

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

№ 11(240)
2015



ТЕМА НОМЕРА: ЗАВЕРШАЕМ ГОД, ОЦЕНИВАЕМ ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Сергей Королёв
«ОБЕСПЕЧИТЬ СТРАНУ ОВОЩАМИ МОЖНО»



Контактный фунгицид для защиты картофеля, яблони и виноградной лозы

CHEMINOVA
A SUBSIDIARY OF FMC CORPORATION
www.cheminova.ru

Боро-Н
150 г/л (11%) легкодоступного бора и 51 г/л (3,7%) аминного азота



Микроудобрение



Урожай высшего качества!

www.agroex.ru



МОДЕСТО®

Надежность
эффективность
безопасность

Комбинированный контактно-системный инсектицидный протравитель для защиты рапса

на правах рекламы

avgust crop protection



Борей® Нео
альфа-циперметрин, 125 г/л +
+ имидаклоприд, 100 г/л +
+ клотианидин, 50 г/л
Инсектицид

Тройной удар по вредителям!

ДРАЖИРОВАННЫЕ СЕМЕНА ГИБРИДОВ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

предоставляются субсидии из федерального бюджета

www.betaren.ru



БЕТАГРАН РАМОНЬ



ЩЕЛКОВО АГРОХИМ

ГОТОВЬТЕСЬ К НОВОМУ сезону

с гибридами «Сингенты»



www.syngenta.ru

АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА: МЫ НАМЕРЕНЫ ПРОДОЛЖАТЬ РАБОТАТЬ В РОССИИ

Крупные иностранные производители сельхозтехники намерены участвовать в модернизации и развитии агробизнеса России

Введение санкций против России и ответные запретительные меры заставили европейских и американских производителей задуматься над вопросом: есть ли потребность в иностранных технологиях и инвестициях? А если есть, то какова она в сельском хозяйстве? Именно такой вопрос был вынесен на конференцию, которую провела в октябре Ассоциация европейского бизнеса.

Компания CLAAS свой ответ на этот вопрос дала чуть раньше — 1 октября, когда в Краснодаре была запущена вторая очередь завода по производству сельскохозяйственной техники. По европейским меркам — краснодарский завод стал самым современным по производству сельскохозяйственной техники на континенте.

Объем инвестиций во вторую очередь завода составил 7 млрд рублей. Поставки после запуска второй очереди вырастут до 2000—2500 единиц техники в год. Как отметил финансовый директор CLAAS-Россия Михаэль Риттер, компания готова увеличивать уровень локализации, чтобы получить равные условия для конкуренции с российскими производителями — например, участвовать в программе федерального субсидирования зерноуборочных комбайнов.

Двойное законообложение

Алексей Кузнецов, директор по производству John Deere в России, отметил, что компания John Deere вполне уверенно чувствует себя на российском рынке, поскольку сельскохозяйственная техника не попала под санкции. Сейчас у John Deere в России есть два крупных центра — в Оренбурге и Домодедово.

Главный вопрос, который в условиях санкций будирует российское правительство, — уровень локализации производства. Простая «отверточная» сборка не дает возможности компаниям обращаться за субсидированием к Минпромторгу РФ. Иностранные компании вынуждены развивать производство сельхозтехники в России.

На заводе John Deere в Оренбурге локализация производства доходит до 62%, правда, пока по отдельным изделиям. Завод в Оренбурге — это первое российское производственное предприятие компании, находящееся в ее собственности. При этом компания су-

ществует в двойном подчинении и соблюдает законодательство сразу двух стран. Но именно такой статус плюс рост локализации производства позволили John Deere стать второй иностранной компанией, получившей преференции от Минпромторга.

Условия Минпромторга

Правила и размер субсидий для производителей сельхозтехники в России определяются постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники». В новой редакции этого постановления увеличен размер субсидии производителям сельхозтехники до 25% от цены продукции. Также предусмотрено увеличение субсидий до 30% при реализации техники сельхозтехнопроизводителям, зарегистрированным на территориях Республики Крым, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов (в прежней редакции размер субсидии составлял 15%).

Если крупные иностранные производители получают субсидии, это может изменить ситуацию на рынке. По информации газеты «Коммерсантъ», Минпромторг согласился предоставлять концерну CLAAS субсидии при условии закупки российских двигателей на Ярославском моторном заводе (ЯМЗ, группа ГАЗ Олега Дерипаски). Переговоры по этому поводу ведутся, завод уже предоставил предложения по компоновке двигателя ЯМЗ-530. В CLAAS подтвердили, что действительно «изучают возможность» использования российских двигателей.

Повышать уровень локализации производства сельхозмашин возможно, но крайне сложно.

Белоруссия «рулит»

Белоруссия — одна из тех стран, которая быстро научилась извлекать преимущества из введения санкций против России и ответственных мер, в т.ч. — в сфере сельскохозяйственного машиностроения. Недавно Минпромторг РФ выдал положительное заключение на кормоуборочные комбайны ПАЛЕССЕ производства ЗАО «СП «Брянсксельмаш» в рамках работы по постановлению Правительства РФ № 1432.

«Брянсксельмаш» — совместное российско-белорусское предприятие, учредителем которого является производственное объединение «Гомсельмаш». Теперь это предприятие может реализовывать свою продукцию со скидкой 25%, а товаропроизводителям, находящимся в регионе Сибирского, Дальневосточного округов и Республики Крым — 30%.

Путь, по которому двигается немецкий концерн CLAAS, белорусы уже прошли. Кормоуборочные комбайны «Брянсксельмаша» комплектуются российскими двигателями как раз того самого Ярославского моторного завода «Автодизель», входящего в состав предприятий Группы ГАЗ.

Перспективы

«Уходить с рынка не собираемся! Видим в России перспективы, имеем программы долгосрочного сотрудничества», — с такими заявлениями выступили на конференции представители компаний CLAAS, John Deere, Lemken и других. Однако чтобы сохранить свое присутствие на рынке сельхозтехники, всем им придется в условиях девальвации рубля и действия постановления Правительства РФ № 1432 изменять свою стратегию работы на российском рынке.

Даже небольшие преференции, которые стали получать отечественные машиностроители от российского правительства, уже изменили ситуацию. По данным Центра аттестации и экспертизы АТтек, выпуск отечественных сельхозмашин с января по август в этом году увеличился на 7%, а доля российской техники на внутреннем рынке составила 45%. Даже крупные агрохолдинги, традиционно закупавшие агрегаты импортного производства, в этом году стали обращаться к отечественному производителю. Чтобы сохранить свое положение на рынке и обеспечить лучшие условия поставки, иностранные производители активно стремятся войти в программу субсидирования на базе постановления Правительства РФ № 1432, увеличивать локализацию производства и всевозможные конкурентные преимущества, которые, по данным сайта Минсельхоза РФ, увеличили свои поставки на 60,8% в сравнении с прошлым годом.

Лариса Южанинова

Тройной удар по вредителям!



Борей® Нео

альфа-циперметрин, 125 г/л +
+ имидаклоприд, 100 г/л +
+ клотианидин, 50 г/л



expectrum инновационные
продукты

Уникальный трехкомпонентный инсектицид для защиты
зерновых культур от комплекса вредителей

Обеспечивает надежный контроль комплекса вредителей благодаря
уникальной комбинации трех действующих веществ из двух
химических классов, отличающихся по механизму действия.
Сочетает высокую скорость действия с длительным периодом защиты.
Уничтожает скрытоживущих вредителей и питающихся на нижней
стороне листьев. Сохраняет высокую инсектицидную активность
в широком диапазоне температур и влажности воздуха.

ЗАО Фирма «Август»
Центральный офис в Москве
129515, г. Москва, ул. Цандера, д. 6
Тел.: (495) 787-08-00
Факс: (495) 787-08-20

С нами расти легче

www.avgust.com

avgust crop protection

ОБЕСПЕЧИТЬ СТРАНУ ОВОЩАМИ МОЖНО

Сергей Королев, президент Овощного союза уверен: инвестиции в отрасль придут, если создать условия

— **Сергей Валериевич, что собой представляет товарный рынок овощей в России? Кто его формирует?**

— Назову три цифры. Объем производства овощей в целом составляет порядка 15,5 млн тонн. Из них примерно 4,6 млн тонн выращивают предприятия различных форм хозяйствования, которые занимаются индустриальным производством овощей. Примерно около 2 млн тонн поставляют фермеры. Остальное — это личные подсобные хозяйства (ЛПХ). Доля ЛПХ на сегодняшний день в производстве овощей занимает порядка 70%.

Импортные поставки составляют 2,7 млн тонн овощей в год. Если соотнести с общим объемом производства, казалось бы, не так много — около 15%. Но если объем импорта соотнести с объемом индустриального отечественного производства, — то это уже где-то 37%. Зависимость от импортных поставок особенно заметна в период сезонных колебаний, когда у нас своих овощей не хватает. Ярким примером этому являлся прошлый год, когда у нас цены на овощи выросли примерно в 2 раза. На это, безусловно, повлияла и девальвация рубля, потому что импортные овощи в основном у нас все привязаны к доллару.

— **Но в этом году цены, наоборот, упали...**

— Да, этой осенью цены на овощи открытого и закрытого грунта ниже, чем в прошлом году. Мы видим, что все затраты выросли — стоимость семян, импортной техники, запасных частей, средств защиты растений, подорожали кредиты. Даже цены на минеральные удобрения, несмотря на то, что это — неимпортный товар, выросли до 46% (в среднем 26%). То есть, общий рост себестоимости не был компенсирован ростом цен на готовую продукцию в этом году. Поэтому ситуация для потребителей благоприятная, а для производителей — очень плохая. Урожай собрали хороший, достаточного объема хранилищ и всей логистической инфраструктуры в стране нет. И этот «излишний» объем овощей сейчас никому не нужен. В итоге — цены просто обвалились.

