

# ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

№ 2(267)

2018

[www.AGROXXI.ru](http://www.AGROXXI.ru)

ТЕМА НОМЕРА: РЫНОК ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И В МИРЕ



**Владимир Алгинин**  
«МЫ БОЛЕЕ УМНЫЕ И СПОСОБНЫ СОЗДАВАТЬ МОЛЕКУЛЫ ЗА МЕНЬШИЕ ДЕНЬГИ»



Инсектицид премиум класса  
**КОРАГЕН®**  
КС, 200 г/л хлорантранилипрола



[www.fmcrossia.com](http://www.fmcrossia.com)

**Бизон**  
бентазон, 480 г/л



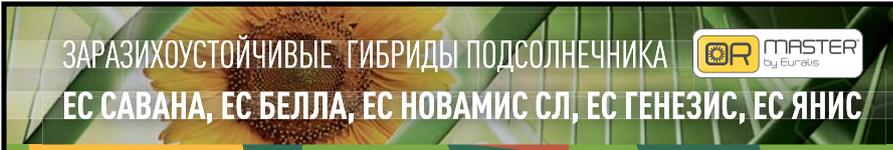
АГРО ЭКСПЕРТ ГРУП  
защита растений

реклама

Специалист в защите бобовых!

[www.agroex.ru](http://www.agroex.ru)

ЗАРАЗИХОУСТОЙЧИВЫЕ ГИБРИДЫ ПОДСОЛНЕЧНИКА



ЕС САВАНА, ЕС БЕЛЛА, ЕС НОВАМИС СЛ, ЕС ГЕНЕЗИС, ЕС ЯНИС



ДИСТРИБЬЮТОР НА ТЕРРИТОРИИ РФ «БАЙЕР»  
[www.cropscience.bayer.ru](http://www.cropscience.bayer.ru)



**АГРОЛИГА®**  
РОССИИ  
УСПЕХ ВЫРАСТИМ ВМЕСТЕ

СЕМЕНА  
СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ  
УДОБРЕНИЯ И АГРОХИМИКАТЫ

тел./факс: (495) 937-32-75/96 [www.agroliga.ru](http://www.agroliga.ru)

avgust crop protection



**Эгида®**  
мезотрион,  
480 г/л

**Дублон®**  
никосульфурон,  
40 г/л

Двойная надежность в борьбе с сорняками на кукурузе

[www.avgust.com](http://www.avgust.com)



ЩЕЛКОВО АГРОХИМ  
российский аргумент защиты

**Бенефис, МЭ; Поларис, МЭ;  
Скарлет, МЭ; Туарег, СМЭ;  
Депозит, МЭ** **НОВИНКА** –

**МЭ – ЗНАК КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ПРОТРАВИТЕЛЯ!**

[www.betaren.ru](http://www.betaren.ru)

реклама



**АГРОНОМИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА**  
8 800 200-82-82  
Есть вопросы? Звоните нам!



## ЦЕНА НИЖЕ — ПОТЕРИ ВЫШЕ

### Треть продовольствия в мире идет в отходы

Тема потерь сельхозпродукции и пищевых отходов мало освещается в России, в то время как в мире к ней существует огромный интерес, особенно после опубликования доклада ФАО ООН (FAO. 2011. Global food losses and food waste — Extent, causes and prevention. Rome). По оценке доклада, сельскохозяйственные потери и пищевые отходы в среднем в мире достигают трети всего производства продовольствия. Поэтому сокращение потерь и повышение эффективности использования ресурсов стало одной из 17 целей устойчивого развития, принятых Генеральной ассамблеей ООН в 2015 г.

О причинах и способах сокращения сельскохозяйственных потерь в России рассуждали участники сессии «Устойчивость развития АПК: роль потерь сельхозпродукции и пищевых отходов» на IX Гайдаровском форуме, который состоялся в Москве 16—18 января 2018 г. Его организаторы — Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Институт экономической политики им. Гайдара и Ассоциация инновационных регионов России (АИРР).

#### Путь устойчивого развития

Как напомнила руководитель московского офиса Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) по связям с Российской Федерацией Евгения Серова, с учетом роста населения планеты к 2050 г. нам нужно увеличить производство сельхозпродукции на 60%. Это потребует соразмерного увеличения потребления природных ресурсов — воды, удобрений, почвы и т. д., что сделать невозможно, отметила она. Поэтому повышение эффективности за счет использования новейших технологий, а также радикальное снижение потерь при производстве сельхозпродукции — единственный путь устойчивого развития.

#### Зерно гниет в амбарах

«Мы давно уже думаем над нормативами оценки потерь не только на стадии естественной убыли, но и последующих необоснованных потерь, — отметил президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский, передает [Json.tv](http://json.tv). — Никакими иными рычагами, кроме как экономическими, снизить уровень потерь при производстве сельхозпродукции невозможно».

Эти экономические рычаги должны быть завязаны на стоимость продукции, полагает эксперт. Чем дешевле стоимость сельхозпродукции — тем выше потери, доказывает он.

«Смотрите, что происходило у нас в этом сезоне. Я оцениваю уровень потерь при нынешнем урожае зерновых на уровне 10 млн т. Представляете, какой это объем? В прошлом сезоне он, естественно, был ниже. У нас были периоды, что потери были минимальные — просто потому что цена зерна была высокой. При высокой цене зерна его потери болезненно ударяли по всей цепочке. Сегодняшняя же стоимость зерна крайне низка, отсюда и высокий уровень потерь. Потому что крестьяне предпочли не сдать урожай на элеватор, а хранить в амбарах, которые не предназначены для этого», — пояснил г-н Злочевский.

#### Драйвер роста АПК

Заместитель руководителя Федеральной службы государственной статистики Константин Лайкам рассказал, что у нас в качестве базового индикатора развития в государственной программе сельского хозяйства используется индекс производства сельхозпродукции во всех категориях хозяйств. По его мнению, должен быть совершенно другой индикатор.

«Нужно оценивать индексы производства товарной продукции и нацеливать на рост товарного производства в нашей стране, то есть без учета хозяйств населения. Это действенный драйвер роста сельского хозяйства», — уверен представитель статистического ведомства.

В отношении мониторинга потерь в аграрном секторе РФ, который в настоящее время практически не ведется, он сообщил, что Росстат готов сотрудничать со всеми заинтересованными организациями, прежде всего с ФАО ООН.

«Для того чтобы организовать мониторинг потерь при производстве сельскохозяйственной продукции, необходимо разработать методологию расчета по каждому виду продукции и на всех этапах от производства до потребления, — уточнил г-н Лайкам. — Нужно уточнить виды потерь и проанализировать имеющиеся виды и методы статистического анализа».

По мнению вице-президента по развитию бизнеса с компаниями АПК АО «Газпромбанк» Антона Гребешева, большим потерям в отрасли способствует также

существующая система распределения господдержки. «Хочется, чтобы участники рынка, в том числе инвесторы и государство, понимали, что поддерживать и развивать нужно тех, кто строит максимально эффективное производство. Если эта политика будет соблюдаться, нам просто не придется говорить о производственных потерях», — полагает он.

#### Проблема перепотребления

Основная доля потерь в производственной цепи приходится не на сбор, транспортировку или переработку сельхозпродукции, а на стадию конечного потребления, когда выбрасывается до 20—25% продукции, — обратила внимание вице-президент, член Совета директоров Unilever Ирина Бахтина. Проблема развитых стран — перепотребление — становится актуальной и для России.

«Кто должен отвечать за утилизацию отходов на этом этапе?» — спрашивает она. Одним из решений может стать работа с фудбанкингом. Однако в РФ он пока экономически не стимулируется.

«Мы работаем с фудбанком в России («Фонд продовольствия «Русь»), это одна из замечательных возможностей по расширению нашего логистического плеча по утилизации, — рассказала г-жа Бахтина. — В этом случае мы можем передать нереализованную продукцию, возвращенную нам, как производителю, сетевым ретейлером, на благотворительные цели».

