

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

№ 6(247)
2016



ТЕМА НОМЕРА: ЛЕТНИЙ УХОД ЗА ПОСЕВАМИ И ПОСАДКАМИ



Михаил
Глушков

«МЫ
СПОСОБНЫ
ПОЛУЧАТЬ
ЭФФЕКТ ОТ
ИНВЕСТИЦИЙ»

Контактный
фунгицид
для защиты
картофеля,
яблони и
виноградной
лозы



CHEMINOVA
A SUBSIDIARY OF FMC CORPORATION
www.cheminova.ru

Флинт

ципроконазол + эпоксиконазол,
80 + 120 г/л

Фунгицид



Гарант высоких
урожаев

реклама

www.agroex.ru

на правах рекламы

УСПЕЙТЕ ДО 1 АВГУСТА!

АКЦИЯ
в подарок

За каждые 150 л. Сфера® Макс
проф.прибор – рефрактометр
для определения сахаристости
подробнее на www.cropsscience.bayer.ru

avgust crop protection



Торнадо® 540

калиевая соль глифосата кислоты,
540 г/л к-ты

Гербицид

Смерч сорнякам!

www.avgust.com

Триада, ККР

140 г/л ПРОПИКОНАЗОЛА + 140 г/л ТЕБУКОНАЗОЛА
+ 72 г/л ЭПОКСИКОНАЗОЛА

ТРИУМФ ЗАЩИТЫ



ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ

российский аргумент защиты

www.betaren.ru

СЕЛЕСТ® ТОП МЕНЯЕТ
Ваш взгляд на ЗАЩИТУ СЕМЯН



Селест® Топ

syngenta®

Monsanto и Bayer: история с продолжением

Потенциальная сделка между двумя крупнейшими компаниями Monsanto и Bayer на сумму \$62 млрд пока не состоялась. Monsanto заявила, что предложенная цена покупки неадекватна, но при этом американская компания остается для дальнейших переговоров по сделке. Аналитики говорят, что это решение — не финальное.

Monsanto 24 мая заявила о том, что совет директоров рассмотрел предложение Bayer и оценил его как «неполное и финансово неадекватное», но заявил, что компания остается открытой для «постоянного и конструктивного разговора». Некоторые аналитики полагают, что цену покупки Monsanto на уровне \$122 за акцию, которую предложил Bayer, можно рассматривать как стартовую. И точку в сделке по возможному слиянию ставить рано.

«Monsanto не находится в бедственном положении, — сказал Джозель Рей, директор по исследованиям Davenport Capital Management LLC, которая владеет акциями компании Monsanto. — А если ты не находишься в упадке, то ситуация на тебя не давит».

Снижение цен на основные сельхозкультуры за последние три года оказывает давление на многие глобальные агрохимические компании. Министерство сельского хозяйства США прогнозирует, что доходы в сельском хозяйстве в США в этом году упадут до самого низкого уровня, начиная с 2002 года.

Минсельхоз России вкладывается в мониторинг

Минсельхоз России начал формирование центральной информационно-аналитической системы, предназначенной для мониторинга ситуации в агропромышленной отрасли в режиме онлайн. Действующий прототип информационно-аналитической системы был продемонстрирован на заседании итоговой коллегии Минсельхоза. Новая система будет аккумулировать данные по всем территориям каждого региона, в том числе обеспеченность регионов по основным видам продовольствия, которые заложены в доктрине продовольственной безопасности.

С помощью программы планируется создать электронные паспорта предприятий АПК и получить доступ к большому массиву оперативной информации для эффективного мониторинга и анализа ситуации в каждой подотрасли сельского хозяйства, планирования мер государственной поддержки и регулирования рынков сельхозпродукции.

В Министерстве сельского хозяйства планируют, что через три месяца представленная система будет работать как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Экспортную пошлину на зерно предлагают отменить

В Аналитическом центре при правительстве России пришли к выводу, что экспортную пошлину на зерно необходимо отменить, а вместо нее ввести другие инструменты воздействия на ценообразование. Экспортная пошлина на зерно действует в России с июля 2015 года. Она была введена в связи с тем, что ряд экспортеров воспользовались падением рубля и, стремясь выиграть на этом, увеличили продажи на внешних рынках. Нововведение должно было снизить цены на зерновые на внутреннем рынке, однако они в свою очередь повлияли на цены в других областях сельского хозяйства. Аналитики считают, что для снижения себестоимости мясной и молочной продукции необходимо заменить экспортные пошлины господдержкой селекции кормовых культур.

Продовольственное эмбарго вновь продлят

Российское продовольственное эмбарго будет продлено до 2017 года. Список запрещенных товаров и стран, по словам министра сельского хозяйства Александра Ткачева, меняться не будет. По мнению главы правительства России Дмитрия Медведева, в результате продления санкций «те, кто занимается сельскохозяйственным бизнесом, получат более длительный, дальний горизонт планирования инвестиций, о чем неоднократно просили аграрные компании». Сами производители не связывают развитие российского агросектора с антисанкциями.

Продовольственное эмбарго было введено в августе 2014 г. и коснулось куриного мяса, говядины, свинины, молочной продукции, рыбы, орехов, овощей и фруктов из США, ЕС, Австралии, Канады и Норвегии. Меры стали ответом на санкции этих западных стран в отношении российских политиков, чиновников, бизнесменов и компаний. Эмбарго уже продлялось на год, до 5 августа 2016 г. Экономисты Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) пришли к выводу о неэффективности российского эмбарго. Зависимость же России от санкционного продовольствия была гораздо выше — в 2013 г. на него приходилось 44%, отмечали экономисты РАНХиГС.

Саранча угрожает почти 2 млн га казахстанских посевов

Опасный вредитель уже уничтожил десятки гектаров посевов арбузов, картофеля и других агрокультур. В Южном Казахстане обработают 10 тыс. га земли. В регионе отмечены три вида стадной саранчи: марокканская, азиатская и итальянский прус. Борьба с вредителями ведется с помощью наземного опрыскивания и распыления инсектицидов с самолетов. На обработку выделено 2,7 млрд тенге, задействовано более 300 единиц техники.

Самые большие зоны распространения — Костанайская, Актюбинская и Акмолинская области. Обработка ядохимикатами в северных регионах начнется в начале июня. От нашествия саранчи пострадали не только сельхозпроизводители, но и чиновники. За непринятие оперативных мер уволены два чиновника — заместитель главы района и руководитель отдела сельского хозяйства.

Геномы диких предков пшеницы помогут современным фермерам

Группа ученых из Университета штата Канзас под руководством Эдуарда Ахунова занимается созданием маркеров для геномов диких предков пшеницы. С помощью этих маркеров можно будет идентифицировать гены, повышающие устойчивость пшеницы к вредителям, патогенным и стрессовым факторам, включая температуру окружающей среды, засуху и ветер. После того, как полезные гены в диких предках пшеницы будут выделены, их используют в производстве новых сортов пшеницы.

Ученым уже удалось охарактеризовать 30 видов. Для этого используется технология секвенирования нового поколения, позволяющая расшифровать геномы этих видов и собрать молекулярную информацию обо всех генах каждого вида этих растений. С помощью маркеров ученые отмечают точное местонахождение генов, ответственных за устойчивость к заболеваниям или за высокую урожайность.

Проект осуществляется на протяжении трех лет, и до его полного завершения потребуются как минимум еще один год. Группа ученых создала маркеры практически для всех диких родственников пшеницы. Следующим шагом должно стать преобразование этих маркеров в доступную методику, позволяющую характеризовать большое количество линий пшеницы при относительно низких затратах.

Источники: agra-net.com, ria.ru, tass.ru, grainnews.com



РЕГИСТРАЦИЯ ИНСЕКТИЦИДА АВАНТ® РАСШИРЕНА

На **КУКУРУЗЕ** инсектицид АВАНТ® применяется против таких опасных вредителей, как озимая совка, стеблевой кукурузный мотылек, луговой мотылек и хлопковая совка.

На **ПОДСОЛНЕЧНИКЕ** АВАНТ® применяется против лугового мотылька, долгоносиков и подрывающих совок.

На **САХАРНОЙ СВЕКЛЕ** АВАНТ® применяется против свекловичных блошек, долгоносиков, подрывающих совок, щитовосиков, стекловичной минирующей моли, лугового мотылька и стекловичной минирующей мухи.

Новый уровень защиты от вредителей

DuPont™
Авант®

инсектицид

Узнайте больше на
www.agro.dupont.ru

Перед использованием внимательно прочитайте тарную этикетку и следуйте рекомендациям по применению. При работе с препаратом необходимо применение средств индивидуальной защиты органов дыхания, глаз, кожи.

МЫ СПОСОБНЫ ПОЛУЧАТЬ ЭФФЕКТ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ

Интервью с исполнительным директором Национального союза производителей овощей
Михаилом Глушковым

— Тепличный бум в России, судя по цифрам, пока не состоялся. Из общего количества заявленных новых проектов по строительству тепличных комплексов реализуется не более 60%. Как вы считаете, почему от декларации до дела доходит едва ли половина проектов?