И сегодня наши производители уже сильно задумались: а стоит ли увеличивать объем производства на следующий год? По нынешней осени мы видим снижение спроса, падение примерно на 8%. И даже импортные поставки овощей, по данным за 8 месяцев года, снизились на 25%. Мы попали в ситуацию сезонных всплесков и падений, и это вызывает много вопросов у действующих участников рынка.

Что будет на следующий год? Можно ли добиться стабильности? Думаю, пока мы не нарастим объемы производства наиболее дефицитных овощей на рынке (овощи закрытого грунта), эта ситуация будет повторяться. И при таком раскладе мы снова будем сильно зависеть от импорта. Закупить овощи за пределами России, конечно можно, но в каком объеме и по каким ценам? Правильнее решить эту проблему наращиванием объемов производства в стране.

— **И, значит, нужны инвестиции. Кто в нынешней ситуации может стать реальный инвестором в овощеводческие проекты: государство, частные отечественные инвесторы, иностранные инвесторы?**

— Ответ очевиден. Более того, Россия аналогичный положительный опыт уже имеет. Помните, какой у нас объем мяса завозился еще шесть-семь лет назад? Сейчас ситуация резко изменилась. И даже девальвация рубля не повлияла. Почему? Потому что в стране развилось собственное производство. И мы, по большому счету, теперь можем регулировать рынок и цены на мясо сами.

Изменить ситуацию в производстве овощей не так сложно. Если говорить о выращивании в открытом грунте, то достаточно создать новые мощности для хранения, логистики и продаж. По нашим оценкам, нужно построить дополнительно мощности для хранения 3,5 млн тонн овощей. Для этого требуется порядка 50 млрд рублей.

С тепличным овощеводством все гораздо дороже — там фактически нужно создавать новую отрасль.

— **То есть санкции на российское овощеводство особенно не повлияли?**

— Во всяком случае, не сильно. У нас основной импорт овощей идет из тех стран, в отношении которых не были наложены ограничения: это в основном страны Азии, Ближний Восток, Израиль, Северная Африка, Марокко. Из этих стран как импорт шел, так он и идет. Единственное, что сократилось, — поставки из Испании (в основном томатная группа) и из южной Италии. Но эти объемы быстро заместились поставками из Турции, Ирана, Пакистана, Азербайджана, Израиля и Марокко. Поэтому произошло практически замещение импорта.

— **Как осуществляется контроль качества и безопасности импортных овощей, поставляемых в Россию?**

— Вы знаете, здесь у нас вообще ситуация уникальная, мы практически не защищены вообще никак. Объясню: импортная пошлина на овощи у нас составляет 11,7%.

Для сравнения — по свинине она составляет 65%, по мясу птицы — 80%. Поэтому рынок овощей практически открыт для импорта в рамках таможенных тарифов. Но что еще хуже — рынок открыт с точки зрения санитарной безопасности.

У нас в 2011-м году упразднили полномочия Россельхознадзора в части контроля за химикатами-пестицидами в растениеводческой продукции, ввозимой на территорию России. Эти функции передали таможне. Таможня проверяет, естественно, только документы. Опять приведу для сравнения ситуацию по мясу. Каждое предприятие-поставщик мяса в Российскую Федерацию проходит аттестацию в нашей ветеринарной службе. Для чего? Для того, чтобы соблюдать наши требования по безопасности. Они, кстати, очень высокие.

Поставщик овощей просто предоставляет документы. И в отсутствие усиленного санитарного контроля на рынок попадает разная продукция. Мы не говорим «плохая», «некачественная», мы говорим — разная, и в т.ч. не соответствующая российским требованиям. К сожалению, многие иностранные производители применяют агрохимикаты, запрещенные в России. И вот представьте ситуацию на таможне: идет партия овощей, документы все есть, по внешнему виду ничего не определишь, огурец как огурец, помидор как помидор, но количество нитратов и нитритов нередко «зашкаливает».

Наши производители вынуждены соблюдать все эти требования по безопасности. И это, к счастью, заставляет нас использовать эффективные современные технологии и производить безопасные, качественные овощи. Например, в тепличных комплексах уже крайне редко используются ядохимикаты для защиты растений. Многие тепличные комбинаты перешли на биологическую защиту. Естественно, когда мы сравниваем себестоимость, то импортные овощи получаются дешевле — даже с учетом доставки и хранения. А в России для большинства потребителей цена — основной аргумент при покупке.

Одна из наших инициатив — восстановить полномочия Россельхознадзора по контролю за ядохимикатами и пестицидами на границе. Если это будет сделано, надеюсь, что недобросовестная конкуренция, которая есть на рынке, будет потихонечку уходить. Знаете, мы наблюдаем любопытную ситуацию: как только Россия усиливает свои требования по качеству безопасности, ровно на столько же улучшается качество продукции на том рынке, откуда везутся эти овощи в

Россию. Мы отметили такое изменение в Турции и Иране.

Эта инициатива по восстановлению полномочий Россельхознадзора была озвучена на совещании, которое недавно состоялось в Ростове с участием Президента страны В. Путина. Было дано поручение, и скоро должны быть внесены изменения в законодательство, которые возвращают эти полномочия. Что касается таможенных пошлин, здесь достаточно сложно. Формально мы должны соблюдать условия ВТО. Когда мы говорим: «Давайте пошлину поднимем!», нам говорят: «Нет, подождите, пока у нас ВТО». Мы говорим: «Хорошо, мы по пошлинам тогда пока вопрос не ставим, хотя он актуальный, давайте хотя бы с безопасностью наведем порядок».

— И еще с ценообразованием.

— Да. Приведу пример: у нас пару недель назад оптовые цены на огурцы взлетели с 60 до 110 рублей. Почему? Потому что по каким-то причинам задержались машины из Ирана. Большая поставка огурцов задержалась — и цены взлетели. Как только эта партия поступила — цены упали на прежний уровень. И такая непрогнозируемость — очень плохая ситуация для рынка, для потребителя и для производителя. Еще раз хочу сказать: нам надо нарастить собственное производство. Нам важно начать производить дополнительно 1 млн тонн овощей в закрытом грунте. Это вполне решаемая задача.

— Если будут инвестиции бюджетные?

— Мы не говорим о выделении финансирования из бюджета. Создайте выгодные экономические условия — инвесторы сами придут в проекты! Мы общаемся с инвесторами, с действующими предприятиями, которые заявляют: «Я как инвестор должен понимать, через сколько лет я верну свои деньги». И как только срок выходит за временные рамки в 7 лет — это становится неинтересно. Сейчас реальные сроки окупаемости в тепличном овощеводстве, к сожалению, у нас превышают 10 и более лет. И это при очень низком уровне рентабельности — 9%. Для примера приведу: в производстве свинины рентабельность — 23%. В производстве мяса птицы — 17—20%. Поэтому в эти подотрасли пришли инвесторы, импортные поставки почти полностью заместились, на этих рынках уже началась консолидация и цена не растет. Вывод простой — нужно создать условия. Если мы не можем этого сделать через таможенно-тарифное регулирование, тогда нужны другие дополнительные меры поддержки. Наше предложение о 20% возмещения инвестиционных затрат при строительстве тепличных комплексов услышано. Я надеюсь, уже в ближайшее время первые проекты будут таким образом поддержаны.

— **Сергей Валериевич, мы про эти 20% возмещения говорим давно, но пока их никто не получил?**

— Да, заседание комиссии при Министерстве еще не состоялось. Но проекты уже представлены, регионы всю необходимую информацию и пакеты документов прислали. Надеемся, что до конца года эта комиссия состоится. Те деньги, которые выделены, будут распределены среди конкретных инвесторов.

Но можно принимать и другие решения, которые сделают овощеводство привлекательным для инвесторов.

— Какие, например?

— Стоимость электроэнергии, например. Мы направили свое предложение в Правительство, Президент на ростовском совещании нас тоже поддержал. Электроэнергия в тепличном овощеводстве в зимний период — это 35% себестоимости. Т.е. если возьмете огурец или помидор, то больше трети его цены — электроэнергия и электричество, которое мы продолжаем покупать по очень высоким ценам, 5 рублей за кВт/час.

Многие владельцы тепличных комбинатов строят свои газопоршневые установки, чтобы не зависеть от поставок из сетей. Но на это приходится тратить треть инвестиций! При этом на многих рынках избыток электроэнергии. И потребление сетевой электроэнергии снижается, у нас уже сейчас избыточные мощности по многим регионам в России. А мы в этих же регионах для тепличных комплексов строим новые энергоцентры и несем дополнительные затраты. Абсолютно нелогичная история! Если государство заинтересовано в наращивании производства овощей — дайте нам разумный тариф! В тех регионах, где есть избыточные мощности, мы построим теплицы и станем одним из крупнейших потребителей электроэнергии на десятки лет вперед. Повторю, эта инициатива была поддержана, Президент России дал поручение, сейчас оно отрабатывается. Мы очень рассчитываем, что к началу следующего года эта проблема будет решена.

Если вопрос по разумному энерготарифу решится, то мы выйдем именно на те сроки окупаемости (до 7 лет), при которых бизнес становится инвестиционно-привлекательным. Это и будет как раз те условия, при которых инвесторам интересно вкладываться в производство овощей. Капитал всегда ищет рынки, где он может быть сохранен и приумножен.