Однако заниматься в России фудбанкингом сегодня оказывается экономически невыгодно. «За то, чтобы передать нуждающимся людям нереализованную продукцию, мне, как производителю, нужно доплатить еще 38%, — уточняет представитель продовольственного бизнеса. — При этом просто закопать ее в землю, т. е. утилизировать, — это бесплатно. Закон об отходах потребления и производства сегодня эту тему обходит стороной, считая, что убыль — это нормальная часть экономического процесса и никакой связи с благотворительностью здесь нет. А то, что экономика у нас должна быть циркулярной, — это никого не волнует», — сетует г-жа Бахтина.

«Утилизацию можно отнести на расходы, это выгодно, и это стимулируется, — поясняет она. — То есть свалка приветствуется и промотируется на экономическом уровне».

Любовь Леонова

# ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

Выходит с ноября 1995 года  
(печатная версия)

переходит в

**ON-LINE**

с мая 2018

**ПОДПИШИСЬ!**

[agroxxi.ru/szrast](https://agroxxi.ru/szrast)

**БОЛЬШЕ КРАСОК!**

Красочные статьи с иллюстрациями и видео

**БОЛЬШЕ ПОЛЬЗЫ!**

Возможность получать комментарии от экспертов онлайн

**БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ!**

Объем газеты безграничен! Самая полная и актуальная информация рынка СЗР теперь всегда с Вами!

## «ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ» — НОВЫЙ ФОРМАТ

Газета «Защита растений» переходит в онлайн. Новый формат откроет безграничные возможности для оперативной и интерактивной доставки информации нашим читателям.

Печатные издания уходят в прошлое. Газета «Защита растений» — ведущее информационно-аналитическое издание в сфере АПК России с 22-летней историей и 32-тысячной базой подписчиков — в тренде. Электронная версия газеты выпускается уже более 10 лет и доступна на портале и в мобильных приложениях AgroXXI.ru вместе с расширенными статьями и другими удобными сервисами цифрового продукта.

С мая 2018 г. газета полностью переходит в онлайн. Это современное решение, а также вклад в заботу об экологии и сохранении деревьев на нашей планете. В электронном формате газета «Защита растений», которая, по данным исследования «Клеффманн Групп», в 2017 г. стала самым читаемым изданием по сельскому хозяйству, будет еще ближе, удобнее и доступнее для читателя.

Чтобы гарантированно и бесплатно получать электронную газету «Защита растений», подпишитесь по ссылке: <https://www.agroxxi.ru/szrast>

Читайте газету «Защита растений» онлайн!

## МЫ БОЛЕЕ УМНЫЕ И СПОСОБНЫ СОЗДАВАТЬ МОЛЕКУЛЫ ЗА МЕНЬШИЕ ДЕНЬГИ

Интервью заместителя генерального директора по общим вопросам фирмы «Август», исполнительного директора Российского союза производителей ХСЗР Владимира Алгинина

— В январе 2017 г. ЕЭК начала антидемпинговое расследование в отношении гербицидов, которые поставляются из стран Евросоюза. Сообщается, что за последние 2 года доля демпингового импорта в общем объеме поставок составила в среднем 50%. В Докладе ЕЭК подтверждается факт наличия демпингового импорта гербицидов, происходящих из ЕС и ввозимых на территорию Таможенного союза, а также материальный ущерб отрасли вследствие демпинга. В качестве антидемпинговых мер предлагается ввести пошлины в размере от 27,5 до 52,2% от таможенной стоимости гербицидов. Прокомментируйте, пожалуйста, ситуацию.

— В рамках создания Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) и объединения Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также в рамках Соглашения ВТО, куда входят уже 2 страны ЕАЭС — Россия и Казахстан, выработаны определенные правила защиты рынка. Исходя из этого, наши компании обратились в ЕЭК с заявлением о проведении антидемпингового расследования в части гербицидов, поступающих в нашу экономическую зону из стран ЕС.

Гербициды — самые значительные продукты по объемам ввоза. Хотя говорить о демпинговых поставках на российский рынок мы можем и по другим продуктам — инсектицидам, фунгицидам и так далее. В соответствии с предварительным докладом ЕЭК, демпинг практически доказан и в качестве антидемпинговых мер предлагается ввести пошлины на ввоз гербицидов из ЕС.

Однако расследование продлено до 15 мая текущего года. За этот период ЕЭК рассмотрит позиции 5 стран, входящих в ЕАЭС, относительно предложенных антидемпинговых мер. Кроме того, продолжается работа с иностранными компаниями, специалисты департамента по защите внутреннего рынка ЕЭК посещают и европейские, и наши компании, чтобы еще раз убедиться в справедливости предварительных выводов, которые они сделали.

В то же время мы пытаемся убедить страны союза в том, что введение пошлин — это не механизм возможного повышения цен, о котором предупреждают иностранные компании. Это механизм выравнивания условий функционирования на рынке.

Если мы будем возражать против того, чтобы выравнивать условия на рынке, тог-

да надо каким-то другим образом защищать отечественных производителей, поддерживать иными способами. По тракторам и комбайнам у нас, например, ввели квотирование через ЕАЭС, то есть определили, сколько можно в Россию их завозить, плюс дали субсидию производителям техники по Постановлению Правительства №1432. Мы не возражаем, если и в нашей отрасли будут приняты аналогичные меры.

— Зарубежные компании считают предлагаемые антидемпинговые меры административным ограничением конкуренции на рынке, которая негативно скажется на производителях сельхозпродукции, лишит их выбора СЗР. Как вы относитесь к этой проблеме?

— В результате демпинга российские производители СЗР теряют рынок. Но все должны понимать, что за потерей рынка внутренними компаниями последует рост цен. Такой сценарий захвата рынка мы уже наблюдали в некоторых отраслях.

Сегодня нам пытаются рассказывать, что за выравниванием условий конкуренции и функционирования на конкретных рынках последует повышение цен. Наши компании — участники ЕАЭС четко заявили о том, что не собираются повышать цены в текущем году на гербициды, о которых идет речь по антидемпингу.

Мы можем сколько угодно спорить, но давно доказанный факт, что качество наших продуктов ничем не отличается от импортных. Исключение составляют некоторые оригинальные препараты на основе защищенных патентами действующих веществ (д.в.), которые в России не производятся. Но их пошлины не затрагивают.

Во всем остальном мы спокойно замечаем импорт. Более того, европейские компании увеличивают производство в России, у них уже достаточно высокий уровень локализации и планируется, что в 2018 г. он будет еще выше. А защищать внутренний рынок, защищать отечественные компании на уровне ЕАЭС надо.

Я всем привожу пример 20-летней давности, когда на рынке СЗР доминировали иностранные компании, а российские производители только зарождались. Цены на пестициды были в 2,5 раза выше. Сегодня благодаря появлению производства д.в. в Китае, развитию отечественных компаний, наработкам собственных формуляций

и новых д.в. цены в России и во всем ЕАЭС снизились.

Надеюсь, что страны ЕАЭС по итогам расследования правильно поймут диспозицию и примут правильное решение. Собственный производитель — это всегда собственный производитель.

Есть хороший пример в РФ. Для защиты внутреннего рынка были введены пошлины на сахар, и сегодня мы имеем достаточно эффективную сахаропроизводящую отрасль, которая уже готова экспортировать продукцию. Мы 2 млн т привозили, а сегодня 1 млн т готовы вывозить.

Есть примеры и из европейских стран. Компания «Август» зарегистрировала приличное количество продуктов в Сербии, но когда начала регистрацию препаратов на сахарную свеклу, нам посоветовали этого не делать. Оказалось, что часть сахарной свеклы Сербия продает на общий рынок ЕС, а там четко прописано, чьи СЗР допускается использовать. Вот это политика двойных стандартов. Российские компании в Европе никто не ждет. Зайти на европейский рынок очень сложно, а у нас для импорта СЗР ворота открыты.

Мы рассчитываем на здравый смысл и поддержку отечественного производства. За нами люди, мы платим налоги в 2 раза больше на единицу продукции, чем иностранные компании, — это тоже надо учитывать.

— Какие бюрократические барьеры мешают российским производителям СЗР? Как можно было бы оптимизировать ситуацию, на ваш взгляд?

— В России есть разрешительная система ввоза СЗР. Но на деле она работает как заявительная система. Компания заявила 100 т — ей подписали. Заявила 1000 — подписали. Никто не поинтересовался, нужно ли столько стране, сколько ввезли в прошлом году? В итоге сегодня, по нашим данным, выдано лицензий на ввоз более 120 тыс. т. Это больше годового объема применения СЗР в РФ.