— Потому что сказываются несколько факторов: дорогие кредиты, нестабильная цена на продукцию и девальвация национальной валюты. У нас все основное оборудование в теплицах — импортное, и снижение курса рубля приводит к удорожанию проектов. Когда банки рассматривают заявку на кредит на строительство теплиц, этот фактор учитывается. В нашем случае банк устанавливает свой индикативный курс. Упрощенно это выглядит так. У инвестора есть проект на 100 млн, обычно соотношение кредитных средств и собственных — 70 на 30%. Инвестор 70 млн намерен взять в банке, а 30 млн — вложить в проект собственных средств. Но в банке ему говорят: у вас доля импортных составляющих очень высокая, риски большие, поэтому будет установлен индикативный курс. В результате доля собственных средств для инвестора составляет уже не 30, а 45 млн. Индикативный курс каждый банк устанавливает индивидуально, может несколько раз его пересмотреть. В России и так финансы стали довольно дорогими. А из-за такого отношения банка кредиты вообще сложно получить.

С другой стороны, есть явный дисбаланс между себестоимостью и ценами на сельхозпродукцию. Операционные расходы на производство овощей растут — семена, удобрения, средства защиты растений, отопление, освещение... А цена на сельхозпродукцию такими же темпами не растет. По данным нашего союза, в 2015 году рост операционных затрат в тепличном овощеводстве составил 62%, а оптовые цены (по данным Росстата) на огурцы и томаты увеличились на 9 и 11% соответственно. Это видят и инвесторы, и банки. И конечно, при такой ситуации немногие решаются реализовывать запланированные проекты.

— По оценке экспертов, региональные лидеры в производстве овощей меняются. Заметно выросло количество тепличных комбинатов в ЦФО и УФО. За счет чего Центральный и Уральский регионы так прибавили в росте?

— Все зависит от конъюнктуры в регионах. Сейчас активно растут те регионы, где до сих пор было слабо развито тепличное производство. Инвесторы охот-

но приходят в малоконкурентную среду. Когда инвестор находится внутри региона с низким уровнем конкуренции, с малой насыщенностью рынка, он чувствует себя более свободно. И торговые сети предпочитают работать именно с таким местным производителем. Поэтому, на наш взгляд, и дальше будут развиваться те регионы, которые пока относительно свободны.

— Большинство новых теплиц, построенных в России за последние годы, относятся к IV классу. Только одна теплица V класса построена в Липецкой области. Насколько отличается технология производства овощей в теплицах IV и V классов?

— Теплица V класса имеет несколько существенных отличий. Прежде всего, внутри такой теплицы создается избыточное давление воздуха. При этом теплый воздух, понимающийся наверх, отбирается вентиляторами и снова подается на отопление. Если в такой теплице открыть форточку или дверь, встречный поток воздуха не позволит вредным насекомым попасть внутрь. Такая технология существует уже несколько лет в промышленном производстве овощей. Но сложно сказать, насколько она обоснована. Применение такой технологии приводит к значительному удорожанию инвестиционных затрат. Насколько и когда такая теплица окупится — пока неизвестно. Я рад, что Липецкая область решила попробовать эту технологию. Важно оценить ее эффект в наших реальных условиях.

Пока большинство инвесторов не рискуют активно применять эту технологию, и теплиц V класса в мире немного.

— Какие покрытия используются чаще в российском защищенном грунте — стекло, пленка или поликарбонат?

— Все три. У каждого материала есть свои плюсы и минусы. Поэтому большинство предприятий сегодня делают комбинированные теплицы. Например: верх теплицы — из стекла, а боковые станки — из поликарбоната. Комбинируют, исходя из условий региона и собственных финансовых возможностей.

Стекло, конечно, остается самым привычным материалом для теплиц и в России, и в мире. Но появляются инновационные материалы. Например, пленки японского или израильского производства, которые по основным характеристикам вполне сопоставимы с традиционным стеклом. Такую пленку можно натянуть в несколько слоев и обеспечить высокую прочность теплице. При этом вес пленки позволяет су-

щественно облегчить конструкцию всей теплицы, а значит, снизить капитальные затраты на ее строительство.

— Какова себестоимость производства овощей в среднем по стране в открытом и закрытом грунте? Как она изменилась в связи с девальвацией рубля? Можете ли вы разложить затраты на производство огурцов или томатов?

— Самая большая доля у нас в себестоимости — 30—35% — это энергозатраты. Расход энергии у нас примерно такой: 2 МВт/га в час. Стоимость киловатта, которую мы платим энергетикам, сформирована по рыночному принципу. Сравните: металлургический холдинг «Русал» платит за киловатт электроэнергии примерно 28 копеек, а тепличные комбинаты — около 4 рублей. Учитывая это, тепличные комбинаты вынуждены строить ГПУ (газопоршневые установки), чтобы самостоятельно генерировать электроэнергию из газа. Доля ГПУ в общей стоимости проекта составляет 25—30%. Это те деньги, которые в сегодняшних условиях при действующих тарифах на электроэнергию, по сути, инвестор вынужден вкладывать в непрофильный для себя бизнес — электрогенерацию. В дальнейшем все эти расходы, конечно, ложатся в себестоимость продукции и снижают ее конкурентоспособность.

Мы, как Союз производителей овощей, прорабатываем этот вопрос с Минэнерго и Минсельхозом России. Сегодня есть соответствующее поручение Президента Российской Федерации В.В. Путина, в выполнении которого активно участвует и наш союз, внося соответствующие предложения в Минэнерго России и Минсельхоз России и отстаивая в указанных ведомствах интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей.

— В 2016 году Минсельхозу были выделены значительные суммы для субсидирования в части прямых понесенных затрат создания и модернизации объектов картофеле- и овощехранилищ и тепличных комплексов. Как распределяются эти финансы? Какие проекты получили реальное финансирование?

— Государственная поддержка в виде компенсации 20% капитальных затрат на строительство тепличных комплексов в 2015 году была реализована. В конце 2015 года прошло два отбора проектов, в рамках которых были выбраны 25 проектов с общим объемом инвестиции 33 млрд рублей и 20 проектов по строительству картофеле- и овощехранилищ на сумму 1,7 млрд рублей.

Отобранные инвестиционные проекты по производству овощей в закрытом грунте*

Субъект	Получатель субсидии	Стоимость объекта без НДС, млн рублей	Расчетный объем субсидий, млн рублей
Калужская область	ООО «Агро-Инвест»	4 769,71	920,00
Республика Татарстан	Тепличный комбинат «Майский»	737,77	147,55
Тюменская область	ООО «Тепличный комбинат Тюмень Агро»	2 185,78	437,16
Курская область	ЗАО «Сейм-Агро»	227,33	45,47
Волгоградская область	ООО «Овощевод»	730,07	146,01
Белгородская область	ООО «Тепличный комплекс Белогорья»	3 386,62	676,20
Московская область	ООО «Агрокультура групп»	1 363,32	272,66
Липецкая область	ООО ТК «Липецк Агро»	2 542,94	508,59

* Полный список отобранных инвестиционных проектов опубликован на портале agroxxi.ru

На нынешний год в связи с секвестированием расходов сложно сказать, какой будет государственная поддержка таких проектов.

— Импортзамещение, или точнее — локализация производства оборудования для теплиц. Есть ли реальные примеры запуска новых или расширения существовавших производств?

— Примеры есть, но пока они не очень масштабные и показательные. Есть несколько предприятий, которые выходят на этот рынок. Но их масштаб не сопоставим с потребностями рынка. У нас по Государственной программе развития сельского хозяйства в 2015—2020 годах нужно построить и ввести 1500 га тепличных комплексов. А у отечественных предприятий мощности рассчитаны на 2—3 га в месяц, то есть 24 га в год. И то мы производим лишь металлоконструкции, купив которые, нужно отдельно искать системы освещения, водоснабжения, отопления, увлажнения и пр., и неизвестно, как это будет все работать... При этом иностранные поставщики предлагают нам теплицы «под ключ» с гарантией на весь комплекс. За границей есть даже поставщики, готовые зафиксировать получение заданной урожайности на их комплексах!

Есть еще один нюанс в развитии импортозамещения в нашем секторе. Когда еще только планировалось введение механизма государственной поддержки по возмещению 20% капитальных затрат, цена конструкции теплиц у российских производителей была около 110 млн рублей на га. После того, как механизм был реально внедрен, цена на отечественные теплицы выросла до 180 млн рублей на тот же га! Мы понимаем, что спрос влияет на цену и маленькое количество отечественных производителей теплиц делает их, по сути, монополистами в данной отрасли... Многие инвесторы из-за резкого роста цен и необоснованных выше рисков начали смотреть на импортные теплицы, стоимость которых составляет от 200 млн рублей на га.

Конечно, российские предприятия будут развиваться и наращивать свои объемы производства. Думаю, что со временем они повысят свои производственные мощности до 30—50 га в год. Также не исключаю, что будут созданы совместные предприятия. Например, российско-голландские, российско-израильские, российско-корейские. Это позволит снизить цены на импортные технологии и обеспечить рынок достаточным количеством тепличных комплексов.