И такой подход в России уже «сработал». Именно так поступили с птицеводством и свиноводством. Теперь по мясу птицы и свинины мы ни от кого не зависим, нам не нужно стимулировать импорт. Внутренний рынок насытили, уже думаем и о поставках мяса за пределы России. И даже уже делаем первые поставки. Не нужно ничего придумывать больше, а надо просто повторить то, что уже сделали в другой подотрасли сельского хозяйства.

— **Увеличить производство овощей открытого грунта, наверное, проще?**

— Да. Тем более, мы уже многого добились в этом направлении. Производство овощей открытого грунта у нас стало отдельным направлением государственной поддержки. Уже с 2016 года погектарная поддержка по овощам открытого грунта будет определяться и выделяться отдельно.

По овощехранилищам также принято решение о 20% компенсации затрат на строительство. Тут никого не пришлось убеждать. Многие производители овощей сами к этому приходят, потому что им нужно сохранять овощи, чтобы зимой их продавать по более высоким ценам. Сама логика поведения на рынке подталкивает наших производителей к тому, чтобы они вкладывали деньги в инфраструктуру для хранения. Тем более отечественные строители научились делать конструкции для овощехранилищ. Пока микроклимат, к сожалению, закупаем за рубежом. Но первые примеры сделать подобное в России уже есть.

Считаю, что сегодня меры господдержки овощеводства в открытом грунте достаточно, чего-то дополнительного, наверное, не нужно.

— Кроме семян?

— Да, об этом надо сказать отдельно. Семена овощей — глобальная проблема, которая не решится в ближайшие годы. Если по зерну мы практически обеспечиваем и даже поставляем на экспорт семена, то по овощам закрытого грунта мы зависимы от импорта на 80—90%, по открытому грунту — на 65—70%. Это очень много. В связи с девальвацией рубля цена на семена растет, и производителю с этой дополнительной нагрузкой справиться сложно.

И это еще не все проблемы. Мы с семенами нередко завозим из других стран много всяких неприятных сюрпризов в виде патогенов, болезней, которые на этапе проверки не всегда выявляются. Таких случаев немало в картофеле, капусте, огурцах, и эти риски очень большие.

Заменить семена импортной селекции пока нечем. Наше самое эффективное производство основано на импортной селекции. Первые попытки возрождения отечественной овощной селекции сейчас делаются. Но на это уйдут месяцы и даже годы. Мы рассчитываем, что семеноводство станет отдельным направлением госпрограммы. И в эту программу удастся привлечь частные инвестиции. За счет государства сделать всю эту работу невозможно, элементарно не хватит финансов. Частные инвесторы, по нашим оценкам, готовы прийти в семенной бизнес, но они должны понимать перспективы и условия. Цикл бизнеса в семеноводстве очень большой, себестоимость производства будет выше, чем у импортных семян. Поэтому если мы в течение двух-трех лет заместим хотя бы еще 20% семян, начнем их производить сами — это будет уже серьезное движение вперед.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНКИ СЕМЯН И ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ КУКУРУЗЫ В РОССИИ

В 2015 году российские компании увеличили свою долю в сегменте защиты растений и в семенах

Конец 2014 — начало 2015 года в России ознаменовали собой период неопределенности. Кризис, разразившийся в России в то время, оказал существенное влияние на доходы и затраты российского агросектора. Рынок пережил настоящий сдвиг: изменились условия госрегулирования, сместились акценты рынков импорта и экспорта. Изменения коснулись также и поведения самих земледельцев при выборе материалов, связанных с выращиванием различных культур. В этой статье мы рассмотрим изменения на рынке семян и средств защиты растений в контексте кукурузы.

Зерновые, в том числе кукуруза, составляют большую часть российского сельскохозяйственного рынка. В 2015 году этой культурой в России было засеяно до 3,8 млн гектаров, из них 37% — на силос. Доля посевов кукурузы на зерно постоянно растет последние 10 лет.

Согласно данным 2014 года, общий размер российского рынка защиты растений составляет 1,1 млрд долларов. Половина этого объема принадлежит злаковым зерновым культурам, но основной прирост был обеспечен такими культурами, как соя, подсолнечник, рапс и кукуруза. Рынок средств защиты кукурузы увеличился на 22% с 2013 года, достигнув отметки в 96 млн долларов или 3,4 млрд рублей.

В конце 2014 года в России разразился кризис, результатом которого стало сильное обесценение российской валюты. Колебания валютного курса были достаточно сильными до самой весны. Эта ситуация помешала международным компаниям, осуществляющим импорт в РФ, выработать адекватную ценовую политику. В результате компании-импортеры повысили цены значительно, чем

местные производители, не вполне понимая при этом, как изменится спрос на их продукцию в новых обстоятельствах.

Несмотря на кризис, размер рынка средств защиты кукурузы заметно вырос: с 3,4 млрд рублей в 2014 году до 5,9 млрд в 2015 году (исключая средства для протравливания семян). С другой стороны, сложно судить о качестве этого роста, помня о том, как сильно колебался курс российской валюты в течение сезона. Для того, чтобы разобраться в этом, необходимо копнуть глубже.

Говоря о рынке средств защиты растений, мы априори говорим о рынке гербицидов, составляющем 95% от него. Другие рынки (инсектициды, фунгициды) не столь развиты, а обработка почвы (дезинфекция) практически не представлена в России. Эта ситуация не изменилась и в 2015 году.

Объем использованных селективных гербицидов (без учета глифосатов) вырос в 2015 году на 5%. Главными двигателями роста стали повышение цен и более широкое использование фермерами дорогих технологий. Ситуация кажется еще более интересной в связи с тем, что доля зарубежных производителей в денежном выражении снизилась с 79% в 2013 году до 70% в 2015 году. До сих пор лидерами рынка являются такие международные гиганты, как «Сингента», «Байер», «Дюпон», за которыми следует ведущий российский производитель — компания «Август». Следует отметить, что «Байер» впервые возглавил список лидеров в 2015 году.

Временная шкала обработок в 2015 году значительно изменилась. Если вплоть до 2014 года растущий тренд использования одной своевременной обработки гербицидами на ранних или средних послевс-

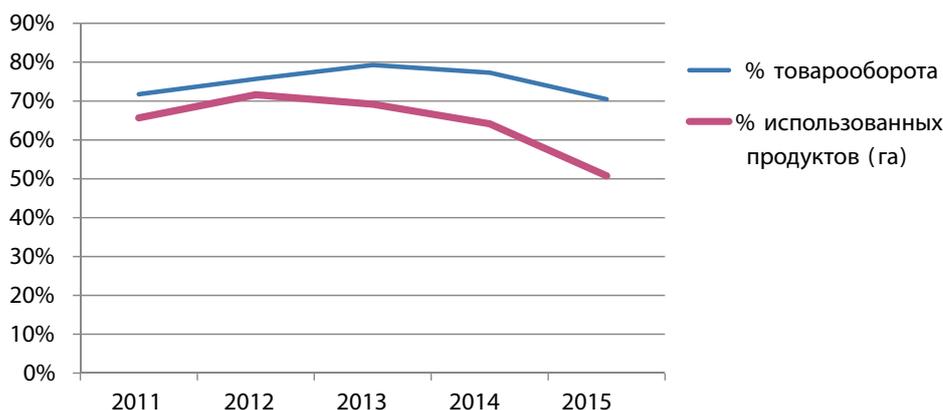
ходовых стадиях (до 5 листов) развития кукурузы был стабильным, то в 2015 году он резко изменился. В этом году больше обработок было проведено на более поздних стадиях, особенно — на стадии 6 листов. Учитывая особые экономические условия 2015 года, описанную выше практику обработок пока нельзя считать новым трендом. В случае стабилизации экономики вероятнее всего произойдет возврат к докризисному тренду.

Аналогичные изменения произошли также и на рынке семян кукурузы. Постоянный рост рыночной доли гибридов международных компаний остановился. В 2015 году 55% общего объема семян составляли местные сорта, тогда как в 2014 году — лишь 51%. Это изменение было вызвано разницей цен: семена крупных международных компаний могли стоить в 4—5 раз дороже отечественных. Больше всех от этого выиграл КНИИСХ им. Лукьяненко, в то время как большинство международных компаний потеряли часть своей доли рынка. Все вместе топ-5 компаний (КНИИСХ, Пионер, Сингента, Монсанто, ВНИИ Кукурузы) дают 70% объема семян на рынке.

В общем и целом, российские компании выиграли больше всех на рынке кукурузы в 2015 году, увеличив долю как в сегменте защиты растений, так и в семенах. Сформировавшийся до 2014 года тренд роста оборота международных компаний приостановился. Текущая структура рынка, даже несмотря на резкий рост издержек, демонстрирует высокий уровень лояльности к современным зарубежным технологиям со стороны тех фермеров, которые уже активно пользуются продукцией иностранных компаний и которые не готовы заменить ее отечественной на 100%

Однако возрастающая разница в цене между продукцией известных иностранных брендов и российских аналогов может изменить мнение фермеров в пользу отечественной продукции. С другой стороны, это повышает риск наводнения рынка некачественными семенами и средствами защиты растений из Китая, а также прочих неизвестных источников, включая продукты, доставляемые нелегальным или полуправильным способом, что станет причиной вытеснения даже российских аналогов.