Необходимо создавать систему государственного контроля за оборотом пестицидов. У нас есть закон, а контроля нет. На границе мы не смотрим, что везут, никому не интересно, соответствует ли эта продукция тому, что записано в документах, сколько всего ввезено СЗР и куда они деваются. А вдруг в канистрах везут опасные отходы? Выливают их нам в болота, загрязняя окружающую среду. Кто-нибудь задумывался над этими вещами?

Только в сентябре 2017 г. Минсельхоз России издал приказ, согласно которому ввозить в РФ пестициды может только та компания, которая их зарегистрировала. До этого ввозить мог любой...

— **Российский союз производителей ХСЗР предлагает ввести квотирование ввоза пестицидов. Расскажите, с чем связана эта инициатива?**

— Мы ежегодно привозим 80 тыс. т потенциально опасных веществ, и никто не проверяет их качество и безопасность, никто не проверяет даже соответствие их зарегистрированным параметрам. Эти параметры государство должно контролировать. Например, из Китая привозят продукты в 2 раза дешевле, чем они стоят у нас, и качество никто не проверяет. У меня лично это вызывает тревогу, потому что таким образом в страну можно ввозить отходы любой химпромышленности под видом пестицидов.

Мы предлагаем навести порядок: сделать общую квоту, определить потребности рынка, учесть возможности собственного производства, нереализованные запасы. Суммарная мощность российских заводов — 160 тыс. т СЗР, а производят они 75–80 тыс. т, да еще часть остается нереализованной из-за демпинга.

Мы не просим закрыть границу на замок. Квота от среднего объема ввоза за 5 лет может составить около 80%, или чуть больше 20 тыс. т. Законодательство позволяет установить квоту на 6 месяцев, с продлением до 1 года. За это время можно определить нормальных поставщиков и отсеять подозрительных. У нас есть 100 компаний, которые ввозят по 150–200 т. Что они везут, никто не знает. Это все уходит в землю. И никто не контролирует в полном объеме продукцию, которая на ней вырастает.

У нас, например, по каждому продукту арбитражные пробы лежат 3 года. Покажите мне, где лежат арбитражные пробы по тому, что из Китая привезено или из Европы? У крупных компаний, которые поставляют нам продукты, есть заводы в Португалии, Бразилии, Аргентине.

Мы говорим: давайте наведем порядок. Ограничим лицензии на импорт годовым периодом и определенными объемами. Примем документ, который позволит контролировать ввоз. Поручим это какому-то ведомству, например Россельхознадзору.

Нам нужно ввести контроль за качеством пестицидов при импорте на территорию страны, контроль у отечественных производителей, а также контроль сельхозпродукции на остаточные количества пестицидов. Тогда мы защищаем потребителя от некачественной продукции, защищаем сельхозпроизводителя от некачественных пестицидов, и защищаем экспорт. Ведь если в нашем зерне вдруг обнаружат остатки пестицидов, которых быть не должно, его не будут покупать.

Нужна понятная прозрачная прослеживаемая цепочка поставок. Это позволит убрать с рынка недобросовестных поставщиков. Когда мы наведем порядок и каждый будет понимать, кто что ввез, добросовестные компании станут охотнее помогать бороться с контрафактом. Они будут заинтересованы в этом.

— **Китай закрывает производство д.в. пестицидов, удобрений и другой химии в рамках курса на охрану окружающей среды. Как это отразится на работе компании «Август»? Какие изменения могут произойти в ассортименте, ценовой политике на фоне событий в Китае?**

— Понимая тревогу сельхозпроизводителей, мы в начале года заявили, что не будем повышать цены на СЗР. Хотя еще в 2017 г. цены на д.в. в Китае выросли в среднем на 40%. Мы приличные объемы покупаем из Китая, но я не думаю, что это будет трагедией. Будем ужиматься в каких-то внутренних издержках. Опыт у нас есть, когда несколько лет назад курс доллара вырос в 2 раза, наши цены изменились на 50%.

Мы уже не раз демонстрировали стране патриотизм наших компаний. Мы понимаем проблемы аграриев и их нужды. И в принципе у отечественных производителей сформирован хороший запас по д.в.

Китай, кстати, работает похожим образом во многих отраслях. Сначала он дает полную свободу предпринимательству, не обременяя его рядом позиций, например по охране окружающей среды, а потом, когда бизнес захватывает определенную нишу и уже начинает доминировать на мировом рынке, начинает наводить порядок. Это нормальная позиция Китая.

Китай не просто так начал ужесточать экологические требования к химическим производствам, сначала были построены утилизационные схемы. Сегодня в каждой провинции, где есть химзоны, стоят установки, которые занимаются утилизацией сложных отходов, тяжелых металлов, грязной воды. Разработаны системы утилизации. Понятно, что продукция становится дороже, но они укрупняют компании, объединяют мелких производителей в крупные мощные конгломераты. Идет создание компаний, которые будут иметь достаточно высокий уровень значимости на международном рынке. В итоге из нынешних 1800 химкомпаний останется 150, а может и меньше, но у них будет и контроль, и технологии.

— **Считаете ли вы, что России необходимо развивать собственное производство д.в.? Поясните вашу позицию.**

— Сейчас многие предлагают строить заводы по синтезу д.в., например глифосата, послушавшись про локализацию. Я говорю, ребят, давайте. Где полупродукт в стране? Нет его. Значит, надо привезти 20 т полупродукта из Китая, затратить ог-

ромные деньги на строительство завода по синтезу и получить на выходе 1 т д.в. плюс 19 т грязи и 100 т грязной воды, потому что все реакции идут в воде. И куда я их повезу? Где их утилизировать? Утилизационных установок в России нет. Плюс стоимость наших д.в. будет в 2 раза выше, чем в Китае. По массовым молекулам в отсутствие промежуточных продуктов мы не конкурентоспособны.

Производить д.в. только для внутреннего рынка вообще невыгодно в нынешних условиях. Если у российских компаний будет хотя бы 75–80% внутреннего рынка СЗР, тогда мы будем двигаться дальше, создавать высокотехнологичные производства новых д.в.

Конечно, развивать это направление нужно. У нас огромный потенциал земельных ресурсов. Собственное производство д.в. дало бы большую устойчивость стране. Но это постепенная работа. Сегодня российские компании вкладывают приличные деньги в науку, чтобы найти ту изюминку, под которую можно строить завод. Производство нового д.в. будет давать экономический эффект стране и компании. Оно позволит некоторое время доминировать на рынке. Так делают крупные иностранные компании, которые вкладывают миллиарды долларов в разработку новых молекул. Возможно, мы более умные и способны делать это за меньшие деньги.

В России уже есть примеры создания новых д.в. У «Августа» есть собственные разработки, которые будут проверяться на российских предприятиях, а также на заводе в Китае, который строится. «Щелково Агрохим» производит целый ряд д.в. собственного разработки по оригинальным технологиям общим объемом около 2 тыс. т. Всего у российских компаний имеется 154 патента на пестициды.

— **Как вы видите будущее пестицидного рынка в мире и в России через 10 лет?**

— Рынок СЗР в России удвоится и достигнет как минимум 2 млрд долл. Увеличится доля биохимических продуктов, которые сочетают биологические и химические д.в. одновременно. Компания «Август» занимается разработкой таких препаратов. Они химически отсекают патогены, которые могли бы повлиять на работу биоконпонентов, а затем биоагенты начинают вырабатывать вещества для защиты культуры.

В будущем мы перестанем распылять СЗР по всему полю. Будут летать дроны и вносить точно дозы препаратов по заранее составленным картам. Продукты для защиты растений станут более эффективными и щадящими в части токсикологии.

Продолжение интервью – на портале [AgroXXI.ru/zrast](http://AgroXXI.ru/zrast)

Диана Насонова

## БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ КАЧЕСТВУ ЗЕРНА

### Результаты исследования рынка средств защиты растений на зерновых культурах компании «Клеффманн Групп»

В 2017 г. компания «Клеффманн Групп» провела ежегодное исследование применения средств защиты растений на зерновых культурах. Исследование включало: пшеницу озимую и яровую, ячмень озимый и яровой, яровой овес, озимую рожь и озимую тритикале. Площадь под этими культурами составила более 40 млн га. Было опрошено более 1,5 тыс. хозяйств. Наибольшие площади возделывания зерновых культур сосредоточены в Западной Сибири — более 7 млн га, а наименьшие — в Калининградской области — порядка 100 тыс. га.