— Какие механизмы регулирования внутреннего рынка овощей сейчас существуют в России? Например, как сельхозпроизводители могут скорректировать свои планы по производству овощей, чтобы не возникало перепроизводства, как это случилось с огурцами в 2015 году? Планирует ли ассоциация взять на себя роль такого интегратора-координатора?

— Мы готовы взять на себя отраслевую координацию, но эту работу нужно делать совместно с Минсельхозом России. Надо вместе собираться, приглашать инвесторов и принимать некие координационные решения. Пока каждый владелец тепличного комплекса сам определяет свою производственную политику. И нам не хотелось бы вмешиваться в нее, но у нас есть общая задача, поставленная Правительством Российской Федерации, — обеспечить импортозамещение по овощной продукции. При этом нельзя допустить резкого и необоснованного роста цен для наших покупателей. Нужно выработать механизм, который обеспечивал бы баланс интересов всех участников рынка.

В прошлом году мы столкнулись с тем, что многие комбинаты занялись выращиванием огурца как высокомаржинальной культуры. Огурец растет три месяца и дает до 120 кг с квадратного метра. А томат — до 60 кг. Естественно, все хотят заработать и многие посадили огурцы. В итоге в 2015 году мы впервые столкнулись с перепроизводством огурца на российском рынке в некоторые пиковые месяцы и снижением цены относительно

но среднесезонных значений. И это был повод для того, чтобы задуматься о координации своих действий.

— Каким образом вы оцениваете рынок производства овощей в России? Какими источниками пользуетесь?

— У нас есть несколько источников — Росстат, Агросат и собственная статистика, которую мы собираем. Наш союз имеет собственную базу данных и ведет сбор информации по множеству позиций (цены, ассортимент, урожайность и т. д.). До 2016 года мы отслеживали около 30—40 позиций. А с этого года мы увеличили объем работы и анализируем сразу 200 позиций в нашем сегменте. Мы получаем информацию из нескольких источников, это дает возможность реально видеть рынок, что в перспективе позволит нам делать корректные прогнозы. Пока по нашему рынку, кроме нас, никто таких прогнозов не делает. Мы сейчас «выросли» до Национального плодовоовощного союза, усиливаем наш аналитический отдел и будем продолжать эту работу.

— Каков объем СЗР, применяемых в российских теплицах?

— У нас нет точных цифр. Современные теплицы — во всяком случае, многие из них — отказываются от химических средств защиты растений, используют только биологические. Это позволяет нашим предприятиям получать высококачественную овощную продукцию, содержание в которой нитритов и нитратов в десятки раз меньше, чем это предусмотрено ПДК. Некоторые крупные тепличные комбинаты в условиях девальвации рубля даже сами научились выращивать энтомофагов. В старых теплицах (их порядка 1700 га) используют химические средства защиты растений. Но в каком объеме — точно сказать сложно.

— Как вы оцениваете перспективы развития тепличного бизнеса в России в ближайшие годы?

— Строительство теплиц будет продолжаться. Инвесторы увидели, что господдержка реально есть. Мы привыкли проявлять осторожность по отношению к господдержке: обещали, но дадут ли? Но 2015 год показал — деньги дали, и они дошли до инвесторов. Многих это подстегнет, чтобы двигаться в направлении тепличного бизнеса, вкладывать деньги, строить комплексы и претендовать на возмещение затрат. Однако соотношение операционных затрат и невысоких цен на продукцию тепличных хозяйств очень сильно давит на рынок. Все в итоге зависит от решений, которые будут приниматься на государственном уровне. Например, если решить хотя бы одну проблему — со стоимостью энергии для нашего сегмента, — производство овощей в защищенном грунте будет активно развиваться, и мы обязательно выполним все задачи, поставленные перед нами Правительством Российской Федерации.

В ТРЕНДЕ КАЧЕСТВЕННЫЕ СЕМЕНА И СОВРЕМЕННЫЕ АГРОТЕХНОЛОГИИ

Российское представительство Kleffmann Group завершило исследование рынка рапса

Масличные культуры — большой и перспективный сегмент рынка сельхозпроизводства. Одной из важных культур в этом сегменте является рапс. Российское представительство компании Kleffmann Group в 2015 году провело ежегодные исследования этой культуры, возделывание которой на территории нашей страны ведется как в озимой, так и в яровой форме.

Главные регионы возделывания яровой и озимой форм рапса сильно дифференцированы. Так, основными регионами выращивания озимого рапса являются Северный Кавказ (Ставрополь, Краснодар, Ростов) и Калининград, в то время как ярового — Восточная Сибирь (Тюмень, Алтай, Омск), Центральная Россия (Тула, Рязань) и Нижневолжский регион (в большей степени Татарстан). Для этих регионов наиболее распространенным временем посева ярового рапса в 2015 году стали недели 19, 20 и 21 (середина мая), а для озимого — недели 33 и 36 (середина августа и начало сентября 2014 года соответственно).

Для ярового рапса неизменной остается тенденция выбора сельхозпроизводителями отечественных сортов для возделывания. На протяжении трех лет первое место по объему используемых семян занимает ВНИИ рапса. Растет число сельхозпроизводителей, которые решили поменять более дорогие зарубежные сорта на российские или белорусские, а не наоборот. Неравномерно разделились предпочтения аграриев в использовании сортов и гибридов. При

выращивании озимого рапса земледельцы в равной мере используют как сорта, так и гибриды, в то время как для возделывания яровой формы культуры 86% посевных площадей занято сортами и только 14% гибридами. Стоит отметить, что такое распределение сильно различается с выбором аграриев Белоруссии и Украины. В случае с озимым рапсом в Белоруссии сортами засеяно 85% площади, а на Украине, напротив, на 73% площадей используются гибриды. Исходя из данных, полученных и проанализированных компанией Kleffmann Group, фермеры при выборе сорта или гибрида в основном руководствуются такими параметрами, как урожайность, качество семян, масличность, цена. Большинство из них делают выбор, основываясь на своем личном опыте. В агрономической сфере, как и во многих других, интернет является для земледельцев одним из важных источников информации, и ценность этого источника с каждым годом растет.

Таблица 1. Динамика производства рапса (по данным Росстата)

Рапс озимый и зерновой	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Производство, тыс. тонн	1259,2	1337,9	1012,0

Основными типами продуктов, используемых аграриями для защиты рапса по вегетации, являются селективные гербициды и инсектициды. Фунгициды в большей степени применяются для защиты

ярового рапса, чем для озимого. Для яровой формы общий тоннаж применяемых продуктов практически не изменился (+1,5%). Вместе с тем, полученные данные позволяют сделать вывод, что тоннаж примененных инсектицидов увеличился в 2 раза по сравнению с 2014 годом. Кроме того, значительно возрос объем до этого практически не применявшихся продуктов, направленных на предотвращение растрескивания стручков перед сбором урожая (проще говоря, склеивателей).

Таблица 2. Рейтинг урожайности рапса по регионам (по данным Минсельхоза РФ)

Регионы	Урожайность, ц/га	
	2014 г.	2015 г.
Калининградская область	27,6	35,2
Псковская область	16,9	27,9
Краснодарский край	20,6	23,6
Белгородская область	3,0	23,0
Республика Адыгея	12,6	20,1
Владимирская область	10,2	19,6
Ростовская область	16,9	19,5

Несколько иначе выглядит ситуация с озимым рапсом. Наблюдается заметное увеличение общего тоннажа продуктов, используемых для улучшения качества урожая (+15%). В отличие от ярового, тоннаж используемых инсектицидов, наоборот, снизился на 8% по сравнению с прошлым годом. В свою очередь, объем использованных фунгицидов увеличился на 42%, но все еще находится на относительно низком уровне.

Также результаты исследования показали, что чаще всего применение селективных гербицидов обусловлено борьбой со злаками и двудольными сорняками в общем (для ярового рапса). Что касается озимого рапса, то все силы земледельцев брошены на искоренение подмаренника, мари белой и вьюнка полевого. Инсектицидные обработки (для обеих разновидностей культуры) проводятся все так же, против рапсового цветоеда.

В условиях нестабильной экономической ситуации в стране необходимо подчеркнуть увеличившуюся в 1,5 раза стоимость гектарной обработки селективными гербицидами для обеих форм культуры.

Маргарита Казгалеева,
российское представительство
Kleffmann Group

Компании KLEFFMANN, занимающейся маркетинговыми исследованиями в аграрной сфере, требуются сотрудники для проведения анкетирования с/х предприятий.

• Опыт работы в сельском хозяйстве или сельскохозяйственное образование приветствуется

- Желательно налаженные связи с с/х предприятиями
- Пунктуальность
- Организованность
- Развитые коммуникативные навыки
- Наличие собственного автомобиля приветствуется

Обязанности:

- Опросы специалистов и директоров предприятий, хозяйств.