Андрей Марфи, менеджер по работам с ключевыми клиентами



Доля гербицидов международных компаний в кукурузе



ФРАЙТЕНМАУС® , ВЭ

**Высокоэффективный
репеллент против
мышевидных грызунов
для использования
в сельском хозяйстве и ЛПХ**



Состав: метилсалицилат (5%),
нонивамид (горечь), ПАВ, вода

Преимущества репеллента Фрайтенмаус®:

- Предотвращает потери семян всех видов культур вследствие их поедания и загрязнения мышевидными грызунами.
- Исключает потери семян после их посева, повышая густоту стояния растений.
- Экологичен — безопасен для человека и всех видов животных, включая насекомых-опылителей, не наносит вреда окружающей среде.
- Использование репеллента не приводит к гибели мышевидных грызунов.
- Репеллент можно использовать на открытых территориях (посевы и посадки всех видов культур, территории складов и зернохранилищ, садово-огородные и приусадебные участки, территории скверов, парков, поля для гольфа и др.), а также в закрытых помещениях при отсутствии в них людей.
- Допущен к применению в сельском и лесном хозяйстве, а также в ЛПХ.
- Позволяет избежать потерь урожая при хранении.
- Может применяться в системах органического сельского хозяйства.
- Незаменимое средство против грызунов в системах минимальной и нулевой обработки почвы.

Свидетельство о государственной регистрации № RU 77.99.88.002.Е.007409.07.15 от 07.07.2015 г.

Фрайтенмаус® — мышами даже не пахнет!



119590, г. Москва, ул. Минская, д. 1 Г, корп. 2
Тел.: +7 (495) 780-87-65;
Факс: +7 (495) 780-87-66
www.agrorus.com

КАНАДСКИЙ БИОФУНГИЦИД ДЛЯ БОРЬБЫ С ФУЗАРИОЗОМ КОЛОСЬЕВ ПШЕНИЦЫ

*Когда Аллен Сюэ выделил штамм грибка *Clonostachys rosea* из гороха в 1994 году, он положил начало разработке первого биофунгицида для борьбы с фузариозом*

Фузариоз колоса стал растущей проблемой для производителей зерновых культур. Болезнь снижает урожайность и качество зерна, а также несет риск для здоровья животных и безопасности продуктов питания для людей.

Севооборот и обработка не принесли заметных результатов в защите пшеницы. Использование химических фунгицидов является наиболее эффективным, но дорогим решением. Другой путь борьбы с фузариозом — создание генетически устойчивых сортов — пока не обеспечил полную сопротивляемость заболеванию.

В результате исследователи стали искать более приемлемую с экологической точки зрения альтернативу использованию химических средств. Таким решением стал биологический контроль фитопатогенов с помощью микроорганизмов. Именно во время такого исследования при тестировании ряда потенциальных агентов биоконтроля А. Сюэ удалось идентифицировать штамм *C. rosea* ACM941.

С 2005 по 2012 год А. Сюэ реализовал два проекта, включающих серию экспериментов в теплице и в полевых условиях.

«Наше исследование показало, что при концентрации выше 106 КОЕ/г биофунгицид дает последовательный и значительный эффект в подавлении болезни, что обычно достигается аналогичным применением фунгицида для опрыскивания листьев, — говорит Сюэ. — Эффект был лучше всего выражен в комбинации с умеренно устойчивыми сортами». Воздействие средства было достигнуто независимо от того, до или после инфицирования субстрата фузариозом колоса оно применялось.

В России фузариоз зерновых колосовых, по данным ФГБУ «Россельхозцентр», обнаружен примерно в 4,3% от всего посевного материала. Наибольший уровень заражения выявлялся в семенах яровой ржи (7%) и яровой пшеницы (4,75%). Среди регионов наибольшая зараженность семян фузариозом отмечалась в Волгоградской, Ростовской, Иркутской и других областях. Прямые потери урожая составляют до 15—20%, а потери качества зерна — до 100%.

Продолжение на стр. 16

СЕЛЕКЦИЯ МИКРОБОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОЖАЙНОСТИ

Направленный отбор микробов улучшает растительные фенотипы и повышает урожайность сельскохозяйственных культур

Корпорация BioConsortia, работающая в области применения микробов для повышения качества природных свойств культур и повышения урожайности, получила патент на метод усовершенствованной микробной селекции (AMS).

Технология AMS преобразует традиционный в научно-исследовательской деятельности подход к изучению микробов, когда на передний план экспериментов выносятся эффективное и гармоничное формирование растений. Растения выращивают повторяющимися циклами растительно-микробной селекции и оценивают по многочисленным фенотипическим показателям полезной продуктивности, включая способность выдерживать экологические стрессы. Таким образом, отбор по самым плодотворным растительно-микробным взаимодействиям приводит к быстрой эволюции микробиома в сообщество, обогащенное дополнительными полезными микробами.

В технологии AMS используются предварительно отобранные в этом процессе микробы, лучше всего внедряющиеся в растения. Эти микробы не только совместимы с другими, но и способны дополнительно улучшать функции других микробов сообщества. Новые продукты теперь могут быть разработаны гораздо эффективнее, чем с помощью традиционных методов селекции микробов и растений. Типичный эксперимент AMS выявляет несколько консорциумов, готовых к полевым испытаниям, всего за 9 месяцев исследования, а с использованием обычных методов это отнимает несколько лет!

В России, являющейся родиной первого в мире микробиологического препарата для защиты растений, периодически растет интерес к исследованиям и разработке биопрепаратов для контроля численности фитофагов и фитопатогенов. Подъем в производстве и использовании биологических препаратов для защиты растений, который происходил в нашей стране в 80-е годы прошлого века, в начале XXI века сменился спадом из-за социально-экономических изменений. В результате научные исследования в области применения микробов для повышения качества сельскохозяйственных культур и повышения урожайности существенно затормозились.

Продолжение на стр. 16

ЕВРОПАРЛАМЕНТ ВЫСКАЗАЛСЯ ЗА ЕДИНУЮ ПОЛИТИКУ В ОБЛАСТИ ГМО

Проект закона ЕС об ограничении или запрете утвержденных ЕС ГМ-продуктов или кормов на отдельных территориях встретил резкие возражения

Евросоюз намерен использовать Единые правила обращения с ГМ-продуктами или кормами. Введение ограничительных мер отдельными странами противоречит принципам «лучшего регулирования» и прозрачности. Объединенная Европа, потратившая много лет на избавление от внутренних барьеров, не намерена разделять на части свой внутренний рынок и вводить дополнительные ограничения, от которых старательно избавлялась.

«Мы обеспокоены предложением ЕС ввести ограничительные меры на отдельных территориях из-за несовместимости с Единными правилами внутреннего рынка и ВТО», — заявил Марк Демесмер. Кроме этого, как отметил депутат Европарламента Гийом Балас, в предложенном законопроекте есть проблема с понятием «использование», которое является очень неточным термином.

«Я думаю, что это — нечестный проект, предлагающий ложное решение проблемы, — считает Линн Бойлан. — Нам необходимо заново начать составление текста, в котором бы четко оговаривалось: ГМО не могут быть разрешены, если большинство членов-государств против».

Комитет по экологической политике Европарламента будет повторно рассматривать это предложение, а затем представит итоговый документ на голо-сование в парламенте в Страсбурге.

В России ситуация с законодательным регулированием ГМ-культур и продуктов также неоднозначна. В апреле 2015 года в первом чтении был принят проект закона, запрещающий выращивание и разведение ГМ-растений и животных на территории России. Однако дискуссия о будущем ГМ-культур в профессиональном сообществе продолжается. Так, в октябре в пресс-центре «Парламентской газеты» прошел круглый стол, на котором обсуждалось соответствие нормативного и правового обеспечения баланса между жесткими требованиями к безопасности и реальным использованием ГМО. Эксперты полагают, что тему ГМ-культур надо рассматривать не только в контексте системы оценки безопасности ГМО в различных сферах, но и в рамках развития современной конкурентоспособной российской биоинженерии.

Продолжение на стр. 16

КУРС НА ЭКСПОРТ

Нефть дешевеет, а продукты будут только дорожать

Российские картофелеводы имеют все шансы успешно конкурировать на внешних рынках. Кризис, санкции и курс на импортозамещение в России только способствуют этому. По мнению директора Департамента растениеводства, химизации и защиты растений Петра Чекмарева, если построить в хозяйствах современные картофелехранилища, то через 2—3 года в стране образуется избыток «второго хлеба».

Смотрим — на Запад, идем — на Восток!

На прошедшей недавно конференции Картофельного союза «Новации в области картофеля и овощей открытого грунта. Бизнес-практикум и стартапы», которая прошла в рамках выставки «Золотая осень», обсуждались текущее состояние и перспективы развития отечественной селекции и семеноводства картофеля, а также новации и стартапы в отрасли. Петр Чекмарев призвал картофелеводов уже сегодня развивать производство с ориентацией на экспорт семенного и продовольственного картофеля, находить ниши, выстраивать логистические цепочки. И начинать международную экспансию, например, с ближайших соседей по СНГ:

«Пусть они приедут, посмотрят посевы семенного картофеля, оценят фитосанитарную обстановку, карантинные зоны. Возможно, окажется, что наши семеноводы не отвечают каким-то их требованиям. Но нужно стремиться, изучать эти требования и выходить сначала на рынки стран СНГ, а затем и дальше — на мировой рынок. Пришло время, когда замыкаться только на внутренних поставках — невыгодно. Нужно раздвигать границы, встраиваться в существующие стандарты и экспортировать картофель, чтобы зарабатывать деньги. Нефть дешевеет, а продукты будут только дорожать!» — напутствовал г-н Чекмарев участников конференции.