Исторически для России зерновые культуры играют огромную роль как в экономическом, так и в народнохозяйственном плане. В мировом земледелии зерновые культуры занимают более половины посевных площадей. Зерновое хозяйство выступает основой всего сельскохозяйственного производства. Потребности в зерне постоянно повышаются, что связано с ростом уровня потребления в связи с приростом населения, необходимостью иметь больше зерна для пополнения государственных резервов и расширения внешней торговли. Особенно в больших размерах возрастают потребности в фуражном зерне для увеличения производства мяса, молока, яиц и других продуктов животноводства. Зерно служит важным источником сырья для пивоваренной, спиртовой, комбикормовой промышленности.

#### Гербициды

Площадь посевов зерновых культур, на которой хотя бы раз использовались селективные гербициды, увеличилась по сравнению с 2016 г. с 79% от общей посевной площади до 82%. Необрабатываемая площадь снизилась с 8,3 до 7,2 млн га.

Стоимость обработок селективными гербицидами немного снизилась по сравнению с прошлым годом и составила 663 руб./га. В 2016 г. стоимость была 666 руб./га. Среднее количество обработок на гектар осталось на том же уровне, что и в прошлом году, и составило 1,1.

Меньше всего площадей, обработанных селективными гербицидами, приходилось на овес яровой — 64% от общих посевных площадей, озимую тритикале — 40% и озимую рожь — 30%.

Самые недорогие обработки проводились на овсе яровом и стоили 385

руб./га. Самые дорогие обработки выполнялись на яровой пшенице и обходились в 763 руб./га.

Больше всего обрабатываемых площадей находилось на Северном Кавказе, в Западной Сибири и на Урале. Суммарная площадь, обработанная селективными гербицидами, составила более 51,7 млн га.

Из действующих веществ чаще всего аграрии применяли 2,4-Д, метсульфурон-метил, феноксапроп-П-этил, флорасулам.

Препараты применялись начиная с 12-й недели в марте по 29-ю неделю в июле, пик обработок приходился на 24—25 недели в июне. Пиковой стадией обработок осталось кущение. Боролись аграрии в основном против осота в посевах зерновых.

Основной причиной выбора того или иного гербицида осталась эффективность препарата. На втором месте стоит собственный опыт агронома, на третьем — цена.

В 2017 г. 32% препаратов применялось индивидуально, 43% — смешивалось с еще одним гербицидом, 19% — с двумя препаратами, 5% — с тремя. В остальных случаях селективные гербициды использовались в баковых смесях с большим количеством препаратов.

По данным исследования, 44% респондентов планируют использовать те же самые селективные гербициды в следующем году и 67% использовали эти же препараты и в прошлом году.

#### Фунгициды

Фунгициды представляют особый интерес на зерновых культурах. С каждым годом этот рынок стабильно растет, несмотря на стоимость обработок. В 2017 г. рынок фунгицидов для зерновых вырос на 9% по сравнению с предыдущим годом.

Площадь однократной обработки фунгицидами увеличилась по сравнению с 2016 г. с 35% от общей посевной площади до 38%. Необрабатываемая площадь снизилась с 25,6 до 24,5 млн га.

Стоимость обработок фунгицидами немного выросла по сравнению с прошлым годом и составила 1279 руб./га. В 2016 г. стоимость была 1275 руб./га. Количество обработок на гектар немного снизилось и составило 1,29. В 2016 г. этот показатель был равен 1,36. Количество продуктов в баковой смеси фун-

гицидов осталось примерно на том же уровне и составило 1,04.

Меньше всего обработанных фунгицидами площадей приходилось на овес яровой, рожь озимую и тритикале озимую и составило соответственно 5%, 7% и 19% от посевных площадей.

Самые недорогие обработки проводились на овсе яровом и стоили 829 руб./га. Самые дорогие обработки выполнялись на озимом ячмене и обходились в 1556 руб./га.

Наибольшее применение фунгицидов пришлось на Северный Кавказ, Центральное Черноземье и Поволжье. Суммарная площадь, обработанная фунгицидами, составила более 20,5 млн га.

Чаще всего фермеры применяли следующие действующие вещества: пропиконазол, протиоконазол, тебуконазол, триадименол, спироксамин, ципроконазол.

Фунгициды применялись начиная с 11-й недели в марте по 31-ю неделю в июле, пик обработок приходился на 20-ю неделю в мае. Пиковой стадией обработок был выход в трубку.

В основном аграрии боролись против ржавчины, септориоза и мучнистой росы на посевах зерновых.

Основной причиной выбора того или иного препарата по-прежнему осталась эффективность фунгицида. На втором месте стоит продолжительность действия, на третьем — цена.

В 2017 г. 43% препаратов применялось отдельно, 40% смешивалось с еще одним фунгицидным препаратом, 12% — с двумя препаратами, 4% — с тремя. В остальных случаях использовались баковые смеси с еще большим количеством препаратов.

Как показало исследование, 40% респондентов планируют использовать те же самые фунгициды в следующем году, 70% использовали эти же препараты и в прошлом году.

#### Инсектициды

Площадь, на которой хотя бы раз использовались инсектициды в 2017 г., осталась примерно на том же уровне, что и в предыдущем году, и составила 35% от посевной площади. Необрабатываемая площадь достигла 25,8 млн га.

Стоимость обработки инсектицидами немного снизилась по сравнению с прошлым годом и составила 383 руб./га против 405 руб./га в 2016 г. Количество

обработок на гектар немного уменьшилось — до 1,25. В 2016 г. этот показатель был равен 1,29. Количество продуктов в баковой смеси инсектицидов осталось примерно на том же уровне — 1,1.

Меньше всего обработанных инсектицидами площадей пришлось на рожь озимую — 3% от посевных площадей, а также овес яровой — 5% и тритикале озимую — 10%.

Самые недорогие обработки проводились на овсе яровом и стоили 260 руб./га. Самые дорогие обработки выполнялись на озимой пшенице и обходились в 423 руб./га.

Наибольшее применение инсектицидов отмечено на Северном Кавказе, в Поволжье и Центральном Черноземье. Суммарная площадь, обработанная инсектицидами, составила более 19,1 млн га.

Чаще всего аграрии применяли следующие действующие вещества: ацетамиприд, бета-циперметрин, диметоат, имидаклоприд, лямбда-цигалотрин.

Инсектициды применялись начиная с 14-й недели в апреле по 31-ю неделю в июле, пик обработок приходился на 20-ю неделю в мае и 24-ю неделю в июне. Пиковой стадией обработок была молочная спелость. В основном аграрии боролись против клопа вредная черепашка, трипсов и тли.

Основной причиной выбора того или иного препарата была эффективность препарата, на втором месте оказалась быстрота действия, на третьем — продолжительность действия.

В 2017 г. 34% препаратов применялось индивидуально, 48% смешивалось с еще одним инсектицидным препаратом, 13% — с двумя препаратами, 4% — с тремя. В

остальных случаях баковые смеси инсектицидов составлялись с еще большим количеством препаратов.

В следующем году 44% респондентов планируют использовать те же самые инсектициды, а 69% использовали эти же препараты и в прошлом году.

Исследование компании «Клеффманн Групп» в 2017 г. показало стабильный рост всех сегментов рынка средств защиты растений на зерновых культурах. Ответы респондентов подтверждают тот факт, что, получив рекордный урожай, аграрии все больше внимания стали уделять качеству выпускаемой продукции и эффективности сельскохозяйственного производства.

**Андрей Антошин,**  
менеджер проекта AMIS компании  
«Клеффманн Групп»

## Коротко

### Регистрация СЗР упрощается

Правительство РФ разрешило признавать результаты испытаний пестицидов в иностранных лабораториях. Проект Федерального закона «О внесении изменения в статью 43 Федерального закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» в части признания результатов регистрационных испытаний, полученных иностранными юридическими лицами» был одобрен на заседании Правительства и внесен в Госдуму.