Условия:

- Выездная работа в области
- Гибкий график с возможностью совмещать с другими видами деятельности
- Сдельная оплата труда
- Подчинение центральному офису в Москве

Контакты: г. Москва, ул. Вятская, 49, стр. 2, офис 210,
тел. 8(495) 988-46-89, 8(967) 056-42-05

Газарова Эльнара,
руководитель полевого отдела,
Elmara.Gazarova@kleffmann.com





АГРОРУС



ИНСЕКТИЦИД

СНЕЙК®

РП (ацетамиприд, 200 г/кг)



Новейший высокоэффективный системный инсектицид контактно-кишечного действия для защиты пшеницы, картофеля, а также томата и огурца в теплицах против наиболее опасных вредителей

Преимущества препарата:

- новейший инсектицид из группы современных действующих веществ;
- уничтожает вредителей со всех сторон листьев, на стеблях и внутри них;
- один из немногих препаратов, разрешенных к применению в тепличных хозяйствах;
- высокая скорость воздействия;
- продолжительное действие;
- эффективен в борьбе с насекомыми, устойчивыми к пиретроидным и фосфорорганическим соединениям, а также неоникотиноидам;
- эффективность не зависит от погодных условий, прекрасно «работает» при высоких температурах воздуха;
- малотоксичен по отношению к насекомым-опылителям — пчелам и шмелям;
- незаменим в антирезистентных программах;
- удобная препаративная форма;
- оптимальное соотношение цены и эффективности

119590, г. Москва, ул. Минская, 1 Г, корп. 2.
Тел.: (495) 780-87-65 (многоканальный).
Факс: (495) 780-87-66.
E-mail: agrorus@agrorus.com
www.agrorus.com

С ним Вы забудете о вредителях!

«АВГУСТ» ОБОГНАЛ «СИНГЕНТУ»

«Большая семерка» на российском рынке СЗР

«Издательство Агрорус» продолжает публикацию результатов собственного исследования рынка средств защиты растений (СЗР) в России. На их основе составлен новый рейтинг пестицидных компаний на российском рынке с указанием их фактических объемов продаж за последние три года. Подобные рейтинги мы публикуем ежегодно (см. №1 за 2011 г. и 2012 г., №4 за 2013 г. и 2014 г., №2 за 2015 г.).

Рост цен

В 2015 г. российский рынок пестицидов прибавил 51% в рублях. Росту способствовало значительное увеличение цен на СЗР на фоне продолжающейся девальвации рубля.

Колебания курса национальной валюты по отношению к доллару и евро в прошлом году оказали влияние на весь аграрный рынок. Однако многие сельхозпроизводители смогли извлечь выгоду из низкого курса рубля: на фоне падения цен на зерно и подсолнечник в мире рублевые цены на эти товары были достаточно высокими. Это позитивно повлияло на желание инвестировать в СЗР и привело к некоторому повышению спроса на них.

Тем не менее основной рост объемов продаж СЗР в РФ в рублевом выражении был обусловлен значительными изменениями курса рубля в 2015 г. В долларовом эквиваленте рынок снизился на 17%, вернувшись на уровень 2013 г.

По данным Российского союза производителей химических средств защиты растений (РСП ХСЗР), суммарные продажи отечественных компаний увеличились на 50% в рублях и на 5,5% в физическом весе и составили 28,5 млрд руб., или 41,5 тыс. т.

Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) данные по международным компаниям не предоставила. Несмотря на то, что уже третий год подряд успешно реализуется совместный проект АЕБ и РСП ХСЗР по обмену информацией о продажах, статистика рынка, собираемая в рамках этой платформы, остается закрытой. Все крупные зарубежные компании, в которые обратилось «Издательство Агрорус», обнародовать данные по оборотам в РФ отказались, за исключением «Байер КрокСайенс».

Объем рынка

В целом рынок средств защиты растений в 2015 г., по формальным подсчетам,

достиг 1080 млн долл. В реальности эта цифра традиционно меньше.

В прошлом году на рынке еще присутствовала значительная доля пестицидов, ввозимых по «серым» схемам. Из-за недостаточного контроля на таможенные участии рынка и отраслевые союзы неоднократно фиксировали ситуации, когда на таможенную территорию ЕАЭС ввозили пестициды по подозрительно низким ценам.

В последнем квартале 2015 г. РСП ХСЗР по итогам анализа открытых данных о поставках на российский рынок СЗР выявил ряд фирм, ввозящих препараты по бросовым ценам. В частности, при средней цене фунгицидов на основе пропиконазола 7—10 долл. за литр отдельные компании импортировали их по цене в 2,5 раза ниже. Аналогичная ситуация была обнаружена и по комбинированным фунгицидам на основе пропиконазола и ципроконазола. При средней цене на такие препараты в диапазоне 12—15 долл. за литр ряд компаний задекларировали поставку по цене менее 3 долл. за литр, то есть почти в 4 раза ниже, чем у других компаний, импортирующих аналогичный товар.

Погрешность оценки объема рынка СЗР в России связана также с тем, что некоторые продукты учитываются дважды — сначала на этапе продажи действующего вещества (д.в.) одними компаниями, затем — готового препарата другими. Кроме того, несмотря на декларируемое стремление иметь сопоставимые данные, одни компании считают в ценах поставщика, другие — в ценах дистрибьюторов, третьи — с НДС, четвертые учитывают скидки для агрохолдингов, пятые — продукцию для ЛПХ, шестые — семена и несельскохозяйственную химию.

Реальный объем рынка СЗР, по оценкам «Издательства Агрорус», в 2015 г. не превысил 950 млн долл., или 58 млрд руб.

Смена лидера

Второй год подряд из-за нестабильности курсов валют мы оцениваем данные по продажам пестицидных компаний в рублевом эквиваленте. Рейтинг ограничен «большой семеркой», на долю которой приходится более 80% российского рынка СЗР.

2015 г. был трудным для всех, и позиции компаний в рейтинге кардинально изменились.

На первую строчку вышла фирма «Август», потеснив уже во второй раз за историю нашего рейтинга бессменного в течение многих лет лидера — компанию «Сингента». В рублях продажи «Августа» в России вместе с продукцией для ЛПХ достигли 12,578 млрд, включая НДС. Прирост по сравнению с 2014 г. составил более 41% в денежном выражении и около 5%, если считать по площади однократной обработки.

В 2015 г. компания значительно увеличила продажи гербицидов на кукурузу и зернового гербицида на основе трибенурон-метила и флорасулама. Из новинок хорошо стартовал десикант на основе диквата, а также гербицид для обработки масличных на основе имазамокса, как в чистом виде, так и в смесях с препаратом на основе имазапипира.

Кроме того, в прошлом году компания вывела на рынок два комбинированных фунгицидных протравителя — двухкомпонентный на основе дифеноконазола и тебуконазола и трехкомпонентный на основе ципроконазола, тиabendазола и прохлораза. Появились также инсектицидный протравитель на основе неоникотиноидов — имидаклоприда и клотианидина и трехкомпонентный инсектицид для защиты зерновых на основе альфа-циперметрина, имидаклоприда и клотианидина.

«Сингента» опустилась на вторую строчку рейтинга. Оборот компании в сегменте СЗР в 2015 г. увеличился на 36,8% в рублевом эквиваленте и снизился на 14% в пересчете на доллары. Негативное влияние на продажи препаратов компании оказала общая экономическая ситуация в стране. В семенном бизнесе в 2015 г. также наблюдалось снижение, поскольку на фоне резкой девальвации рубля в период закупочной кампании многие хозяйства предпочли дешевые семена с более низким потенциалом урожайности.

Спрос на инновации

БАСФ сохранила третью позицию в рейтинге, увеличив продажи на 43,3% в рублевом выражении. Оборот компании в России достиг 7,88 млрд руб. благодаря увеличению спроса, выводу новых препаратов на рынок, а также за счет динамики цен.

Третий год подряд в компании наблюдался рост продаж препаратов под брендом AgCelence. На фоне положительных цен на зерно в 2015 г. хозяйства на юге

Рейтинг пестицидных компаний на российском рынке*

Место в 2015 г. (2014 г.)	Компания	Объем продаж, млрд руб.			2015 г. к 2014 г., млрд руб.	2015 г. к 2014 г., %
		2013 г.	2014 г.	2015 г.		
1 (2)	«Август»	6,7	8,9	12,58	+3,68	+41,4
2 (1)	«Сингента»	6,4*	9*	12,31*	+3,31	+36,8
3 (3)	БАСФ	4,2*	5,5*	7,88*	+2,38	+43,3
4 (4)	«Щелково Агрохим»	4,3*	4,7	7,4*	+2,7	+57,5
5 (5)	«Байер КрокСайенс»	3,5	4,1*	7,2*	+3,1	+75,6
6 (6)	«Агро Эксперт Групп»	2*	2,2	3,5	+1,3	+59,1
7 (7)	«Дюпон»	1,6*	2*	3*	+1	+50
Итого по «большой семерке»		28,7	36,4	53,87	+17,47	+48

* По оценочным данным «Издательства Агрорус»

России и в Центральном Черноземье с готовностью инвестировали в инновационные фунгициды из этой линейки, в частности, в препарат на основе пираклостробина и эпоксиконазола.

