



Консолидация на рынке агрохимии достигла пика – особенности развития бизнеса FMC в новых реалиях

Павел Зибарев, Генеральный директор ООО «ЭфЭмСи» ответил на вопросы AGRO XXI о ключевых моментах преобразования агрохимического бизнес-пространства с точки зрения преимуществ и возникающих проблем

1. Как меняется рынок агрохимии в мире и в России? Продолжится ли консолидация рынка и каковы последствия слияний компаний?

Да, консолидация продолжается, она в начале этого года вышла на пик. На рынке мало компаний, кто остался в стороне от этой тенденции. Наверное, только одна из крупных известных компаний – одинокий ковбой, остальные находятся в процессе консолидации. Явно или косвенно, но соглашения подписаны и идет именно интеграция – важная с точки зрения внутренних процессов каждой компании. Мы знаем это по себе. А вот результаты буду видны только в сезоне 2020 года.

2. Как Вы оцениваете присутствие Вашей компании на мировом и российском рынке – достижения и планы?

В начале ноября 2017 года был первый день нашей новой компании после слияния, и 1 ноября 2018 года нам исполнился ровно год. Сейчас мы можем однозначно сказать, что FMC сегодня – это действительно новая компания, и с точки зрения организации процессов, и с точки зрения продуктового портфеля. Могу с гордостью отметить, что мы очень сильно обновились и выросли по своим показателям, т.е. присутствие, рыночная доля – глобально очень сильно поменялись. Мы выросли путем прямого сложения 1+1, но, в нашем случае, это получилось не 2, а гораздо больше. Мы испытали эффект положительной синергии. Мы ничего не потеряли, а только приобрели, получили стимул к дальнейшему развитию. Нам приходилось реорганизовываться, соответственно, стояла задача улучшать процедурные вопросы, повышать знания наших специалистов о новых продуктах компании.

Итог очевиден нам и нашим инвесторам: объемы прибыли за 3 квартала 2018 года значительно увеличились и перспективы на 4 квартал 2018 года более, чем хорошие. Так что от интенсивного развития ведущих мировых компаний Россия, как регион в рамках FMC, не отстает.

3. Какие вызовы стоят перед компанией в связи с жесткими требованиями регулирующих органов?

К сожалению, мы оказались в клещах не только со стороны регулирующих органов, но и со стороны производителей действующих веществ.

Реальность такова, что предложение для конечного потребителя обусловлено не столько требованиями законодательства, сколько наличием того или иного продукта, в тот или иной момент времени. Конечная стоимость всегда «раскручивается по цепочке» и на ней явно отразится возможный рост пошлин на гербициды и изменение НДС.

Сейчас наступает очень непростое время, когда финансовые колебания будут влиять на всех игроков рынка – на конечного потребителя, дистрибьюторов, производителей, поставщиков действующих веществ. Мы все будем вынуждены реагировать по ходу развития событий и результат пока предвидеть очень сложно.

Российские регулирующие органы, как правило, следуют в фарватере европейских требований, – всегда ли это хорошо, сложно сказать, им виднее...

На нас, конечно, жесткие требования регуляторов влияют, и мы теряем ряд продуктов в перспективе 1,5–2 года. Но, с другой стороны, это, в принципе, достаточный срок, чтобы поменять конфигурацию продуктового портфеля, тем более, что наша линейка препаратов очень большая – более 50 наименований. Пожалуй, это самый большой ассортимент среди наших основных конкурентов.

4. Какие новые продукты выходят на рынок и в чем их преимущество?

В этом году мы уже зарегистрировали достаточно большое количество продуктов. Мы расширяем нашу линейку послевсходовых гербицидов. Это двухкомпонентный гербицид Экспресс® Голд для специальных гибридов подсолнечника, возделываемых по Технологии Экспресс™. Новый двухкомпонентный гербицид для свеклы сахарной Карибу® Дуо Актив, который обеспечивает контроль широкого спектра сорняков и имеет пролонгированный эффект за счет почвенного действия. Получил регистрацию легендарный гербицид Хармони® в усовершенствованной формуляции – Хармони® Про для борьбы с широколиственными сорняками в посевах сои и льна, также, который уже производится на нашем заводе в Новочебоксарске. Он новый продукт и с точки зрения производства.

В ближайшее время мы ожидаем инсектицидные новинки для овощных культур Веримарк® и Беневия® – нишевые, высоко маржинальные продукты для профессиональных сельхозтоваропроизводителей. Ожидаем нового комбинированного фунгицида Вендета® для защиты посевов подсолнечника и сои, а также посадок картофеля, аналогов которого пока в России нет. Надеемся получить регистрацию десиканта для картофеля под торговой маркой Спотлайт® Плюс.