Первые ласточки

Пионеры по экспорту продукции картофельного хозяйства в России уже есть. Среди них Андрей Самошин — гендиректор тульского хозяйства «Максим Горький». Он первым в стране наладил экспорт картофельных хлопьев, произведенных из собственного картофеля, выращенного в Черномском районе Тульской области.

Как считает председатель Картофельного союза Сергей Лупехин, перспективы экспорта картофеля у России неплохие. Вывозить за рубеж он рекомендует в основном семенные клубни, напоминая, что потенциал современных сортов очень высок. Семеноводство картофеля в России достигло достаточно хорошего уровня развития. Вместе с тем, только в 2015 году в Россельхознадзор поступили заявки на анализ 36 тыс. тонн семенного картофеля из-за рубежа. Отечественным семеноводам предстоит еще серьезно поработать, чтобы занять достойную нишу на рынке. Тем не менее, г-н Лупехин уверен, что через 5—7 лет российские картофелеводы станут активными поставщиками семенного материала на мировой рынок.

Господдержка экспортеров

Развитием экспортного направления озаботились и в Минэкономике России. Недавно был опубликован проект закона о поддержке экспорта, где определяется круг мер, которые государство планирует оказывать экспортерам сельхозпродукции. Всех заинтересованных в поставках на внешние рынки производителей г-н Лупехин призвал ознакомиться с этим документом и внести поправки и предложения.

Соответствовать жестким требованиям

Ориентируясь на экспортные поставки, нужно учитывать и более жесткие требования, которые предъявляются к качеству картофеля. Для европейских потребителей важны не только презентабельный вид клубней, хорошие вкусовые качества, но и гарантии того, что картофель не инфицирован опасными заболеваниями. Например, нормативы по кольцевой гнили, вызванной *Clavibacter michiganensis*, в России и Европе различаются. Во многих европейских странах наличие хотя бы одного зараженного клубня из 400 штук, представленных для анализа, приводит к отбраковке всей партии.

Отдельные требования выдвигаются к картофелю, перерабатываемому на чипсы или заморозку. Кроме низкого содержания сахара, такой картофель должен иметь определенный размер

Помогать выходу на международный рынок готовы и в Минсельхозе России. Чтобы изучить международные законы, требования иностранных государств к поставляемой продукции и множество других новых для хозяйств вопросов, в ведомстве предлагают проводить семинары с экспертами.

В рамках Евразийского экономического совета (ЕЭС) первый шаг по стандартизации семенного картофеля сделан — разработан межгосударственный стандарт «Картофель семенной. Технические условия и методы определения качества». Как отметил один из разработчиков документа, заведующий отделом стандартизации и сертификации ФГБНУ ВНИИКХ им. А. Г. Лорха Борис Анисимов, стандарт создан с целью расширения и углубления сотрудничества государств — членов ЕЭС и призван снизить риски возникновения технических барьеров на пути развития торговли. Документ отражает интересы производителей семенного картофеля, работающих как на внутреннем рынке, так и ориентированных на экспорт. После обсуждения и доработки проект будет принят Евразийским советом по стандартизации, метрологии и сертификации.

Диана Насонова

Коротко

клубней с установленным количеством сухого вещества.

Сейчас Россия занимает третье место по валовому сбору картофеля в мире после Китая и Индии и производит около 30 млн тонн. В Госсортреестре зарегистрировано 396 сортов, из которых 206 — отечественные. На практике российские сельхозпроизводители из десяти наиболее востребованных на рынке сортов используют не более одного-двух отечественных, чаще отдавая предпочтение сортам иностранной селекции.

Экспорт картофеля за пределы России связан также и с дефицитом площадей под хранение и подработку продукции. Из-за нехватки современных хранилищ многие сельхозпроизводители могут сохранять свой картофель лишь на протяжении трех-четырех месяцев после сбора урожая. Строительство большого количества мощностей без помощи государства вряд ли возможно.

СИСТИВА — НОВЫЙ РЕСУРС ДЛЯ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ПЕРИОДА ВЕГЕТАЦИИ

Около десяти лет назад в компании BASF создали действующее вещество Ксемиум®. На его основе создано несколько препаратов. Один из них — Систива® — обладает уникальными свойствами в защите зерновых.

Разработка этого препарата началась около десяти лет назад, когда было открыто действующее вещество Ксемиум. Я работаю в BASF уже тридцать лет, и все это время занимаюсь фунгицидами. За эти годы мы открыли много действующих веществ, которые использовались и используются для защиты зерновых культур, овощных, винограда. Часть из открытых нами веществ были использованы в создании препаратов для предпосевной обработки культур. И все это время, пока мы работали над препаратами для защиты семян, у нас была мечта — создать такой продукт, который можно было бы наносить на семена, и ресурса препарата хватало бы, чтобы защитить растение и в период вегетации. С открытием действующего вещества Ксемиум нам удалось создать такой продукт — это наш новый препарат Систива. В наших исследованиях мы использовали его как препарат для предпосевной обработки и наносили его непосредственно на семена зерновых культур. Благодаря подвижности и высокой активности вещества Ксемиум, препарат перераспределялся по всему растению — в корни, затем в надземную часть. Таким образом, обеспечивалась защита в течение длительного периода времени.

Теперь, когда мы провели испытания препарата, можем с полной уверенностью сказать: у нас есть первый фунгицид для защиты зерновых культур в период вегетации, который не требует опрыскивания! Достаточно провести предпосевную обработку семян, и растению обеспечивается защита в течение длительного периода.

Если говорить об аналогах, то могу сказать, что на сегодняшний день такая разработка есть только у компании BASF. Разумеется, у наших конкурентов — компаний, работающих на рынке средств защиты растений, есть вещества класса, аналогичного Ксемиуму. Но эти препараты используются в качестве стандартных фунгицидов в период вегетации.

Опыт Восточной Европы

Мы провели довольно большое количество опытов в странах Восточной Европы — Белоруссии, Польше, Чехии. Процесс испытания и регистрации новых препаратов в зависимости от стра-

ны может занимать разное количество времени. Например, в Белоруссии этот процесс занимает меньше времени, чем в других странах. Именно поэтому Систива в этой стране появилась несколько раньше, чем, например, в России. Результаты, которые мы получили при испытании в Белоруссии, впечатляют, и, в то же время, они были ожидаемы. Например, на яровом ячмене, который имеет более короткую вегетацию, нам удалось обеспечить защиту с помощью Систива в течение **всего периода вегетации**. В проведении фунгицидного опрыскивания не было необходимости, т.к. эту работу выполняла Систива.

Интересные результаты были получены при применении препарата на озимой пшенице. После посева в течение очень длительного периода (примерно четырех или даже пяти месяцев) не было снега. Но растения не погибли, Систива помогла выжить пшенице и сохраниться посевам. Это еще одно из преимуществ Систива — повышение зимостойкости культуры.

Что касается защиты от болезней, то можно сказать, что новый препарат обладает более широким спектром действия в отношении болезней ячменя. В частности, он эффективен против таких заболеваний, как сетчатая пятнистость и ринхоспориоз. Кроме того, препарат обеспечивает хорошие результаты против желтой ржавчины и мучнистой росы, показывает высокую эффективность против септориоза пшеницы. Но все-таки, повторяюсь, в большей степени предназначен для защиты ячменя.

От опытов — к практике

Те результаты, которые у нас есть на сегодняшний день, получены большей частью в Восточной Европе. В России Систива пока еще не применялась в производственных масштабах, поскольку официальная регистрация препарата была получена только в 2015 году.

В основном, большая часть полученных нами данных — это оценка эффективности Систива на ячмене. Но мы развиваем наши исследования и на других культурах. Прежде всего, это пшеница, т.к. она является наиболее важной культурой в России. В 2016 г. мы планируем проводить работы по оценке влияния

препарата на перезимовку озимой пшеницы, а также на эффективность защиты от болезней. Помимо этого, весной 2016 г. мы планируем начать испытания на яровой пшенице.

В рамках данных исследований мы будем активно сотрудничать с хозяйствами, которые выращивают зерновые культуры, а также использовать наш собственный ресурс — АгроЦентры BASF, специально предназначенные для квалифицированной организации и проведения опытов. Взаимодействие с хозяйствами будет заключаться в предоставлении образцов препарата непосредственно сельхозпроизводителям, чтобы они сами смогли оценить его эффективность. Будет интересно наблюдать за этими опытами начиная с предпосевной обработки семян и заканчивая уборкой урожая. Мы готовы взаимодействовать с хозяйствами, делиться опытом, учитывать пожелания и идеи, которые, возможно, появятся у них в процессе работы с препаратом.

Новый бренд

Свое название препарат получил благодаря двум латинским буквам — X и Y. У нас уже есть целое семейство препаратов на основе действующего вещества Ксемиум. И на латинице название действующего вещества и некоторых препаратов начинается с буквы X, по сути, с такого «крестика». Когда мы создавали имя для нового препарата с сильным системным перемещением, подвижностью, мы решили придать названию другое графическое и смысловое значение, которое передавало бы суть высокой системности или подвижности действующего вещества. Важно также было, чтобы это торговое название могло использоваться и легко восприниматься на слух в различных странах и не имело никаких различных негативных ассоциаций и смыслов. Так родилось название Систива, которое, как и название других препаратов компании BASF, официально зарегистрировано и защищено.

С точки зрения ценового позиционирования, стоимость применения Систива (предпосевная обработка) соответствует стоимости применения фунгицида.