В связи с высокой рентабельностью выращивания подсолнечника в 2015 г. хорошую динамику демонстрировала также производственная система БАСФ, представляющая комбинацию гербицида и устойчивых к нему высокоурожайных гибридов. Повысился интерес аграриев и к применению фунгицидов на подсолнечнике.

Из новинок в 2015 г. компания предложила аграриям два фунгицида для защиты овощных культур и картофеля — на основе боскалида и пираклостробина, а также на основе аметоктрадина из нового химического класса триазол-пиримидиламинов и диметоморфа.

Кроме того, на рынок вышел еще один фунгицид из класса карбоксамидов — для защиты зерновых культур. Особенность этого препарата в том, что применяется он как протравитель семян, но благодаря длительному защитному эффекту позволяет контролировать болезни вегетации.

На четвертой строчке рейтинга, как и годом ранее, расположилась вторая российская компания — «Щелково Агрохим». В 2015 г. она продемонстрировала высокие темпы роста продаж в рублевом выражении, прибавив 57,5% по сравнению с 2014 г. Оборот компании в РФ, по оценкам «Издательства Агрорус», достиг 7,4 млрд руб. с НДС, а в сумме с экспортом в страны СНГ, по данным компании, превысил 11,1 млрд руб. с НДС.

Около 50% продаж «Щелково Агрохим» пришлось на глифосаты, протравители и гербициды. Центральный и Южный федеральные округа стали лидерами по защите зерновых, сахарной свеклы, сои и других культур щелковскими препаратами.

В 2015 г. компания вывела на рынок несколько новинок, в частности, проти-

возлаковый гербицид на основе феноксапроп-П-этила, мефенпир-диэтила и клодинафоп-пропаргила, двухкомпонентный гербицид для защиты кукурузы на основе никосульфурона и флорасулама, инсектицид на основе имидаклоприда и альфа-циперметрина, а также инсекто-фунгицидный протравитель для обработки семян зерновых культур на основе имидаклоприда, имазалила и тебуконазола.

Прорыв года

«Байер КрокСайенс» стала первой компанией по темпам роста продаж в России, прибавив в 2015 г. 75,6%. В рейтинге она сохранила пятую позицию с оборотом 7,2 млрд руб. в сегменте СЗР.

Общий объем продаж сельскохозяйственного направления бизнеса компании в России составил 129 млн евро, или 8,7 млрд руб. в пересчете по средневзвешенному курсу за 2015 г. Компания добилась положительных результатов во всех сегментах — семена, СЗР и средства защиты среды обитания человека.

«2015 г. стал прорывным для сельскохозяйственного направления «Байер» в России. Мы продолжили динамичный рост и достигли высоких результатов благодаря комплексным решениям для сельхозтоваропроизводителей и успешным маркетинговым активностям. Рост был обусловлен положительной динамикой новых продуктов в сегменте СЗР и стремительным увеличением объема продаж семян», — прокомментировал руководитель «Байер КрокСайенс» в России, Белоруссии и Казахстане Ив Пике.

В 2015 г. компания вывела на российский рынок семь новых препаратов, среди которых инсектицид на основе дельтаметрина, фунгициды для защиты специальных культур на основе флуопирама и пириметанила и на основе пропамокарб

гидрохлорида и фенамидона, инсекто-фунгицидный протравитель на основе клотианидина и пенфлуфена, инсектицидный протравитель на основе клотианидина, фунгицид для защиты сахарной свеклы на основе трифлуксистробина и ципроконазола и фунгицид для защиты пшеницы и рапса на основе протиоконазола и тебуконазола. Большой вклад в рост продаж внесли гербициды для защиты сахарной свеклы из бетанальной группы, протравители семян зерновых культур и картофеля, а также новый фунгицид с широким спектром применения на основе протиоконазола, тебуконазола и спирокарбама.

Стабильная динамика

Позиции оставшихся двух компаний из «большой семерки» на российском рынке СЗР также остались неизменными. Продажи «Агро Эксперт Групп» 2015 г. росли чуть быстрее рынка и достигли 3,5 млрд руб. на территории РФ и 3,66 млрд руб. с учетом экспорта в страны Таможенного союза.

Оборот «Дюпон» в рублевом выражении вырос на 50% по сравнению с 2014 г. и составил 3 млрд руб. В физическом весе наблюдалось небольшое снижение продаж, в частности, по препаратам, производимым на территории России на собственном заводе компании «Дюпон Химпром». Это связано с повышением конкуренции на рынке гербицидов из класса сульфонилмочевин.

Перспективы сезона

Сезон 2016 г. будет непростым. Цены на основные компоненты себестоимости урожая — гибриды, средства защиты растений, удобрения, сельхозтехнику, а также цены на сельскохозяйственные товары могут сильно колебаться в зависимости от общей экономической ситуации в стране, курса рубля и возможных действий государства по регулированию рынка сельхозпродукции. Дополнительные риски для бизнеса создает ситуация с кредитованием. Финансовые риски не уменьшаются даже с учетом заверений чиновников правительства о предоставлении в нынешнем году кредитов под 5—7%.

Поэтому аграриям будет трудно принимать решение об объеме инвестиций в средства защиты растений. Большинство экспертов сходится во мнении, что это негативно скажется на общей емкости рынка в 2016 г. В наибольшей степени могут пострадать продажи СЗР в традиционно менее интенсивных восточных областях страны.

Диана Насонова

ЖЕЧЬ ИЛИ НЕ ЖЕЧЬ?

Как правильно провести весенние подкормки азотными удобрениями

Азотным удобрениям принадлежит ведущая роль в повышении урожайности сельскохозяйственных культур. Если азота в достатке — у растений образуются мощные листья и стебли, интенсивность зеленой окраски усиливается. Растения хорошо растут и кустятся, улучшается формирование и развитие органов плодоношения. Однако избыток азота может задерживать созревание растений, способствуя развитию вегетативной массы при уменьшении массы зерен, корнеплодов или клубней. У льна, зерновых и некоторых других культур избыток азота вызывает полегание и ухудшение качества растениеводческой продукции.

Весенняя подкормка азотными удобрениями — еще одна возможность обеспечить правильный азотный баланс в питании растения. При внесении азотосодержащих удобрений важно правильно выбрать фазу развития растения и норму вносимого удобрения. Чем «старше» растение, тем выше вероятность ожогов. Ожог растения — главное опасение для многих агрономов. Но иногда этот прием сознательно используют для регулирования вегетативной массы и формирования будущего урожая.

Агрономы, работающие с карбамид-аммиачной смесью, практикуют небольшие ожоги на озимой пшенице. Делают это обычно во второй или в начале третьей фазы созревания пшеницы путем применения более высокой, чем рекомендуется по норме внесения, концентрации рабочего раствора. Затем начинают формировать большое количество зерен в колосе. Листья у пшеницы, пережившей небольшой ожог, становятся более широкими и утолщенными, в них скапливается большое количество хлорофилла. В результате поле, на котором пшеницу сознательно слегка «поджигали», давало на 2—3 ц/га урожая выше, чем традиционно обработанные посевы.

Редакция газеты обратилась к экспертам с просьбой прокомментировать эффективность такого приема. Все опрошенные специалисты сошлись в одном: использование такого тонкого и сложного метода требует высокой квалификации и осторожности.

Михаил Сергеевич Соколов, академик РАН:

— Прежде, чем оценить эффективность и правильность такой меры, я бы уточнил: в какую именно фазу развития озимой пшеницы проводили обработку

и «поджигали» растение. Пшеница, как и другие сельскохозяйственные культуры, реагирует на ожог по-разному, в зависимости от фазы развития. Вообще говоря, это очень непростой вопрос, нужно хорошо знать и учитывать физиологию растения, понимать, что происходит с обменом веществ. Признаки легкого ожога не сразу заметны визуально. Когда ожог становится видимым, возможно, своим вмешательством мы уже сильно нарушили систему обмена веществ растения. Этот прием близок к десикации, когда мы перед уборкой урожая сознательно «высушиваем» растение. Но в случае с прижиганием в период весенних подкормок преследуется другая цель. Мы хотим обеспечить отток вегетативной массы в сторону продуктивной части растения.

Важно учитывать еще и такой фактор, как сортовая чувствительность. А она бывает разной у различных сортов и гибридов. Еще один фактор — сроки созревания культуры. Какую пшеницу мы «прижигаем»: раннеспелую или позднеспелую? Мы же учитываем все эти факторы, когда проводим обработку гербицидами. И при внесении азотных удобрений все это надо также принимать в расчет.

На мой взгляд, этот вопрос заслуживает специального исследования. Кроме повышения урожайности, о которой говорят агрономы, я бы рекомендовал еще клейковину и белковость померить в зерне. Потому что просто увеличение количества собранного зерна — еще не достаточный показатель, чтобы сделать вывод об успехе этого приема.