Для нас это достаточно большая линейка новых продуктов, которая привлечет за собой весомый маркетинговый бюджет на продвижение и узнаваемость препаратов, обучение наших продавцов.

5. Как работает завод компании в Чувашии?

Активно развивается одно из главных направлений – выпуск локализованной продукции, как ответ на повышение пошлин на гербициды из Европы. Идет подготовка ко второму этапу, когда мы будем выводить на рынок новую линейку продуктов «твин-пак» – это комбинации нескольких препаратов. Так, например, рынок ждет выход наших гербицидов в комбинации с

дикамбой (препараты в жидкой форме и в виде водно-диспергируемых гранул), что позволит нам обеспечить спрос и расширить ассортимент.

Планируем усилить работу нашей лаборатории, которую в этом году мы мало использовали, но намерены в ближайшее время задействовать ее потенциал. Заводская лаборатория оснащена современным и эффективным приборами, которое можно назвать последними моделями высокотехнологичного оборудования от ведущих производителей. Специалисты получают ценную информационную картину в графиках и цифрах, которую мы можем использовать для работы с нашими клиентами и научными учреждениями. Мы коммерциализируем работу нашего завода.

6. Наука FMC – какие разработки в перспективе, будут ли в портфеле биопрепараты?

Будущее FMC наступит в 2023-2024 годах. И да, мы будем ориентированы на выпуск инновационных биопрепаратов.

Честно говоря, в этот год интеграции мы занимались другими вопросами. Тем не менее, даже за год мы значительно продвинулись вперед – на нас (российское представительство) начал выходить наш научный центр FMC, который находится в Филадельфии.

7. Сможет ли сельское хозяйство обходиться без пестицидов?

Сможет... какое-то время. Но надо понимать, что проблема не в пестицидах, а в их правильном применении и их качестве.

Если подумать, любое лекарство – это яд, но то, как он будет применен, повлияет на состояние здоровья больного, будь то растение или человек. В отношении всех пестицидов правило безопасного использования – это одна из основных ценностей компании: Всегда следовать указанным на упаковке инструкциям по применению и соблюдать меры предосторожности.

Ну а мы, все игроки агрохимического рынка, тратим силы и энергию на просветительскую деятельность среди наших конечных потребителей. Многие это ценят и принципиально работают только с качественными продуктами. И покупают именно оригинальные продукты.

Отметим, что аграрии научились оценивать риски от неиспользования пестицидов. На своих опытных площадках мы проводили подобные испытания – применить гербицид, а потом не применить инсектицид, и результаты были плачевные. И это при том, что опытные площадки сравнительно небольшие. А теперь представим, что с подобными проблемами столкнутся крупные хозяйства. Им придется очень тяжело.

8. На что производителям сельхозкультур обратить внимание при подготовке к следующему сезону?

Обратите внимание на наши инсектициды Кораген® и Авант®, которые безупречно работают всегда. На ближайшее 3-4 года – это будет, пожалуй, лучшее предложение.

Между прочим, в ноябре FMC, получила престижную награду на международном конкурсе Agrow Awards 2018 за выдающиеся достижения в сельском хозяйстве и работу по идентификации и развитию новых действующих веществ для средств защиты растений – это наша молекула Циазипир®. Компания стала победителем в номинациях «Лучший портфель научных разработок» и «Лучшая инновация в технологиях применения пестицидов», а также получила премию «За личный вклад в развитие отрасли».

На следующий год мы советуем нашим товаропроизводителям все тщательно планировать! Россия – страна большая, сезонность высокая и планирование систем закупки препаратов должна стоять первостепенной задачей. Без этого сложно работать и нам, и аграриям.

Если что-то не заказано заранее, то в сезон этого препарата уже не будет. Планировать желательно за полгода, чтобы мы успели произвести и доставить препараты. К сожалению, некоторые хозяйства все еще закупают СЗР по остаточному принципу. А мы больше так не работаем!

Конечно, со временем системы закупок стабилизируются, так как в агросектор приходит много молодежи, грамотные специалисты, которые ведут планирование по всем правилам. Если сейчас уже есть диджитализация и цифровизация посевов, то и взаимодействия в секторе СЗР будут упорядочены. Наконец, отметим, что сейчас хозяйства уже не полагаются на устаревшие агропрактики, заимствуют передовой опыт и технологии, применяют современные, высокоэффективные препараты.