Препаративная форма Систива — это текучий водорастворимый концентрат, который способен обеспечивать хорошее

покрытие семян и доступность препарата для поглощения растением. Данная препаративная форма позволяет использовать Систива в баковой смеси с другими препаратами, такими как, например, Иншур Перформ и Кинто Дуо.

Эффект применения

Эффект применения Систива, который мы наблюдали, обеспечивает защиту растения с самого начала и позволяет растению быть защищенным, свободным от болезни в течение вегетации без применения традиционного опрыскивания. С самого начала растение луч-

ше развивается, у него более сильная корневая система и надземная часть. И это помогает растению противостоять неблагоприятным факторам окружающей среды, связанным с перезимовкой, с засухой или дефицитом влаги.

Так как в России головные заболевания зерновых культур являются постоянной проблемой, использование Систива не исключает применение триазол-содержащих фунгицидов для защиты семян: на яровых культурах мы рекомендуем применение Систива совместно с Иншур Перформ, на озимых — с Кинто Дуо.

Мы также можем говорить о том, что Систива дает возможность обеспечи-

вать защиту культуры в самых разных условиях: например, в условиях выпадения осадков, когда техника просто не может войти в поле, или при сильном ветре. В такой ситуации фермер вынужден ждать. А в это время болезнь продолжает развиваться. Систива существенно сокращает риск, потому что препарат **уже внутри** растения. Он уже работает и обеспечивает полноценную защиту культуры независимо от того, как складываются погодные условия.

Йозеф Хабер,
руководитель направления
по обработке семян, регион Европа

ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД ПАДЕНИЯ ЦЕН НА С/Х СЫРЬЕ ЗАКОНЧЕН. НО ЭТО НЕ ОЗНАЧАЕТ СКОРОГО РОСТА

Андрей Сизов, директор аналитического центра «СовЭкон», о трендах, которые стоит учитывать сельхозпроизводителям

— Конец сельскохозяйственного года, производители думают над выбором культур на будущее. Что бы Вы порекомендовали учесть, какие тренды?

Андрей Сизов:

— Ну, сейчас еще не конец, а середина сезона. Озимый сев закончен, мы можем говорить только о яровом севе. Думаю, что крепкие хозяйства уже и к яровому севу подготовились и свой выбор в целом сделали...

Но, тем не менее, о трендах. В текущих условиях и при нынешнем рынке интересно выглядят масличные. Полагаю, что тенденцию к увеличению площадей под масличные мы можем увидеть и в следующем году. Вполне возможно увеличение площадей под подсолнечник, поскольку его производство остается высокорентабельным. Ну и, учитывая слабый рубль, пока не очень понятен рынок по кукурузе. Я считаю, что мы можем увидеть и сокращение посевных площадей по этой культуре. Влияние слабого рубля проявляется в том, что вложения в гектар требуются большие, а многие ресурсы, необходимые для производства кукурузы, привязаны к доллару и евро.

— То есть Вы не разделяете точку зрения Ваших коллег, которые, напротив, говорят о кукурузно-соевой революции?

Андрей Сизов:

— Я рассуждаю с точки зрения цен и себестоимости. Это громко звучит — «кукурузно-соевая революция»! Если будет все нормально, если мы обойдемся без таких потрясений, какие зерновой рынок пережил в последние годы, тогда

тенденция роста площадей по кукурузе, вероятно, возобновится. Но я не уверен, что эта тенденция проявится в следующем году.

— Многие эксперты говорят о мировом глобальном тренде падающих цен на сельхозпродукцию. Вы также думаете, что цены снижаются год от года?

Андрей Сизов:

— Нет, я считаю, что тренд падающих цен закончился. И на масличном рынке, и на зерновом.

— И каков тогда Ваш прогноз?

Андрей Сизов:

— Если смотреть по основным позициям на мировом рынке, то падающего тренда вы не увидите. У нас все товарные рынки падают, а сельхозрынок стоит на месте. Он не растет, но и не падает. Например, мировые цены на пшеницу и кукурузу стоят примерно там же, где они были и год назад.

Другое дело, что пока никаких серьезных идей, на которых мог бы вырасти мировой зерновой рынок, по-прежнему, нет. Любые попытки роста используются, в первую очередь, как возможность для продаж. В самом начале сезона мы озвучили прогноз экспортных цен на российскую пшеницу 12,5% в \$180—200/т FOB (момент доставки товара на борт судна) на ближайшие месяцы. Рынок, в целом, по-прежнему находится в этом диапазоне. В ближайшее время, предположу, в этом районе мы и останемся.

— Цены на зерно и подсолнечник. Придется ли производителям пересматривать традиционную политику «придерживать все по максимуму и продать позже, в надежде на рост цен»?

Андрей Сизов:

— Можно все придерживать, можно продавать равными частями в течение всего сезона. Здесь нет универсальной рекомендации, так как рынки разные для различных культур и даже регионов. Естественно, все сильно может изменяться от сезона к сезону. Скажем, для европейской части России на рынке пшеницы обычно самые низкие цены в конце лета, пик — в 1 квартале. Однако повторится ли эта ситуация в текущем сезоне — вопрос открытый. Много вопросов, скажем, по ценам на подсолнечник, мне кажется разумным к текущему времени продать не менее 40—50% урожая. Если же хочется поучаствовать в росте цен, связанном с девальвацией (или частично снизить риски, связанные с вероятным ростом рублевых цен на материально-технические ресурсы), нужно перевести средства в валюту.

У нас по-прежнему в значительной части крупных и средних предприятий решения о продажах/закупках руководством принимаются зачастую спонтанно. Результат — недополученные десятки процентов выручки или излишние расходы. Выходом может быть создание собственной сильной аналитической службы, которая могла бы системно подходить к решению этого вопроса (и именно такие службы во многом — ключевой элемент успеха крупных транснациональных торговых компаний). Но это далеко не дешевое удовольствие. Более разумная для российских условий альтернатива — обращение к профессионалам, уже не один десяток лет анализирующим российские и мировые рынки с/х сырья.

РОССИЙСКИЕ АГРАРИИ НЕ ОТКАЖУТСЯ ОТ ИНОСТРАННЫХ СЕМЯН И СЗР

Результаты исследования маркетингового агентства «Агросгат»

Маркетинговое агентство «Агросгат» по заказу Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) провело исследование, в рамках которого сельхозпроизводителям предлагалось оценить вклад международных производителей средств защиты растений (СЗР) и семян в развитие сельского хозяйства РФ.

Исследование проводилось в июле—августе 2015 г. и включало 3 этапа. В первую очередь специалисты агентства провели 8 глубинных интервью, в которых участвовали представители крупных хозяйств из Краснодарского края, Ставрополья, Воронежской и Самарской областей. Затем они поговорили с экспертами из ВИЗР и двух отраслевых союзов. После этого состоялся массовый опрос. В нем приняло участие 401 хозяйство из всех основных аграрных регионов страны: Центрального, Южного, Северо-Кавказского, Приволжского и Уральского федеральных округов. Минимальная площадь под полевыми культурами в опрошенных хозяйствах составляла 2 тыс. га, под специальными — 10 га. Структура выборки соответствовала распределению хозяйств в регионах по площадям и типам возделываемых культур.

Двигатели прогресса

Как показало исследование, большинство опрошенных хозяйств видят основную роль мультинациональных компаний в продвижении на рынок новых эффективных препаратов, современных высокоурожайных гибридов и прогрессивных технологий. Самым часто встречающимся ответом на вопрос, в чем видится роль международных производителей СЗР и семян в развитии сельского хозяйства РФ, был следующий: «В том, что самые новые, самые прогрессивные, эффективные препараты нам дают они». Около 53% опрошенных говорили о внедрении передовых технологий: «Они предлагают новые технологии. Любый новый продукт, который появляется, это и есть изменение технологий». (Воронежская обл.)

48% сельхозпроизводителей упомянули новейшие селекционные разработки: «Самые высокоурожайные гибриды, приспособленные к нашим условиям, дают нам они, а это — самое главное!» (Краснодарский край)

Около половины опрошенных аграриев (45%) отметили широкий спектр СЗР,

который позволяет полностью покрывать технологию выращивания всех основных полевых культур.

Как об очень важном элементе предстатели хозяйств говорили о создании инновационных действующих веществ (д.в.) и об обучающих программах зарубежных компаний.

По подсчетам Ассоциации европейского бизнеса, международные производители средств защиты растений и семян ежегодно проводят около 1000 различных мероприятий для аграриев. В них участвует более 15 тысяч российских специалистов.

Взлет урожайности

Именно с использованием новых средств защиты растений и семян большинство опрошенных аграриев связывает и увеличение урожайности сельхозкультур в хозяйствах. В целом, за последние три года рост урожая наблюдался в 60% хозяйств, принявших участие в исследовании, у 32% респондентов урожайность осталась на прежнем уровне, и только 8% говорили об ее снижении.

Большая часть сельхозпроизводителей (70%), отметивших увеличение урожайности, назвали причиной роста использование новых препаратов и лучших сортов и гибридов. Кроме того, среди причин повышения урожая 40% аграриев выделили погодные условия, 31% — севооборот, 28% — еще раз отметили новые технологии, 16% — агротехнику, 12% — внесение качественных удобрений, 4% — увеличение затрат на СЗР, 2% — хорошую работу специалистов.

Импортозамещение

В рамках исследования аграриям предлагалось также представить, что произойдет с сельским хозяйством, если международные компании уйдут с российского рынка. Большинство респондентов (64%!) сразу ответили, что в этой ситуации увеличится доля контрафактной продукции.