А пока не имеется таких достоверных данных, я бы рекомендовал не отступать от тех рекомендаций, которые дают производители удобрений, и не «прижигать» растения.

Сергей Иванович Сороченко, главный агроном агрофирмы, Томская область:

— Мы таких обработок «с прижиганием» растений не применяем. Все подкормки пшеницы проводим строго после проведения биохимического анализа почвы и самих растений. Если говорить о нормах, то стараемся не применять максимально высокие и низкие значения, придерживаемся «золотой середины». В итоге на протяжении многих лет наше хозяйство показывает лучшую урожайность зерновых по региону — 30,4 ц/га. На отдельных полях — свыше 50 ц/га. Учтите, что наш ре-

гион находится в зоне рискованного земледелия.

Сергей Владимирович Демин, главный агроном агрофирмы, Курская область:

— Повышение урожайности зерновых, благодаря «прижиганию» озимой пшеницы, основано на компенсаторном росте. Если растение пережило некоторый стресс (прижигание, засуха, болезнь) и смогло его победить, включается компенсаторный механизм. Тогда им мобилизуются все его ресурсы для дальнейшего роста и развития. В этом, конечно, есть существенный плюс, но и минусы тоже есть.

Первое: должны быть условия, в которых ресурсы можно мобилизовать, — температура, осадки, необходимые питательные вещества в почве и т. д. Если все это есть, тогда сработает компенсаторный механизм и растение даст больший урожай. А если какого-то условия нет? Например, после того, как вы «прижгли» посевы, наступила засуха недели на две? В этом случае мобилизации ресурсов не произойдет и растение просто погибнет.

Второе: мобилизация должна произойти в точное время, чтобы усиленное развитие позволило растению полностью созреть к моменту уборки. Не раньше и не позже.

Еще один момент: без знания физиологии развития растения можно легко промахнуться. Нужно точно попасть в соответствующую фазу развития культуры. Иначе можно получить усиленный рост зеленой массы, а не колоса.

Если все было сделано вовремя, все условия сложились, в итоге еще нужно посмотреть, какое зерно получилось. Прибавка 2—3 центнера с гектара — это хорошо, по весу мы получили хороший количественный результат. А как с качеством зерна, какая клейковина, какой белок?

В принципе, такой прием имеет право на жизнь. Но это очень тонкий инструмент, который требует точного расчета, высокой квалификации агронома, благоприятных погодных условий и еще нескольких важных условий. Поэтому советовать применять всем и широко «прижигание» посевов я бы не стал. Хотя в сельском хозяйстве не бывает чего-то раз и навсегда жестко определенного. Результат всегда зависит от сочетания многих факторов.

Людмила Александрова

ТРЕНДЫ И ДЖЕНЕРИКИ

ФАО и ВОЗ аннулировали заключение о потенциальной канцерогенности глифосата

Последнее совместное заявление сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) и ВОЗ снова вернуло профессиональный рынок к активному обсуждению вопроса о последствиях применения пестицидов. Эксперты заявили: гербицид глифосат вряд ли представляет канцерогенную опасность. Аналогичные выводы были сделаны по отношению к фосфорорганическим инсектицидам — малатиону и диазинону. Изменение своей позиции представители ФАО и ВОЗ объяснили детальным изучением материалов исследований. Оказалось, что связи между воздействием глифосата и риском развития лимфомы единственное крупное объективное исследование не выявило. Новые выводы экспертного сообщества ФАО и ВОЗ подтверждают оценки европейской организации по безопасности пищевых продуктов.

«Реабилитация» глифосата заставила еще раз вернуться к теме дженериков. И рассмотреть ее под другим углом.

Когда «патент упал»

Начнем с терминов. Есть два термина, которые часто употребляют как равные, — «аналоги» и «дженерики». Между тем это не одно и то же. Аналоги — это препараты, которые производят другие компании по лицензии фирм-оригинаторов. Это, фактически, те же самые препараты, они могут иметь ту же самую торговую марку или другую. Но аналоги производятся строго по лицензионному соглашению и часто под контролем оригинатора.

Дженерики — это препараты, действующим веществом (д.в.) которых является вещество с закончившимся сроком патента. Их еще иногда называют «постпатентными препаратами». Получить патент на современном агрохимическом рынке — дело дорогое и длительное. От синтеза нового действующего вещества до первой продажи готового агрохимиката проходит более 11 лет. А средняя стоимость открытия, разработки и регистрации пестицида выросла до \$286 млн. К этой сумме еще нужно добавить расходы на поддержание патента в других странах. Они могут быть существенными. Поэтому патенты обычно делаются на 10—15 лет. И когда действие патента заканчивается (или, как говорят агрохимики, «патент упал»), все желающие могут на основе этого д.в. производить свои собственные препараты. Или производить само д.в.

Дженерик дженерику рознь

Когда несколько фирм производят на основе этого д.в. свои препараты, ситуация на рынке меняется. Для того, чтобы производить препараты, нужно сделать соответствующую формуляцию, которая требует определенной рецептуры. Рецептура оригинаторов чаще всего засекречена. Поэтому компании либо покупают рецептуру у оригинатора, либо делают свою. Если д.в. закупается у компании-оригинатора, препараты от нового производителя получаются качественными. Однако когда компания решила сама выпускать д.в., то ситуация может быть разной. Иногда дженерик на основе постпатентного д.в. может получиться даже лучше оригинального препарата. Дело в том, что фирма-оригинатор, когда создавала свою рецептуру, рассчитывала на очень широкий круг потребителей. Но препараты, созданные для условий США, не всегда хорошо подходят, например, для Северной Европы. Добросовестные производители, создавая свой дженерик и его рецептуру, могут этот фактор учитывать. И тогда появляется качественный препарат, который «исправил» существовавшие недоработки. Но создать новую рецептуру с учетом выявленных недостатков предыдущих препаратов — совсем не дешевое дело. И этим занимаются только несколько крупных компаний.

В других компаниях на создание качественной рецептуры ресурсы не тратят, и на рынке появляются препараты, у которых даже сложно вычлени все составляющие. Из чего состоит такое д.в., какие примеси добавлены — неизвестно. Что там «намешал» производитель и как это повлияет на окружающую среду, человека, животных — непонятно.

Цена как характеристика качества

Вопрос: всегда ли дженерики стоят дешевле? Не всегда. Если затрат на доработку и производство не было, постпатентные препараты будут дешевле. Если производитель покупал качественное д.в. или его дорабатывал, цена оказывается близкой к оригиналу. Для европейских или американских фермеров такое ценообразование понятно, объяснять не нужно. Российскому же представителю еще предстоит этому научиться. Цена дженерика — это одна из характеристик качества препарата. На российском рынке его цена зависит еще и от схемы, по которой препарат завозился. Иногда

пестициды завозятся в Россию по серым схемам и по заниженным ценам. Как правило, это препараты от ненадежных фирм или с не очень чистым д.в. Иначе поставщик ничего не выиграет на таких поставках. И это потребитель должен знать и учитывать. Если на рынке продается очень дешевый препарат, это повод, чтобы проявить осторожность.

Конечно, логика у российского сельхозпроизводителя примерно такая: если все д.в. одинаковы, эффективность сопоставима, то зачем платить больше? Но с таким подходом можно оказаться в сложной ситуации. С одной стороны, дженерики низкого качества с неизвестными примесями могут быть просто небезопасными для растений, животных и людей. А с другой — покупая такие дженерики, легко угодить под расследование налоговых органов по всей цепочке поставки и доначисления всех соответствующих налогов и штрафов.

Дженерики и конкуренция

Возвращаясь к оценке последствий применения глифосата. Возникает простой вопрос: почему компания против глифосата активизировалась тогда, когда закончился срок действия патента? Обсуждения потенциальной канцерогенности усилились именно в тот период, когда патент компании «Монсанто» закончился и производить глифосат начали многие другие фирмы. И еще один важный вопрос. А чей препарат, производства какой компании подвергали анализу на канцерогенность — оригинальный от «Монсанто» или дженерик?

Активная компания по запрещению неоникотиноидов развивалась по тому же сценарию. Самое большое количество публикаций пришлось на время, когда закончился срок действия патента у компании-оригинатора. И во всех публикациях также не приводились данные, какой именно препарат подвергался исследованию — оригинальный или дженерик.

Ситуация на мировом пестицидном рынке меняется. Четко обозначился тренд на снижение объемов продаж. Второй тренд — крупные фирмы-оригинаторы стали испытывать серьезное давление со стороны производителей дженериков. Эксперты говорят, что оба этих тренда сохранятся на ближайшие годы. И значит, надо привыкать работать в этих условиях.

Алексей Владимиров

Как вырастить пивоваренный ячмень высокого качества?

В 2016 году компания BASF совместно с партнерами — ведущими семенными компаниями и производителями сельхозтехники — организует полевые семинары по вопросам возделывания пивоваренного ячменя.

Мероприятия пройдут в регионах с высокой концентрацией производства сырья для пивоваренной промышленности. Аграриям будет представлена широкая линейка сортов, в полевых условиях можно будет увидеть действие новейших препаратов BASF, а технические специалисты компании дадут рекомендации по технологиям защиты культуры.



