

Ален Летурно, учредитель и президент Prograin, Квебек, Канада

Наши сорта – как наши дети:

они все разные, и мы всех их любим одинаково



Текст – Юрий Гончаренко

Разница в подходе к работе

Канада на представителя Старого Света производит огушительное впечатление, которое усиливается неестественностью времени: семичасовая разница корректирует ритм жизни. Нельзя не изумиться уже географическим реалиям: в Канаде десять провинций, а площадь только одной, Квебека, равняется трем Украинам. Правда, квебекуа, которые считают себя нацией, говорят, что их провинция по площади равняется трем Франциям. Это логично, Квебек – французская Канада, франкоязычная. Самым большим городом Квебека является Монреаль, и проживает на «острове Монреаль» площадью в 500 кв. км почти два миллиона человек из восьми, проживающих в провинции. Представляете? Три Украины и восемь миллионов населения. Неслыханные природные богатства, высокоразвитая промышленность, отличное сельское хозяйство. На юге Канады даже есть территория, практически полностью

совпадающая с климатическими и другими условиями Украины. Поэтому местные технологии, культуры так легко адаптируются к украинским реалиям. Население Канады в полтора раза меньше, чем Украины. ВВП – в десять раз больше. Или около того. По всем спискам МВФ, Всемирного банка и ЦРУ, канадец производит товаров и услуг на 52 тысячи долларов в год, украинец – на 3800. Правда, по данным ЦРУ, – всего на три тысячи. Дело в том, что украинцы всегда рассчитывают на чудо. Канадцы – на себя.

Непростая компания в непростой стране

Мы приехали в квебекскую глубинку, и дорога, петля вдоль реки, обрамленной красными канадскими кленами, вывела к просторной площадке. На ней стоял канадский офис, в смысле, возведенный по канадской технологии, из сип-панелей, обшитый крашеной вагонкой, но с декоративной башенкой. Далее тянулась разгрузочная рампа для зерновозов, во дворе высились силосы элеватора. Селекционные поля простирались за границами пло-



щадки и занимали необозримую территорию, на которой крохотными участками были высеяны десятки тысяч сортов сои. Десятки тысяч сортов! В это трудно поверить, но я это видел своими глазами.

Моим проводником по миру сои Prograin был директор компании по Восточной Европе Юрий Котенок. Его хорошо знают наши агропромышленники, поскольку соя Prograin зарегистрирована и выращивается в Украине уже не один год. Он показал мне завод и селекционный центр, лаборатории и посевы.

– В Украине многие знают Танаис, самую раннюю нашу сою, здесь она была создана под названием Тундра, – рассказал Юрий. – Мы занимаемся дистрибуцией этого сорта совместно с Научно-исследовательским институтом сои в Глобино, и он входит в число лидеров продаж. Его очень приветствуют хозяйства, которые высевают озимые культуры. Он доходит до технической зрелости к концу августа, и люди успевают к 15 сентября подготовить почву для посева зерновых озимых. И вот сейчас вы увидите, где это все рожда-

лось и как возникало.

Однозначно, канадцы – люди непростые, особенно с точки зрения украинцев.

Я приехал в эту непростую страну, чтобы встретиться с очень и очень непростым человеком, лидером и владельцем компании по селекции ранней сои Prograin Аленом Летурно.

И сразу понял, что мне придется разгадывать секрет этого успеха и секрет этой личности, поскольку Ален Летурно был крайне прост и открыт. И ничто не наводило на мысль, что этот человек категорически отличается от сотен владельцев компаний, с которыми мне доводилось встречаться.

А компания отличалась.

Откуда взялась теплолюбивая соя в холодной Канаде

– Как вообще в поле вашего зрения попала соя? Соя – южная культура, и для меня – загадка, почему она распространена в Канаде. С чего все началось?

– Культура сои началась здесь, в Квебеке, на востоке Канады, в начале восьмидесятых годов. До этого возделывали в основном кукурузу, зерновую группу и





немного – сахарную свеклу. Впрочем, свекла существовала преимущественно благодаря государственным субсидиям, а когда они прекратились, ушла и сахарная свекла. Но производители, фермеры, начали искать замену этой культуре в севообороте, новую культуру, которая успешно чередовалась бы с кукурузой и зерновыми. Мой дядя, основатель компании, бывал в США, на юге Канады, в регионе Онтарио, и там увидел эту культуру. Он решил, что это хорошая идея. Почему бы не попробовать перенести эту культуру в Квебек? Дядя вернулся с этой идеей, и здесь начался поиск сортов, подходящих для выращивания в Квебеке. Пришли к выводу, что для этой зоны пригодны лишь несколько сортов. Все они были государственными, принадлежавшими Министерству сельского хозяйства Канады. Компания Prograin началась с продаж семян сои, принадлежащих правительству, местным фермерам, и нужно заметить, эти сорта относились к средней и даже низшей группе по

урожайности. Фермеры использовали выращенную сою в качестве корма для скота, молочного стада и свиней.