Другими значимыми последствиями исчезновения иностранных гибридов и СЗР 41% опрошенных назвали значительное падение урожайности и 27% — отставание от мирового уровня производства сельхозпродукции.

25% аграриев отметили также такое последствие, как снижение общего

технологического уровня сельского хозяйства, 4% — уменьшение посевных площадей, 3% — падение качества продукции.

Лишь 13% из всех опрошенных сельхозпроизводителей сказали, что ничего не случится и продукцию международных компаний они смогут заменить российскими СЗР и семенами.

Финансирование

Самые неожиданные результаты были получены при анализе ответов на вопросы, связанные с отношением аграриев к продукции международных компаний в случае изменения финансирования хозяйств.

83% сельхозпроизводителей ответили, что не откажутся от использования зарубежных СЗР и семян даже при дефиците финансов. При этом 22% опрошенных продолжат применять весь спектр продуктов, а 61% — частично поменяют технологию.

По результатам опроса, лишь 16% аграриев при недостаточном финансировании хозяйства полностью откажутся от использования СЗР и семян международных компаний.

В ситуации полной финансовой стабильности большинство опрошенных (62%) намерены сохранить применение продукции международных компаний на прежнем уровне. Только 5% респондентов заявили, что могут снизить их долю.

В то же время почти треть опрошенных хозяйств (32%) сообщила, что будет увеличивать долю используемых семян и средств защиты растений мультинациональных компаний при сохранении текущего уровня финансирования.

«Аграрии, которые голосуют рублем за продукцию иностранных компаний, ценят ее за предсказуемость результатов, — отметил председатель комитета производителей семян АЕБ, региональный директор по Восточной Европе компании КВС Владимир Дружина. — Те, кто нацелен на эффективное ведение сельского хозяйства, готовы заплатить дороже, чтобы гарантированно получить запланированный урожай хорошего качества с необходимым уровнем рентабельности. Это плата за уверенность, что провала не будет».

Диана Насонова

30 июня - 2 июля

2016

КАЗАНЬ

Республика Татарстан
Россия



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДНИ ПОЛЯ В ПОВОЛЖЬЕ 2016



Месторасположение:
Поля ТатНИИСХ
("Наука")
Лаишевский район,
с. Большие Кабаны



ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

- Селекция и семеноводство
- Питание растений
- Защита растений
- Технологии возделывания культур
- Электроника и механика
- Техника и приборы
- Техника для растениеводства
- Животноводство
- Сельское хозяйство и окружающая среда
- Управление, консалтинг и информация
- Сельскохозяйственные организации
- Наука и исследования

СТРУКТУРА ВЫСТАВКИ:

ОПЫТНОЕ ПОЛЕ

Возделанные озимые и яровые культуры

СТАЦИОНАРНЫЙ ПОКАЗ ТЕХНИКИ

Выставка сельскохозяйственной техники

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ ТЕХНИКИ

Демонстрация сельхозтехники в действии

КАМПУС

Оборудование и технологии для сельского хозяйства

ЖИВОТНОВОДСТВО

Животные, оборудование, технологии и корма для животных

Более подробно здесь www.mdpp.ru

Организаторы:



ОАО "Казанская ярмарка"
Тел.: +7 (843) 570 51-13
bikanacheva@expokazan.ru



ИФВэкспо Гейдельберг ГмбХ
Тел.: +49(0)6221-13 57-0
i.stadelmaier@ifw-expo.com
a.khomenko@ifw-expo.com

Соорганизаторы:



Министерство сельского хозяйства и
продовольствия Республики Татарстан



DLG-Немецкое
Сельскохозяйственное
Общество

«ЩЕЛКОВО АГРОХИМ» И LION SEEDS: ОЧЕРЕДНОЙ ШАГ НА ПУТИ УСПЕХА

Растет интерес к отечественным разработкам системы управления урожаем

Сложно найти российскую коммерческую компанию, которая сделала бы для развития свеклосахарной отрасли столько же, сколько АО «Щелково Агрохим». Эта работа началась задолго до того, как наше государство, в силу определенных политических и экономических причин, объявило курс на импортозамещение. Наблюдая за тем, как зарубежные семена стремительно завоевывают постсоветское пространство, генеральный директор компании, доктор химических наук Салис Добаевич Каракотов принял решение наладить беспрецедентное для нашей страны производство.

«Бетагран Рамонь»: завод высоких достижений

Сегодня, спустя 4 года после запуска, у завода по производству дражированных семян сахарной свеклы «Бетагран Рамонь» (Воронежская область) практически нет конкурентов. Зато есть новые перспективы и проекты, реализация которых позволит отечественной свеклосахарной отрасли вернуть утраченные ранее позиции.

Для начала — небольшая справка о заводе.

Проектная мощность предприятия — 400 тыс. п.е. в год. Технология, которая здесь используется, заключается в отборе лучшего семенного материала и совершенствовании его посевных качеств за счет использования эффективных приемов. Полный цикл подготовки семян заключается в следующем: приемка, сортировка, шлифовка, гравитационная сепарация, непосредственно дражирование, обработка защитно-стимулирующими препаратами, окрашивание и упаковка.

Анализ качества продукции ведется в лаборатории семенного завода на всех этапах производства семян. Контрольные образцы готовых дражированных семян поступают в лабораторию завода, где исследуются их всхожесть и энергия прорастания, определяются масса посевной единицы, прочность драже, выравненность и влажность, количество и качество вложений химических препаратов.

На выходе получают семена, отвечающие всем требованиям агропроизводства:

- наружная оболочка сохраняет полную непроницаемость до контакта семян с почвенной влагой;

- равномерное распределение семян в рядке;

- всхожесть до 100% на 8—10 день после высадки;

- стопроцентная защита культуры от вредителей и болезней на протяжении 30—40 дней после всходов;

- устойчивость к ризомании, церкоспорозу, заболеваниям листьев и корнеплодов.

«Бетагран Рамонь» — российское предприятие, ориентированное на российского сельхозпотребителя. Предприятие отличается быстрое реагирование на потребности хозяйств, возможность индивидуального подбора средств защиты семян, а самое главное — оперативная поставка семян в случае срочной потребности.

Таким образом, с запуском завода компания «Щелково Агрохим» воплотила в жизнь беспрецедентный для нашей страны проект, подтвердивший, что «российское» и «качественное» могут быть синонимами, если за дело берутся профессионалы.

Отечественные семена как признак патриотизма

Как известно, современный рынок остро нуждается в генетически сильных гибридах. Они должны соответствовать четырем главным требованиям: стабильно высокая урожайность, высокое содержание сахара, адаптивность к различным почвенно-климатическим условиям и удобная для копки форма корнеплода. Ведущие мировые производители упорно работают над реализацией этих задач и достигают на данном пути достойных результатов.

На сегодняшний день в стенах «Бетагран Рамонь» производят семена российской и зарубежной селекции. В данном списке значатся «детища» ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт сахарной свеклы им. А. Мазлумова (РМС 89, РМС 120, РМС 121); селекции ГНУ Кубанской ССС сахарной свёклы (Кубанский МС 95), а также гибриды Льговской ОСС (Каскад и др.). Это гибриды нормального типа, с хорошими показателями продуктивности. Но самое главное — российские гибриды отличаются повышенной устойчивостью к заболеваниям, что делает их особенно перспективными в эпифитотийные сезоны, какими выдались, к примеру, 2011—2013 годы.

Завод «Бетагран Рамонь» компании «Щелково Агрохим» — лидер в России по производству отечественных семян, по посевным характеристикам сопоставимых с иностранными. Важнейший прорыв! Ведь без современного технологического оснащения по производству дражированных семян российская отрасль была обречена на отставание и тотальную зависимость от иностранного рынка.

— Мы видим, что растет не только финансовый и технологический интерес к российским гибридам, но и, что важно, идеологический. Ведь если ты крупный участник российского сельскохозяйственного бизнеса, ты не можешь не быть патриотом! И как только компании убедятся, что, используя отечественные семена, можно быть не только патриотом, но еще и приобрести в финансовом плане, они станут еще большими сторонниками импортозамещения, — сказал в одном из своих интервью Салис Каракотов.

Lion Seeds: львиная сила под контролем

И все-таки в настоящее время западноевропейские гибриды продолжают удерживать лидирующие позиции на рынке. Однако импортными их можно назвать лишь отчасти, ведь весь технологический цикл подготовки они проходят на российском заводе «Бетагран Рамонь». К примеру, уже не первый год из его стен выходят семена известной английской компании Lion Seeds. Это следующие гибриды:

- ПОРТЛАНД, отзывчивый на внесение удобрений и характеризующийся технологичностью при уборке. Его урожайность достигает 650 ц/га, а средняя сахаристость составляет 18—20 %;

- СИМБОЛ, ежегодно демонстрирующий высокую урожайность и сахаристость в разных регионах свеклосеяния. Средняя урожайность — 600 ц/га, а сахаристость составляет 18—20 %;

- ШАННОН, рекомендованный для регионов с дефицитом влаги. Средняя урожайность — более 550 ц/га, а средняя сахаристость — 18 %;

- ЗЕФИР, быстро набирающий вес и сахар в первой декаде августа, а значит, подходящий для сверхранней копки. Средняя урожайность — около 500 ц/га, а средняя сахаристость — 19,5—21 %;

- ЗЕМИС, отличающийся исключительной засухоустойчивостью и спо-



Продуктивность гибридов сахарной свеклы в ЗАО «Курсксемнауча» (Курская обл.) и Первомайской селекционно-опытной станции (Краснодарский край), 2014 г.