Цель законопроекта — устранение пробела в законодательстве в части возможности признания результатов регистрационных испытаний, полученных иностранными юридическими лицами, при регистрации веществ и отдельных видов продукции.

В соответствии с новым законопроектом, оценка опасности веществ и отдельных видов продукции для человека и среды обитания может проводиться не только юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, аккредитованными в российской системе аккредитации, но и иностранными юридическими лицами в случаях, предусмотренных российским законодательством.

В частности, при регистрации пестицидов результаты неклинических лабораторных исследований, полученных в иностранных испытательных лабораториях, будут признаваться в качестве результатов регистрационных испытаний пестицидов.

Необходимые поправки в Федеральный закон от 19 июля 1997 г. №109-ФЗ «О безопасном обращении с пестици-

дами и агрохимикатами» были приняты еще в апреле 2017 г.

Согласно закону №109-ФЗ под иностранной испытательной лабораторией понимается иностранное юридическое лицо, имеющее государственную регистрацию в соответствии с законодательством иностранного государства и соответствующее принципам надлежащей лабораторной практики Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР).

### Пошлины толкают к локализации

Правительство РФ планирует ввести антидемпинговые пошлины на импорт гербицидов из ЕС. Ожидается, что это будет стимулировать увеличение местного производства мультинациональных компаний.

В докладе Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) признается факт демпинга гербицидов, ввозимых из ЕС на территорию Таможенного союза (ТС). В ходе антидемпингового расследования было установлено, что в период 2013—2016 гг. объем импорта гербицидов из ЕС ежегодно увеличивался, в то время как производство в рамках СНГ утрачивало долю рынка. Импорт вырос на 22,2%, а продажи гербицидов, произведенных в регионе СНГ, выросли на 7,5%.

ЕЭК предложила антидемпинговые пошлины в 27,5% для компании Syngenta (принадлежит теперь ChemChina), 29,9% для Monsanto, 28,7% для BASF, 33,9% для DuPont (часть DowDuPont) и 52,2% для Bayer.

Представители пестицидных компаний полагают, что повышение пошлин

приведет не только к росту цен на препараты для аграриев, но и к ограничению доступа к новым продуктам, поскольку в странах СНГ нет производства некоторых видов гербицидов.

Независимо от введения пошлин, компания Syngenta проинформировала правительство о том, что рассматривает вопрос о производстве достаточного количества гербицидов в стране, чтобы покрыть 80% российских продаж к 2019 г., сообщает Reuters newswire. К 2021 г. компания планирует производить в России 80% всех средств защиты растений, которые она реализует на внутреннем рынке.

Компания Syngenta уже инвестировала 1 млрд руб. (18 млн долл.) в научно-исследовательские и опытно-конструкторские проекты в России, в том числе 2 млн долл. в 2017 г. в Институт защиты растений (ВИЗР), передает Reuters.

**Анна Медведева**

### Фруктовое импортозамещение

Овощи, фрукты и ягоды вошли в обновленную версию Доктрины продовольственной безопасности. Нововведения связаны со здоровым питанием и замещением импортной продукции, пояснили в Минсельхозе России. Проект изменений в документ будет внесен в Правительство РФ в феврале 2018 г.

Доля собственных фруктов и ягод на российском рынке за прошедший год составила лишь 36%. По новым правилам, ее хотя бы довести до 70%. Доля овощей должна вырасти до 90%, но уже сейчас она перевыполнена и составляет 96,2%.

**По материалам iz.ru**

7-я совместная конференция  
Международной организации по сахару  
и Евразийской сахарной ассоциации

## Рынок сахара стран СНГ



15 марта 2018 года Москва,  
Рэдиссон Славянская

[www.sugarconference.ru](http://www.sugarconference.ru)

Организаторы



По вопросам участия  
обращайтесь:

+7 (495) 695 37 42  
[sugarconf@gmail.com](mailto:sugarconf@gmail.com)



## РЫНОК ДЛЯ НЕФОРМАЛОВ И БОЛЬНЫХ

### Как создать бренд органической продукции и где продвигать его небольшим агрокомпаниям и фермерам

Предпродажная подготовка, маркетинг, продвижение продукции — то, на чем спотыкается большинство мелких и средних сельхозпроизводителей. В российских реалиях произвести продукцию — это подвиг. Только, стоя перед полкой в магазине, покупатели про это не догадываются. Они выбирают раскрученные бренды, приятную упаковку, ассоциируют чувства и образы с рекламой. Руки фермеров, мокрая спина и холодный пот после града или заморозков — все это остается за скобками.

С органической продукцией еще сложнее, еще нужно доказать, что это настоящая органика. Продажи живут по жестким правилам профессионального маркетинга. Где в нем место органической продукции, произведенной небольшими хозяйствами, со скромным бюджетом на рекламу, как сделать продукт близким, понятным и привлекательным для покупателей — рассказала независимый консультант-маркетолог в сфере вывода экологических брендов на рынок, экс-пиар-директор сети магазинов «Organica» Мила Корсикова.

— **Федеральный закон об органическом сельском хозяйстве внесен в Госдуму. Это важный этап в развитии сектора, который означает изменение подхода к созданию, развитию и продвижению экобрендов в России. Мила, вы работали в сети магазинов, которая реализует органическую продукцию. Какие российские бренды органической продукции вы можете выделить?**

— Реально брендов, которые можно отметить в смысле удачного продвижения, я не нахожу. Как часто вы слышите о клиентоориентированности? В словаре синонимов к этому слову нет. Если вы делаете то, что нравится людям, — они платят. Если вы делаете то, что нравится вам, — платите вы. Простая формула успеха, которую не так уж просто реализовать в тематике органической продукции, потому что те, кто пришел в ее производство ради идеи, на практике проигрывают как бизнес. Чтобы получить надбавку за повышенные требования к качеству, надо еще и правильно представить продукт, брендировать его. Когда вы идете на свидание, вы же стараетесь показать себя с лучшей стороны.

— **Большинство фермеров предпочитают отдать продукцию дешевле и не заниматься маркетингом вообще...**

— Да, трудно определить четкую концепцию брендов, этикетки часто не проработаны, отсутствует предпродажная подготовка, позиционирование — экопродукция, и все. Ее обычно отправляют либо в специальные магазины, либо в отдел для диабетиков. Не всегда это ошибка или худшая идея. Но, даже реализуя продукцию через сеть оптовых покупателей, маркетингом заниматься приходится. Оптовый покупатель — такой же покупатель, просто с иными критериями выбора, условиями сделки. Если продукция плохо уходит с полок, объемы закупок снижаются, закупщик начинает искать нового производителя, конкуренты могут демпинговать или предлагать более выгодные условия. В конечном итоге все равно решение за конечным потребителем: нравится ему продукт или нет, проголосует он рублем или выберет других.

— **Как сегодня воспринимают органическую продукцию потребители?**

— Всего 10 лет назад экологичная, сертифицированная по евростандартам продукция была новинкой и желанным эксклюзивом. Сегодня происходит обратная тяга. Маркировка «Эко» и «Органика» — для покупателей может значить еще и «дорого, долго, невкусно, непонятно». Просто «экологичным» и «полезным» быть уже недостаточно. Нужно проложить путь к сердцам покупателей.

— **А как же мода на здоровый образ жизни и правильное питание?**

— Мода, безусловно, есть. Это узкий сегмент целевой аудитории, который предпочитает ЗОЖ. Сегмент медленно, но растет, и за него сейчас конкурируют большинство экомарок. У нас есть 10—15 лет до того момента, когда нынешние дети, повально родившиеся с аллергией, целиакией, отсутствием ферментов к белкам молока или мяса, севшей поджелудочной и так далее, вырастут и будут покупать первым делом органику. За это время бренду нужно вырасти и удержать позиции на рынке.

Сейчас основная покупательская способность принадлежит фанатам известного сладкогазированного напитка. Рожденные в СССР, выросшие в 1990-е. Для нас импортные шоколадки и чипсы были в детстве праздником. Поэтому сначала — вкусно и интересно, затем уже — полезно и безопасно. Но конкурировать с бюджетами и командами

трансконтинентальных корпораций мы не можем, потому что их суть — большая часть оборота на маркетинг. А суть органики — большая часть оборота на производство и качество продукции. Когда я думаю об этом, о сути экологичности как понятия и как образа жизни, мне страшно и радостно. Страшно потому, что людей, которые едят, гораздо больше, чем тех, кто еду выращивает. Радостно потому, что нам открыт доступ к любым продуктам и технологиям из самых закрытых и необычных уголков планеты.