реклама

Компании – участники: **New Holland, Limagrain, ООО «Суффле Агро Рус», Petkus и др.**

Мероприятия пройдут при поддержке **Союза производителей ячменя, солода, хмеля и пиво-безалкогольной продукции**

01 июля 2016 г.
Курская область,
Мантуровский район,
ООО «Луч»

Больше информации:
Коротченков Юрий
+7 915 519 5868
Сергей Кучеренко
+7 980 546 8260

22 июля 2016 г.
Тюменская область,
Исетский район,
ООО «Русское поле»

Больше информации:
Грохотов Анатолий
+7 982 938 8281
Юлия Колесникова
+7 982 935 0802

 **BASF**
We create chemistry

agro-service@basf.com • www.agro.basf.ru

КТО ВЛАДЕЕТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЗЕМЛЕЙ В РОССИИ?

BEFL опубликовала Рейтинг крупнейших владельцев сельскохозяйственной земли в России на 2016 год

Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли

Компании	тыс. га
«Продимпекс» + Agrokultura	790
«Мираторг»	594
«Русагро»	594
«Иволга-холдинг»	511
«Холдинговая компания «Ак Барс»	456
«Росагро»	400
«Авангард-Агро»	370
«Красный Восток Агро»	350
«Черкизово» + НАПКО	340
ГК «Доминант»	320
ГК «АСБ»	300
«БИО-ТОН»	300
«АгроТерра»	280
«Агросила-групп»	272
«Агро-Инвест» (BEF)	256
Холдинг «Василина»	240
Концерн «Покровский»	200
ГАП «Ресурс»	200
«Юг Руси»	200
ГК «Янта»	197
«ЭкоНива-АПК»	196
Группа «Разгуляй»	170
«Солнечные продукты» (ГК «Букет»)	157
«АгроГард»	155
«Дельта-Агро»	144
«РЗ Агро» (АФК Система/Луис-Дрейфус) + ГК «Степь» (АФК Система)	142
«Русмолко» (OLAM)	136
Волгоградская АгроПромышленная Компания (ВАПК)	130
«Мордовское Агропромышленное Объединение» (МАПО)	123
РАВ Агро-Про (PPF Group)	121
Sugden	120
«Равис» — птицефабрика «Сосновская»	120
«Молочный продукт»	112
«СИНКО» («Зерно Жизни»)	112
Агрохолдинг «Кубань» (ГК Базовый элемент)	111
«Агро-Белогорье»	110
«Красноярская зерновая компания» («Приосколье»)	106
«Сэт Иле» (ГК «Просто Молоко»)	105
«ТОК-Агро»	104
«Мельник» (Алтайский край)	101
«СтавропольАгроСоюз»	100
«Агрико»	100

Компания BEFL представила очередной ежегодный обзор крупных владельцев сельскохозяйственной земли в России на апрель 2016 года. В рейтинг вошли 43 компании, 5 из которых имеют под контролем более 500 тысяч га.

Прошедший год позволил многим агрокомпаниям заметно улучшить свое финансовое состояние. Несмотря на повышение себестоимости выращивания сельхозпродукции, прибыль большинства сельхозпроизводителей выросла благодаря высоким рублевым ценам.

Сельхозземля — это привлекательный инвестиционный объект для инвесторов с долгосрочной стратегией. Спрос в отношении сельхозземель по результатам 2015 года заметно увеличился, несмотря на приrost стоимости земли. Сегодня покупатели более тщательно подходят к отбору земли, ищут сформированные массивы с высокой долей пашни и минимальными юридическими рисками.

Меняется соотношение собственности и аренды подконтрольного земельного банка. Все больше предприятий стараются оформить землю в собственность.

На 01.01.2015 г. в собственности юридических лиц было 16,4 млн га земель сельскохозяйственного назначения. Для сравнения: годом ранее эта цифра была равна 15,2 млн га. То есть за год показатель увеличился почти на 8% (последние актуальные данные Росреестра). Среди компаний, преодолевших отметку 100 тысяч га, такие крупные компании, как агрохолдинг «Кубань» и концерн «Покровский».

Сумма площадей земельных банков под контролем компаний, включенных в обзор, выросла до 10,450 млн га, то есть на 16% по сравнению с прошлым годом. На сегодняшний день в обзоре произошло некоторое перераспределение сил. В рейтинге указан совместный земельный банк «Продимекса» и Agrokultura, так как они являются аффилированными лицами вследствие значимого участия основного бенефициара «Продимекса» в капитале Agrokultura. Также было принято решение объединить «Черкизово» и НАПКО, так как эти компании фактически управляются одними бенефициарами.

Совместно представлены и активы компаний с участием АФК «Система». «РЗ Агро» (100 тысяч га, совместное предприятие АФК «Система» и членов семьи Луис-Дрейфус) и ГК «Степь» (42

тысячи га). Они совокупно занимают 27-ю строчку рейтинга и не собираются останавливаться на этом. Ожидается, что земельный банк компаний будет расширяться и дальше. Из компаний-участниц прошлого года в рейтинг не вошел только волгоградский «Гетэкс», так как сельскохозяйственные активы холдинга были проданы.

Рынок становится прозрачнее

Информация, представленная в рейтинге, была получена из публичных источников, а также в результате запросов, направленных компаниям-участникам. Стоит отметить, что с каждым годом прозрачность компаний увеличивается, многие бизнесмены готовы к открытому диалогу.

При этом мы не исключаем, что есть другие участники рынка, владеющие земельными банками, сопоставимыми с теми, которые указаны в данном материале, но не вошедшие в представляемый рейтинг. Надеемся, что они также готовы «выйти из тени» и принять участие в следующем рейтинге.

Крупные и средние сельхозорганизации России сегодня производят до 70—80% общего объема зерна, сахарной свеклы и семян подсолнечника. Рейтинг 2016 года включает в себя компании, контролирующие (владеющие на праве собственности, аренды или ином законном праве) не менее 100 тысяч га сельскохозяйственной земли.

Анализ данных осуществлялся исключительно с целью определения основных владельцев земли сельхозназначения на территории России и ориентировочного размера площади их земельных банков. Установление всех владельцев сельскохозяйственной земли с площадью более 100 тысяч га целью данного рейтинга не являлось.

Для подготовки аналитических данных использовались источники информации, которым специалисты нашей компании посчитали возможным доверять, в т.ч. публичная информация, раскрываемая самими землевладельцами и их представителями, акционерами, бенефициарами, мнения участников рынка. BEFL не гарантирует абсолютную точность указанных данных по земельным банкам компаний.

Инеcса Валуева, компания BEFL

РИСКИ И ВЫГОДЫ КРУПНЕЙШЕЙ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ СЗР

Мнение экспертов о слиянии компаний ChemChina и Syngenta

После заключения соглашения о слиянии компаний Syngenta и Китайской национальной химической корпорации поток горячих новостей и активных дискуссий в отрасли был долгим. На китайском внутреннем рынке были слышны голоса оппозиции, которые обращались к правительству с призывом отказаться от этой сделки. Такие эксперты даже использовали формулировку «самоубийственное приобретение». С другой стороны, американский конгрессмен также выразил озабоченность по поводу сельскохозяйственной инфраструктуры США и ее технологической безопасности.

И с китайской, и с американской стороны нашлось немало скептиков, которые негативно оценили слияние компаний.

Чтобы лучше понять мнения отраслевого сообщества из других стран по поводу слияния компаний, AgroPages в течение недели с 26 апреля по 5 мая провела анкетный опрос среди своих читателей по всему миру. Тема опроса была следующая: как бы вы прокомментировали приобретение Китайской национальной химической корпорацией компании Syngenta? Анкета включает в себя пять вопросов. В общей сложности было получено 310 анкет, заполненных читателями из компаний FMC, Monsanto, BASF, Syngenta, Bayer, Isagro, Sipcam, Indian Rallis, ADAMA и Kleffmann, а также большое количество заполненных опросных листов из других компаний. Вот что получилось в итоге.

Вопрос 1: Как бы вы прокомментировали приобретение Китайской национальной химической корпорацией компании Syngenta?

Позитивный взгляд. Обеспечивается региональная продовольственная безопасность и сформирован синергетический эффект компаниями Syngenta и АДАМА. С точки зрения китайского правительства, это разумное стратегическое решение. Это очень важно, поскольку густонаселенные Китай и Азия нуждаются в биотехнологиях, обеспечивающей быстрое повышение урожайности. Данным приобретением также может быть ускорен технический прогресс в исследованиях в области биотехнологий в этом регионе. Производительность сельского хозяйства может вырасти.

Читатель, который хорошо знаком с китайским сельским хозяйством и хозяйственной деятельностью Syngenta, высказал мнение о том, что «Китай хочет содействовать росту потребления. В Китае в настоящее время 600 миллионов мелких фермеров, и правительство хочет увеличить их доходы. Syngenta знает, как оказать поддержку росту производства мелких фермеров, потому что компания Syngenta доказала это опытом своей работы на рынке Африки. Таким образом, приобретение Syngenta является мудрым шагом китайского правительства».