способностью формировать высокую продуктивность даже на низких агрофонах. Средняя урожайность — в пределах 500 ц/га, сахаристость — 19,5—21%.

Что касается последних двух наименований, то в 2015 году они приняли участие в опытах, заложенных в Краснодарском крае на базе СПК «Восток». Всего в центре внимания оказались 5 гибридов разных импортных производителей, включая Lion Seeds. ЗЕФИР занял второе место по урожайности — 450 ц/га, и по сахаристости — 19,8%. А несомненным лидером стал ЗЕМИС: 482 ц/га и 19,9% соответственно.

Для сравнения: у гибрида другого всемирно известного производителя, занявшего третье место в испытаниях, показатели урожайности и сахаристости задержались на отметках 440 ц/га и 19,9%.

А теперь — главная новость. С недавних пор список гибридов, которые проходят подготовку на заводе «Бетагран Рамонь», пополнился несколькими новинками от Lion Seeds. Речь идет о продуктивных и высокотехнологичных при

уборке гибридах МИШЕЛЬ, КАРИОКА и МИТИКА. В 2014 году на госсортушке в Республике Мордовия они продемонстрировали урожайность в пределах 80, 114 и 115 т/га соответственно. Опыты 2014 года в Курской области и Краснодарском крае также подтвердили высокую продуктивность гибридов (рис.).

В 2015 году также были заложены опыты в ряде крупных предприятий, специализирующихся на возделывании сахарной свеклы. Окончательные цифры появятся несколько позже, когда будет полностью собран урожай. Однако некоторые фирмы успели поделиться предварительными данными, например, ООО «Агрофирма «ТРИО» в Липецкой области, где испытанию подверглись 74 гибрида сахарной свеклы наиболее популярных селекций — KWS, Syngenta, SES Van Derhave, Maribo Seed Int., Betaseed, Strube, Global Seeds, Florimond Desprez и Lion Seeds от «Щелково Агрохим».

Каждому гибриду выделили участок в 0,24 га и соблюдали одинаковые условия

возделывания культуры. Предварительные результаты приведены в таблице.

Как видно, испытываемые гибриды Lion Seeds значительно превосходят средние показатели по урожайности и сахаристости среди 74 наиболее популярных сортов сахарной свеклы. Это серьезная заявка на успех в масштабах всей страны, тем более что продукция компании Lion Seeds всегда ассоциировалась с селекцией высоких достижений.

CVS: управляй и будь успешен!

Важно понимать, что компания «Щелково Агрохим» разработала целый портфель продуктов для свекловодства. Это и семена, и средства защиты растений, и микроудобрения. Использование их в единой связке позволяет добиваться отменных показателей, работать с высокой рентабельностью и получать удовлетворение от проделанной работы. Речь идет о системе управления урожаем — технологии CVS, проверенной на практике и продемонстрировавшей высокие результаты в ООО «Дубовицкое» (Орловская область). Таким образом, компания «Щелково Агрохим» демонстрирует высочайший уровень профессионализма, предлагая своим клиентам не отдельные продукты, а единую концепцию успеха.

По всем вопросам обращайтесь в ближайшее представительство АО «Щелково Агрохим» www.betaren.ru

Результаты опытов по возделыванию сахарной свеклы в ООО «Агрофирма «ТРИО», Липецкая область, 2015 год

Гибрид	Урожайность (зачёт), т/га	Доброчастотность сока, %	Полевой сбор сахара, т/га
Мишель	42,0	88,5	7,7
Зефир	39,6	88,9	7,2
Митика	48,8	88,8	8,6
Шаннон	42,0	88,2	7,5
Среднее значение (74 гибрида)	39,3	87,8	7,3



Зарегистрирована в Комитете Российской Федерации по печати Свидетельство № 014224

Адрес редакции: 119590, Москва, ул. Минская, д. 1 г, корп. 2, ООО «Издательство Агрорус». Тел.: (495) 780-87-65. Факс: (495) 780-87-66. E-mail: info@agroxxi.ru; http://www.agroxxi.ru

За достоверность данных, представленных в опубликованных материалах, редакция ответственности не несет. Редакция не всегда разделяет мнение авторов публикаций.

Цена — бесплатно Тираж 32000 Отпечатано в ООО «Красногорская типография» 143400, Московская обл., г Красногорск, Коммунальный квартал, д. 2 Заказ №

КАНАДСКИЙ БИОФУНГИЦИД ДЛЯ БОРЬБЫ С ФУЗАРИОЗОМ КОЛОСЬЕВ ПШЕНИЦЫ

Окончание, начало на стр. 8

После получения патента Adjuvant-sPlus подписала лицензионное соглашение на 10 лет, чтобы развивать технологию и получить необходимые согласования. AdjuvantsPlus разработала DONguard, который, как ожидается, появится в продаже в Канаде в следующем году.

Новый биофунгицид станет для производителей дополнительным инструментом в комплексной стратегии воздействия на фузариоз колоса, что позволит

снизить риск эпидемий. Применение биофунгицида в сочетании с наиболее устойчивыми сортами пшеницы уменьшает необходимость применения традиционных фунгицидов в борьбе против фузариоза. Кроме того, биологический фунгицид может применяться производителями как обычных, так и органических продуктов.

Появление такого серьезного прорыва по регулированию фузариоза колоса в Канаде и в мире дает надежду, что

это только самый первый биофунгицид, контролирующий опасное заболевание. Исследователи же продолжают искать более эффективные и действенные способы применения этого биофунгицида, а также изучают его потенциальные возможности воздействия на другие важные, с экономической точки зрения, заболевания полевых, садовых и овощных культур.

Елена Раева

СЕЛЕКЦИЯ МИКРОБОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОЖАЙНОСТИ

Окончание, начало на стр. 8

В соответствии с глобальными сельскохозяйственными нуждами и проблемами BioConsortia ставит целью усовершенствование природных свойств сельскохозяйственных растений, включая устойчивость к абиотическому стрессу; общее улучшение роста; обеспечение эффективности использования удобрений и повышение сопротивляемости биотическим факторам.

Стрессы, применяемые в процессе AMS, призваны выработать у растения способность выбирать те микроорганизмы, которые помогут ему преодолевать возникающие нагрузки.

Текущие научно-исследовательские работы сфокусированы в нескольких направлениях: эффективность использова-

ния азота; толерантность к засухе, холоду и влажности; а также контроль грибковых заболеваний, нематод и корневого червя кукурузы. Продукция разработана для улучшения существующих агрономических практик. Экспериментальные препараты были использованы в полевых испытаниях на кукурузе, пшенице и сое в США, ЕС и Новой Зеландии.

Микробиология в последние годы привлекла большое внимание ведущих сельскохозяйственных компаний в связи с резкой необходимостью устойчивого решения проблемы обеспечения продовольствием растущего населения планеты. AMS предлагает инновационный и эффективный путь для такого решения, помогая производителям сокращать

расходы и негативное воздействие на окружающую среду.

Между тем, компания BioConsortia, получившая первый патент на метод усовершенствованной микробной селекции, подала серию заявок, связанных с процессом AMS. Компания продолжает работу над созданием продуктов, призванных обеспечить эффективное использование удобрений и улучшение роста растений, а также продуктов, предназначенных для обработки семян путем внесения жидкости в борозду. Кроме того, продолжается выпуск гранулированных продуктов целого ряда сельскохозяйственных культур.

Елена Раева

ЕВРОПАРЛАМЕНТ ВЫСКАЗАЛСЯ ЗА ЕДИНУЮ ПОЛИТИКУ В ОБЛАСТИ ГМО

Окончание, начало на стр. 8

Ряд экспертов аграрного рынка полагают, что Россия уже сейчас должна активно готовиться к наступлению биотехнологической эры. Разработки ГМ-культур должны поддерживаться, необходимо вести регистрационную работу. При этом само принятие решения о введении в свободный оборот ГМ-культур должно зависеть от многих факторов: в частности, от наличия однозначных доказательств безопасности и принятия соответствующего закона Государственной Думой. Потенциально интересным, по мнению экспертов, может быть развитие генной модификации культур, не имеющих бел-

ка, например, сахарной свеклы, а также некоторых масличных культур.

Кроме того, технологии редактирования генома постоянно развиваются. Так, компании DuPont и Caribou Biosciences заключили соглашение на совместное использование технологии редактирования генома CRISPR/Cas.

Предполагается использовать гены только других разновидностей одного растения, потенциально обходя противоречия вокруг технологий ГМО, при которых растение дополняют генами других биологических видов. Министерство сельского хозяйства США сообщило, что

не намерено регулировать эти типы генетически модифицированных растений.

Технология CRISPR/Cas намного быстрее стандартных методов селекции. Уже выращивается в теплицах отредактированная с помощью CRISPR устойчивую к засухе кукуруза и пшеница, которая размножается как гибрид. Полевые испытания начнутся весной 2016 года.

Одним из потенциальных преимуществ использования этой технологии является удаление вызывающих аллергию белков из продуктов, таких как арахис.

Елена Раева

СИСТИВА[®]

Новое воплощение защиты семян



реклама

- первый препарат для обработки семян, обеспечивающий длительную защиту от болезней вегетации
- снимает необходимость применения фунгицидов для контроля болезней флаг-листа
- обладает высокой технологичностью применения
- оказывает дополнительное положительное влияние на физиологию растений благодаря AgCelence-эффекту

150 лет

BASF
We create chemistry

agro-service@basf.com • www.agro.basf.ru • (495) 231-71-75