— **Как можно завоевать внимание и доверие потребителей?**

— Люди ищут информацию, хотя бы знать, но в притягательном, удобном для их типа восприятия формате, в понятных для данного способа мышления формулировках. Это люди, которые никому не верят, не доверяют прямой рекламе, навязчивым слоганам и сообщениям. Упаковка важна, но не настолько. Самое важное — возможность найти достоверную информацию об истории продукта или узнать о продукте в формате обучения, новые лица, эксперты, места и события, возможности роста, развитие, личность на первом плане. Забота, уважение — это ценно. Но надо уметь их показать так, чтобы увидели, поняли, о чем речь. Этого нет на рынке органической продукции. Он для неформалов и тех, кто болеет. Такая репутация пока получается. А должен быть для всех и каждого, в первую очередь для детей.

— **Какие каналы продвижения наиболее эффективны?**

— Одни из самых востребованных для этой задачи каналы продвижения — это визуальные социальные сети YouTube и Instagram. Лучший способ создать доверительные отношения с целевой аудиторией — разговаривать друг с другом. Это должен быть открытый разговор, контент в стиле жизни. Вы получите новых людей, которые заинтересованы именно в вашей продукции. Ни упаковка, ни удачное расположение на полке магазина, ни оптовая сеть реализации такого эффекта дать не способны. Здесь есть огромное преимущество маленьких компаний, небольших брендов, узких тематик — возможность стать желанным, особенным. Чтобы вас искали, ждали и любили.

Анна Любеведская

# Текнокель Амино



Сделано в Испании



## Жидкие корректоры минерального питания с L-аминокислотами

- активизируют рост и развитие растений;
- повышают продуктивность и урожайность растений;
- улучшают качественные характеристики урожая;
- повышают устойчивость к болезням и неблагоприятным погодным условиям;
- способствуют восстановлению растений после стрессов.



**Текнокель**  
Амино Mix

коррекция множественных микродефицитов



**Текнокель**  
Амино B

для предотвращения и устранения дефицита бора



**Текнокель**  
Амино Ca

для предотвращения и устранения дефицита кальция



**Текнокель**  
Амино Fe

для предотвращения и устранения дефицита железа



**Текнокель**  
Амино Mg

для предотвращения и устранения дефицита магния



**Текнокель**  
Амино Mn

для предотвращения и устранения дефицита марганца



**Текнокель**  
Амино Mo

для предотвращения и устранения дефицита молибдена



**Текнокель**  
Амино Zn

для предотвращения и устранения дефицита цинка

**АГРОЛИГА**  
**РОССИИ**  
УСПЕХ ВЫРАСТИМ ВМЕСТЕ

**Эксклюзивный дистрибьютор в России**

[agro@almos-agroliga.ru](mailto:agro@almos-agroliga.ru)

[www.agroliga.ru](http://www.agroliga.ru)

Москва: (495) 937-32-75, 937-32-96  
Белгород: (4722) 32-34-26, 35-37-45  
Брянск: (910) 231-06-23  
Великий Новгород: (8162) 68-03-65  
Волгоград: (8442) 41-82-36, (995) 401-89-58  
Воронеж: (473) 226-56-39, 260-40-09  
Казань: (916) 903-35-31  
Калуга: (48439) 44-292  
Краснодар: (861) 237-38-85  
Курск: (4712) 52-07-87, 54-92-05  
Липецк: (4742) 72-41-56, 27-30-42

Нижний Новгород: (910) 127-02-21  
Орел: (915) 514-00-54  
Оренбург: (3532) 64-66-65, 64-78-98  
Пенза: (8412) 45-04-68, 53-53-37  
Ростов-на-Дону: (863) 264-30-34, 264-36-72  
Рязань: (915) 610-01-54, (915) 596-09-57  
Самара: (846) 247-92-16, 241-18-98  
Санкт-Петербург: (981) 803-24-11  
Симферополь: (978) 741-76-62  
Смоленск: (910) 789-72-27  
Ставрополь: (8652) 28-34-73

Тамбов: (4752) 45-59-15  
Тула: (919) 074-02-11  
Ульяновск: (937) 419-09-00  
Уфа: (917) 777-17-70  
Чебоксары: (916) 112-96-28

**ООО «ДальАгролига»**  
Биробиджан: (914) 665-75-08  
Благовещенск: (4162) 51-88-65  
Усурийск: (4234) 333-631, 33-36-27  
Южно-Сахалинск: (914) 755-77-88

## БОРЩЕВОЙ НАБОР НЕ В ЦЕНЕ

**Морковь, капусту, лук и свеклу выращивать становится менее выгодно, зато тепличные овощи и картофель — на подъеме**

По данным аналитических материалов Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), в 2017 г. объемы производства овощей открытого грунта в корпоративном секторе были на 23% выше среднегодового уровня за последние 5 лет. Ожидается, что цены на картофель в первой половине 2018 г. будут значительно выше, чем в прошлом и позапрошлом годах. Объемы переработки картофеля в 2018 г. значительно вырастут за счет открытия завода ГК «Белая дача» в Липецкой области.

На рынке тепличных овощей в 2017 г. сохранились высокие темпы роста производства тепличного томата и произошли очередные изменения географии импорта томатов и огурцов в РФ благодаря снятию запрета на ввоз из Турции, а также росту доли азербайджанской продукции в структуре ввоза томата. Цена на огурец в межсезонье остается на уровне прошлого года, несмотря на значительную прибавку в объемах производства.

### Картофель

По оценке ИКАР, реальные объемы производства картофеля в хозяйствах всех категорий в 2017 г. могут составить 22 млн т. Из них на хозяйства населения приходится около 15,5 млн т. Корпоративный сектор произвел 6,7 млн т, что сопоставимо с «валовкой» прошлого сезона (6,8 млн т).

На протяжении всего 2017 г. цены на столовый картофель были благоприятными для производителей. Небольшие объемы производства картофеля в сезоне 2016/17 позволили аграриям активно повышать ценник во второй половине сельхозгода. В апреле 2017 г. цены на картофель достигли максимального уровня за последние 5 лет.

В первой половине текущего сезона аграрии также не были разочарованы ценами на продукцию. К Новому году средняя цена реализации картофеля в Брянской области на базе EXW составила 11 руб./кг с НДС, в то время как годом ранее — 7,75 руб./кг, в конце декабря 2015 г. — 7 руб./кг.

Сложившаяся на рынке ситуация позволяет рассчитывать на то, что во второй половине сельхозгода цены производителей на картофель окажутся значительно выше, чем в сезоне 2016/17, и отечественный товар на рынке закончится на несколько недель раньше.

В 2018 г. ожидается значительный рост объемов промышленной переработки картофеля. Открытие завода ГК «Белая дача» в Липецкой области по производству картофеля фри мощностью 100 тыс. т в год намечено на начало 2018 г. В планах компании — полностью заместить импорт этой позиции в Россию, который составляет около 70 тыс. т в год.

В 2017 г. импорт столового картофеля составил 530 тыс. т. Как и в прошлые годы, основная масса продукции была ввезена из Египта, на него пришлось 60% поставок.

Среднегодовой объем импорта столового картофеля в Россию составляет 400—600 тыс. т в год и сильно коррелирует с объемами отечественного производства. По оценкам ИКАР, в сезоне 2017/18 будет ввезено 550—650 тыс. т.

Несмотря на уменьшившиеся объемы производства и неплохой ценник на внутреннем рынке, осенью 2017 г. аграрии продолжили экспортировать картофельную продукцию за рубеж. Как и в прошлые годы, основными потребителями российского картофеля стали непризнанные республики Восточной Украины и Азербайджан. А вот ключевым потребителем переработанного российского картофеля остался Казахстан.

### Овощи

Ситуация с ценами на овощи выглядит менее позитивно. В текущем сезоне объемы производства овощей открытого грунта корпоративным сектором составили 5,9 млн т, что на 23% больше среднегодового уровня за последние 5 лет (2012—2016 гг.). Об избытке продукции в последние месяцы также говорят производители белокочанной капусты, моркови и репчатого лука. Поступающая информация не позволяет ожидать значительного роста цен на овощи борщевой набора во второй половине сельхозгода.