С точки зрения Китайской национальной химической корпорации, довольно много читателей полагают, что она взяла себе контрольный пакет акций компании АДАМА, осуществив таким образом захват львиной доли рынка пестицидов. Это приобретение позволяет Китайской национальной химической корпорации сохранить технологию ГМО продуктов и семян. В результате оба предприятия воспользуются синергетическим эффектом, который в дальнейшем приведет к увеличению доли группы на мировом рынке.

В качестве «плюсов» для ChemChina эксперты отметили доступ к передовым агротехнологиям, рост производительности и доходности китайских фермеров.

Говоря о компании Syngenta, читатель добавил, что «компания имеет большой потенциал в сфере осуществления поэтапных исследований и разработок, возможность обеспечить обширные продажи с низким уровнем риска. Сделка позволяет Syngenta получать долгосрочные инвестиции, чтобы поддерживать собственное устойчивое развитие в сфере сельского хозяйства и распространять свои стандарты ведения фермерского хозяйства в глобальном масштабе».

Другие читатели высказали свое мнение, заявив, что обсуждаемая тема по поводу слияния ChemChina и Syngenta в средствах массовой информации, «вероятно, скрытно инициирована компанией Monsanto».

Отрицательное мнение. Треть участников анкетирования (30,3%) говорят, что приобретение — не очень мудрый шаг. Существуют опасения специалистов-практиков отрасли относительно бизнес-операций китайских производи-

телей пестицидов, защиты прав интеллектуальной собственности и китайского стиля управления бизнесом.

Качество продукции является гордостью компании Syngenta, имеющей вековую историю, что обуславливает и стоимость бренда. Однако китайские производители пестицидов еще не приобрели авторитет производителей качественной продукции на международном рынке. Таким образом, некоторые читатели ощущают беспокойство, что «качество исчезнет в результате приобретения и Syngenta постепенно превратится в обычного производителя пестицидов».

Качество продуктов — один из самых сложных нюансов сделки. Не превратится ли Syngenta из передовой компании в обычного производителя пестицидов?

Также прозвучало мнение о том, что китайским менеджерам недостает опыта управления международным бизнесом. В нынешних условиях ослаблены китайские методы управления и способность привлекать талантливых людей в отрасль. Это существенный недостаток системы управления и, в перспективе, в развитии компании. Защита прав интеллектуальной собственности в Китае всегда вызывала беспокойство, которое обернется проблемами для компании с огромным количеством прав интеллектуальной собственности. Если корпоративное управление приобретет политический оттенок, то эта гигантская компания будет причинить вред всей отрасли во всем мире.

Интерес вызывает и то, что два читателя ставят под сомнение инновационный характер продукции Syngenta. Один из них оставил такое сообщение: «Инновационность продукции Syngenta истощается, налаженного конвейера исследований не существует, так что цена приобретения значительно завышена. Компания в значительной мере опирается на сотрудничество со сторонними компаниями, например, применительно к хлорантранилипролу компания сотрудничает с «Дюпон», в работе над активным ингредиентом фунгицидов SDHI сотрудничает с Bayer, а исследования генно-модифицированных семян проводятся совместно с Monsanto. Syngenta, таким образом, не более чем просто большой общий производитель пестицидов».

Кроме того, компания потеряла свою возможность роста 10 лет назад из-за недостаточно эффективного продвижения своего бренда на рынке и слабой защиты своего главного химического патента. Собственно говоря, компания не имеет энергичных менеджеров, возглавляющих инновационное направление исследований. Большинство персонала управления — это лишь исполнители. В этом смысле для приобретающей компании приобретенная компания является, так сказать, зрелым плодом, который однако почти уже не содержит питательных веществ».

Цену сделки в 43 млрд долларов часть экспертов посчитали завышенной за «зрелый плод, который уже не содержит питательных веществ».

Как считают значительное количество читателей, цена в \$43 млрд слишком высока. Это заставляет сомневаться в финансовой необходимости такого приобретения для Китайской национальной химической корпорации и вызывает беспокойство о финансовом положении компании (в частности, готова ли она выдержать бремя задолженности).

Вопрос 2: Что из перечисленного является наиболее выгодным для Китайской национальной химической корпорации в результате приобретения?

Сделка с Syngenta является самым крупным реальным событием в мире продаж в течение многих лет среди всех агрохимических предприятий, а также в среде владельцев центров инновационных исследований активных ингредиентов мирового уровня, производителей полного спектра ассортимента пестицидов, генно-модифицированных продуктов, а также биологических и технических знаний. Что еще может быть более выгодным для Китайской национальной химической корпорации, как приобретение такой суперкомпании?

Предложенный вариант ответа «быстрый выход на международный премиум-рынок» выбрали более всего опрошенных (25,9%). Это действительно самая

прямая выгода для компании, которая является китайской государственной собственностью. Она получает долю международного рынка с помощью финансовой сделки и превратится во владельца бренда, поднявшись с уровня обычного производителя сырьевого материала.

Также 23,5% читателей выбрали «биологическую техническую экспертизу и ГМО» положительной оценки сделки. В настоящее время в Китае идет обсуждение на тему, будут ли разрешены для посадки и потребления генно-модифицированные культуры. Китайское правительство ищет достаточно веские доказательства, чтобы убедить потребителей в безопасности таких продуктов для человека и окружающей среды. Являясь одним из крупнейших производителей агрохимикатов в Китае и Юго-Восточной Азии, Китайская национальная химическая корпорация путем сделки обрела возможность получения технологии и продуктов, которые принадлежат первоклассной исследовательской компании мирового уровня, работающей с генно-модифицированными культурами. Это позволит сформировать прочную основу для региональной продовольственной безопасности.

ChemChina, благодаря сделке, получила долю международного рынка. Высокий уровень технической экспертизы и рынок ГМО.

Поэтапные исследования продукции и полный ассортимент пестицидов — наиболее часто выбираемые варианты ответов, высказанных соответственно 20,5% и 19,0% участников опроса. Оставшиеся читатели дали другие варианты ответов о преимуществах приобретения. Например: возможность получения ценовых преимуществ для семян и пестицидов, обеспечение требований здравоохранения и безопасности продукции. Они упомянули и гарантированность контроля качества со стороны службы тестирования продукции, оказание глобального влияния и масштабное наблюдение за состо-

янием продовольственной безопасности, а также отличную команду технических специалистов обслуживания полеводства.

Вопрос 3: Приобретение Китайской национальной химической корпорацией Syngenta — это мудрый шаг?

Более 2/3 читателей (69,7%) считают, что приобретение можно считать мудрым шагом.

Вопрос 4: Применялись ли технологии проведения фиктивных торгов со стороны компании Monsanto?

Как полагают 32,9% читателей, Monsanto использовала подставных участников торгов, чтобы взвинтить цену.

Вопрос 5: Может ли Syngenta сохранить свое лидерство в отрасли и быть более энергичной в своем будущем развитии?

По мнению 2/3 читателей (66,7%), после приобретения Syngenta сохранит лидерство в отрасли и будет продолжать свое развитие еще более энергично.

Сделка с Syngenta позволит китайской компании сформировать прочную основу для региональной продовольственной безопасности. Но, возможно, результаты покупки окажутся не столь перспективными, как это выглядело на первый взгляд.

В настоящее время китайская экономика сталкивается со значительными трудностями. В частности, ожидается, что рост ВВП замедлится до 6,5%. Показатели внутреннего спроса и промышленной прибыли снижаются, в то время как существует проблема избыточных мощностей. Ожидаемые результаты крупного приобретения китайской компании ChemChina не кажутся столь перспективными, как они выглядели на первый взгляд. Может ли рекордное по своим объемам иностранное приобретение пройти гладко и без скептических голосов? Смогут ли две компании пойти по новому пути развития?

Время покажет.

Перевод Владимира Францевича

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

№ 6/2016

Зарегистрирована в Комитете
Российской Федерации по печати
Свидетельство № 014224

Адрес редакции: 119590, Москва, ул. Минская, д. 1 Г, корп. 2, ООО «Издательство Агрорус».

Тел.: +7 (495) 780-87-65. Факс: +7 (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.

Учредитель

Генеральный директор

Редактор

Верстка

Корректор

ООО «Издательство Агрорус»

Ирина Зарева

Алла Ключева

Людмила Самарченко

Инна Ширенина

Цена — бесплатно Тираж 32000

Отпечатано в ООО «Прессмедиа» 606007, Нижегородская обл, г. Дзержинск, пр-кт Чкалова, д. 47 а

Заказ №

AgCelence®
Ожидай большего

ОПТИМО®

Полная корзина здоровых семян



реклама

- Фунгицид против основных заболеваний подсолнечника
- AgCelence®-эффект
- Гибкая норма расхода

BASF
We create chemistry

agro-service@basf.com • www.agro.basf.ru • +7 (495) 231 72 00