Как правило, после периода низких цен производители пересматривают структуру производства в сторону уменьшения доли низкорентабельной продукции. Уже сейчас многие аграрии говорят, что в сезоне 2018/19 планируют снизить посевные площади под овощами открытого грунта.

### Огурцы

До 2016 г. основной упор отечественные тепличные компании делали на теп-

личные огурцы как наиболее рентабельную культуру. Такой выбор обуславливался особенностями его производства (рентабельность светокультуры огурца достигала 40%), а также уходом с российского рынка европейского огурца, затем турецкого.

В прошлом году российские промышленные теплицы произвели 524 тыс. т огурца. По итогам текущего года объем отечественного производства вполне может достигнуть уровня 580—600 тыс. т, в то время как импорт остается на уровне прошлого года с небольшой прибавкой в 5—8% (или на 6—10 тыс. т).

Вплоть до 2015 г. четверть импортного огурца была турецкого происхождения. В 2016 г. Турция из статистики исчезла, а в середине октября 2017 г. запрет на поставки огурца был снят.

По итогам 2017 г. по рынку тепличного огурца ИКАР представляет следующие результаты: рост общей емкости рынка (тепличного + импортного) на 10%, рост производства в промышленных теплицах на 11%, рост импорта на 7%.

Оптовая цена килограмма огурца летом 2017 г. снижалась до 20—30 руб./кг. В декабре она достигала 120—130 руб./кг, а в некоторых регионах и 150—160 руб./кг.

### Томаты

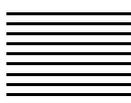
Прошлый год стал годом старта значительного роста производства тепличных томатов (+17%). В этом году рост продолжился, планируется прибавить еще 16% и достигнуть уровня в 290 тыс. т.

После продолжительной паузы в официальных поставках турецкого томата на российский рынок (1 января 2016 г. — 31 октября 2017 г.) с 1 ноября 2017 г. продукция снова стала завозиться в страну, но уже с некоторыми ограничениями. Минсельхоз России ввел квоту в 50 тыс. т, Россельхознадзор формирует список проинспектированных турецких предпрятий, продукция с которых разрешена к ввозу.

По итогам 2017 г. по рынку тепличного томата ИКАР представляет следующие результаты: рост общей емкости рынка (тепличного + импортного) на 15%, рост производства в промышленных теплицах на 16%, рост импорта (с учетом дооценки по «серому» импорту) на 15%.

*Продолжение материала — на портале AgroXXI.ru/zrast*

**Евгений Иванов, ведущий эксперт ИКАР**



**ТЕХНОЭКСПОРТ**  
торгово-промышленная компания

**ТЕХНОЛОГИИ, НАЦЕЛЕННЫЕ НА РЕЗУЛЬТАТ!**



**Производство  
И реализация  
высокоэффективных  
препаратов  
от сорняков,  
болезней  
и вредителей  
для основных  
сельскохозяйст-  
венных культур.**

**Органо-  
минеральные  
удобрения  
на основе  
гуминовых кислот.**

**Центральный офис:**

Московская область, г. Сергиев Посад

**(495)721-26-41; (496)549-09-09**

***agro@technoexport.ru***

***www.technoexport.ru***

**Представительства:**

Краснодарский край, тел.:

(86130) 9-50-15; (918) 964-12-25

Ростовская область, тел.:

(8632) 06-14-06; 06-14-07

(928) 606-00-17

## РАСТЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ОГОРОД

### Мировой рынок овощной продукции в 2018 году: спрос, торговая география и новые ниши

Новую глобальную карту поставок овощной продукции в 2018 г. представили эксперты Рабобанка, пишет Agropages.com. Карта наглядно показывает основные овощные торговые потоки и отражает некоторые ключевые глобальные тенденции в этом секторе. Среди них рост доли производства овощей в теплицах и вертикальных фермах, а также увеличение популярности потребления органических овощей.

#### Не только местный бизнес

Анализ современного состояния отрасли показывает, что мировой рынок овощей по-прежнему остается преимущественно локальным. Только 5% овощей выращивается с целью международной торговли, однако доля таких производств в последнее время растет.

Легкость доступа к рынкам жизненно важна для стран-экспортеров, ориентированных на вывоз овощной продукции за рубеж. Например, для Мексики, Испании и Нидерландов.

За последнее десятилетие Мексика значительно расширила присутствие на североамериканском рынке. Продолжает расти и внутренняя торговля в рамках ЕС.

#### Фреш на подъеме

По оценкам экспертов, 70% всех овощей, выращенных в мире, продается в свежем виде. Рынок фреш по-прежнему растет, и в основном за пределами США и ЕС. Как полагают аналитики, рынок свежих (предварительно обработанных) овощей сейчас находится на подъеме.

А вот спрос на консервированные овощи в мире снижается. Переработка овощей — замораживание, консервирование и сушка — хороший способ предотвратить потери, однако глобальное потребление консервированных овощей, как свидетельствует статистика последнего десятилетия, уменьшилось.

Спрос на замороженные овощи ежегодно увеличивается в среднем на 1%. Сушеные снеки из овощей набирают популярность в Европе.

Тенденции растущего спроса выглядят наиболее устойчивыми для овощей, которые удобны для непосредственного употребления в пищу или приготовления в составе каких-либо блюд. Растет также популярность овощей, которые полезны для здоровья и выглядят визуально привлекательными в рекламе в средствах

массовой информации. Одни из лучших таких примеров — овощи, используемые для всех видов салатов, а также сладкий картофель. В ЕС, например, импорт сладкого картофеля (в основном из США) утроился всего за 4 года.

#### Органик для богатых

В богатых европейских странах наиболее популярными становятся органические овощи. В таких странах, как Швеция, Австрия и Дания, доля органических фруктов и овощей в общем объеме продаж свежих фруктов и овощей уже превысила уровень 10%.

Доля рынка органических продуктов увеличивается по всему миру. В США она составляет 9% и быстро растет.

При этом уровень дохода не становится единственным определяющим фактором для роста потребления органических овощей. В Нидерландах, где средний доход на душу населения аналогичен среднему показателю Швеции и Австрии, доля рынка органических овощей составляет всего 5%. Причины этого не ясны, но, скорее всего, это связано с решениями супермаркетов относительно категорий, цен, доступности и качества традиционных овощей. Видимо, в какой-то степени это также зависит от культурных традиций населения страны.

#### Свобода торговли

Поскольку большинство свежих овощей — это скоропортящиеся продукты, для них необходим легкий доступ к рынкам. В Латинской Америке и Африке овощи в основном находят сбыт на региональном уровне. Меняющиеся обстоятельства (климат, доступность воды), а также издержки производства, курсы валют и торговые соглашения способны стимулировать активность торговых потоков овощей.

Соглашения о свободной торговле жизненно важны. Отступления от торговых соглашений НАФТА или ЕС (например, Brexit) в дальнейшем негативно скажутся на торговле овощами.

Мексика, например, в последнее десятилетие заметно укрепила доминирующее положение на рынке Северной Америки, став ее «огородом». В ЕС основными экспортерами овощей стали Испания и Нидерланды. Кроме того, на роль нового перспективного поставщика овощей для европейского рынка начинают претендовать Марокко.

#### Перспективные рынки

Заметной тенденцией в общемировых поставках овощей становится появление новых стран — импортеров овощей. До недавнего времени импорт овощей был сконцентрирован в Северной Америке, Западной Европе и Японии. Но постепенно такие страны, как Индия, Китай и ОАЭ, увеличили импорт овощей.

Россия также продемонстрировала рост торговли, несмотря на санкции, введенные в 2014 г., для овощей из ЕС, США и ряда других стран. В настоящее время Беларусь, Марокко, Китай, Армения и Азербайджан стали важными поставщиками овощей в Россию.

#### Вертикальное растениеводство

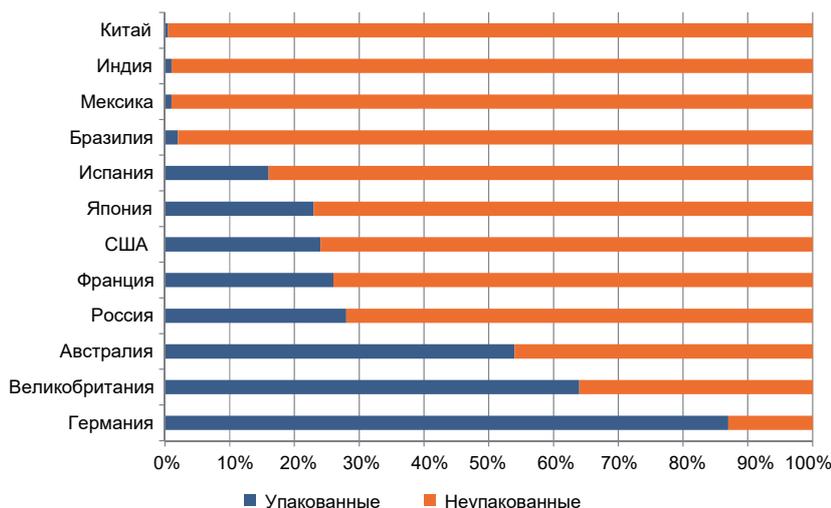
В мировом масштабе растет потребность в овощах, доступных в любое время круглый год. Причем такие овощи должны производиться по безопасным и ресурсосберегающим технологиям и обладать неизменно высоким качеством. В связи с этим растет производство овощей в теплицах и на вертикальных фермах.

В настоящее время площадь теплиц в мире оценивается примерно в 500 тыс. га, в том числе около 40 тыс. га занимают современные стеклянные теплицы. В них активно реализуются технологии светокультуры — выращивание сельхозкультур (часто именно листовых овощей) в контролируемой среде с использованием искусственного освещения. Объем инвестиций и затраты на электроэнергию в таких теплицах остаются высокими, что несет определенную угрозу экономической жизнеспособности вертикального растениеводства. Тем не менее в исследовании отмечено, что взыскательные клиенты готовы платить дороже за овощи, выращиваемые рядом с ними в безопасной замкнутой среде.

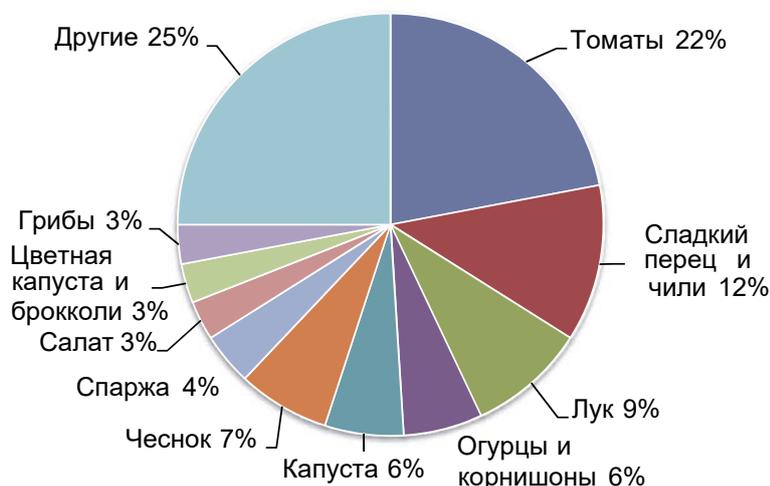
Поэтому неудивительно, что с недавних пор мы стали свидетелями появления современных вертикальных ферм в различных местах по всему миру. Чаще всего развитием вертикального растениеводства занимаются в Северном полушарии вблизи городов — крупных потребительских концентратов.

#### Тепличный бум в России

Говоря о развитии тепличного овощеводства в России, следует вспомнить, что функционирование подобных



Доля упакованных свежих овощей в розничной торговле



Топ-10 свежих овощей по объемам экспорта в 2016 г.

овощеводческих участков, как вспомогательных подразделений средних и крупных промышленных предприятий, было вполне нормальным явлением советской экономики. Такие производственные единицы успешно реализовывали продукцию среди сотрудников предприятий, но существенной прибыли не приносили и опирались на ресурсы базового промышленного предприятия. В современных условиях подобные

предприятия практически исчезли. Но, например, в г. Жуковском Московской области такой овощеводческий участок до сих пор продолжает работу в составе Летно-исследовательского института им. М.М. Громова.

В 2017 г. валовой сбор тепличных овощей в РФ составил 952,6 тыс. т, что на 17% выше уровня 2016 г. В рамках программы импортозамещения для стимулирования инвестиционной активнос-

ти в сфере тепличного овощеводства государство реализует комплекс мер, среди которых компенсация понесенных инвестиционных затрат на строительство новых тепличных комплексов, использующих современные технологии овощеводства. Размер субсидии составляет 20% (25% для регионов Дальневосточного федерального округа) от суммы понесенных затрат.

За период 2015–2017 г. комиссия Минсельхоза России отобрала 56 инвестиционных проектов общей площадью 439,7 га. Сумма инвестиций оценена в 69 млрд руб. На строительство и модернизацию имеющихся тепличных комплексов аграрии с 2017 г. также смогли получить льготные кредиты по ставке не выше 5% годовых.

Отечественные сельхозпроизводители с большим энтузиазмом отнеслись к одобрению Правительством РФ законопроекта об органическом сельском хозяйстве. Многие из них сегодня ожидают, что в этом документе, который вскоре рассмотрит Госдума, будут учтены мнения Минсельхоза России и специалистов-практиков отрасли.

Как поделился президент ассоциации фермеров Ленинградской области и Санкт-Петербурга Михаил Шконда, запуск и работа городской вертикальной фермы обходятся дорого. Поэтому фермеры выращивают в основном листовую зелень. Работать с фруктами и овощами нерентабельно. Однако спикер надеется, что технологии органического земледелия только в начале пути и, возможно, ученые найдут способ удешевить производство. Иными словами, потенциальные производители органической овощной продукции ожидают компетентных предложений со стороны сельхознауки. Понятно, что без государственной поддержки тут не обойтись. Во всяком случае, в принятии закона об органическом земледелии Россия уже отстала от соседних стран — Казахстана, Молдовы, Армении и Грузии.

Продолжение материала — на портале [AgroXXI.ru/zrast](http://AgroXXI.ru/zrast)

Владимир Францевич

## ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ № 2/2018

Зарегистрирована в Комитете Российской Федерации по печати  
Свидетельство № 014224

Адрес редакции: 119590, Москва, ул. Минская, д. 1 Г, корп. 1, офис. 19. ООО «Издательство Агрорус».  
Тел.: +7 (499) 500-10-84. Факс: +7 (499) 500-10-94. 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

ООО «Издательство Агрорус»

Генеральный директор

Ирина Зарева

Главный редактор

Диана Насонова

Верстка

Людмила Самарченко

Корректор

Светлана Борисова

Цена — бесплатно Тираж 32000 Отпечатано в ООО «Экспресс» 606007, Нижегородская обл, г. Дзержинск, пр-кт Чкалова, д. 47 а Заказ №



**Положи начало  
высоким урожаям!**

**БЕГИН<sup>®</sup>, КЭ**

С-метолахлор, 960 г/л

**Высокоэффективный довсходовый  
селективный гербицид против однолетних  
злаковых и некоторых двудольных сорняков в посевах  
сахарной свеклы, кукурузы, подсолнечника, сои, ярового рапса**

**Преимущества препарата:**

- высокая эффективность против однолетних злаковых и наиболее вредоносных двудольных сорняков;
- не требует заделки в почву;
- подавляет однолетние злаковые и двудольные сорняки в начальный момент отрастания;
- создает оптимальные условия для дружного появления всходов культуры;
- высокая селективность в отношении защищаемых культур;
- полностью разлагается в почве к концу вегетации;
- не имеет ограничений по подбору культур в севооборотах;
- оригинальная рецептура препаративной формы;
- отличный компонент баковых смесей.

119590 Москва, ул. Минская, 1 Г, корп. 1, офис 19  
Тел.: +7 (499) 500-10-84 (многоканальный)  
Факс: +7 (499) 500-10-94  
E-mail: [info@lysterra.ru](mailto:info@lysterra.ru)  
[www.lysterra.ru](http://www.lysterra.ru)