– **То есть рынок существовал? Спрос на сою уже был в этом регионе?**

– Да, спрос уже существовал, но самой сои еще не было в достаточных объемах. Мы ведь такую же картину видим сейчас в России и Украине. То же самое было и здесь. Животноводство КРС было развито, а вот шрот или жареную сою приходилось импортировать. Через два года мой дядя пришел к выводу, что целесообразно купить оборудование для жарки сои и предлагать рынку новый продукт. В то время раскрутить предприятие на одних семенах не получилось бы. Это направление бизнеса, жарка сои, просуществовало около двадцати лет, до начала 2000-х годов. Семья Летурно была одной из первых, кто ввез подобную технику и начал предлагать на рынке жареную сою. Я сам начал свою деятельность в компании как торговый представитель. Я продавал семена.

Довольно быстро я понял, что продавать то же, что продают другие – бесперспективно, в этом нет будущего. В 1985 году я убедил дядю инвестировать в создание своих собственных сортов сои. Селекционный центр начал работу в 1986-м, и к сегодняшнему дню компания зарегистрировала в разных странах мира более ста сортов и является признанным лидером в создании ранних сортов сои. Первый сорт удалось создать достаточно быстро. Мы наняли селекционера, и он энергично принялся за работу. Чтобы ускорить создание

сорта, мы использовали для размножения природные возможности Южной Америки. Были задействованы внутренние теплицы, лаборатории, государственные структуры. Это случилось в 1992 году, мы получили первый собственный сорт сои, он назывался Клара.

Секреты дифференциации

Итак, Prograin занимается селекцией сои, но не просто сои – ранней и традиционной, не ГМО. На пункте приема товарной сои я изумился двум вещам. Во-первых, сою ГМО очень просто идентифицировать. Зерна нужно растолочь в порошок, бросить в пробирку и добавить воду. После этого тестовая полоска показывает, есть генная модификация или нет. Стоит такой тест 3 доллара 12 центов и занимает две минуты времени. Изменение генной структуры – это введение сое гена земляной бактерии, устойчивой к гербициду сплошного действия. Его-то и различает тест. Во-вторых, по негласной договоренности все компании, производящие семена сои, оставляют на соевых бобах темный рубчик, серый, черный, коричневый, если



Опытные сортовые участки ранней сои

это генно-модифицированная соя. Есть, конечно, исключения, несколько сортов не ГМО, которые также имеют темный рубчик, но это именно исключения. Традиционная соя имеет светлый рубчик и поэтому пригодна для экспорта в Японию для производства тофу. Тофу – своего рода соевый сыр, который производится из соевого молока способом, похожим на производство традиционного сыра. Это один из основных традиционных поставщиков протеина в азиатской кухне. И он должен быть белоснежным, поэтому максимально светлыми должны быть соевые бобы.

Ален Летурно занял скромное место в углу конференц-зала, но, вероятно, случайно оказался на фоне увеличенной старой фотографии, с которой улыбались создатели фирмы, отцы-основатели и, возможно, первые заслуженные сотрудники.

– Мне говорили, что вы ведете испытания по сорока тысячам сортов...

– Да, мы в исследованиях высеем более сорока тысяч сортов сои. Можете сами посмотреть, можете сфотографировать, это предмет нашей

гордости. Мы лидируем в мире по ранней сое – это признанный факт. Говорим ли мы о местном рынке или о рынке Западной Европы – у нас самая большая программа по ранним сортам сои, не ГМО, традиционным. Если говорить о международной классификации, а не heat units (тепловые единицы – точнее, единицы накопления тепла, CHU. – Ред.), то это группа спелости от 000 до 1.

– Меня поражает то, что ваша компания немногочисленна, компактна при этом...

– Вы правы. Мы не крупная транснациональная компания, но и не малая в своем сегменте, мы занимаем среднюю позицию. Величина компании здесь роли не играет. У нас очень яркая узкая специализация и очень эффективный персонал, что и позволяет нам лидировать на рынке. Мы успешно конкурируем с мультинациональными компаниями.

– Но разве в Южной Америке нет сильной конкуренции с вами в семенном плане? Там ведь выращивается огромное количество сои, в Аргентине, Бразилии...

– Начнем с того, что в Южной Америке, как и в



Соя, названная по имени сына



Демонстрационные линейки новинок и промышленных сортов





США, выращивают в основном ГМО-сою. Возможно, там есть компании, которые имеют программы и по сое не генно-модифицированной, но это не та группа спелости, какой располагаем мы и какую развиваем. Вряд ли эти сорта могут пригодиться, например в Украине. Если мы возьмем широту, на которой расположена наша компания в Канаде, и Украина, – мы единственные, кто выводит такие сорта на этой широте.

– О да, я знаю этот феномен, когда в период становления нового сельского хозяйства в Украине многие владельцы агрокомпаний искали технологии для современного растениеводства и нашли их в Канаде и еще в Аргентине... Но почему вы делаете акцент на сою – не ГМО? Мировой тренд – это соя ГМО, ее с большим энтузиазмом принимают фермеры. Почему вы создаете традиционные сорта?

– Прежде всего, это происходит по той причине, что мы занимаемся экспортом товарной сои на азиатские рынки, в Японию, а также в Европу, и мы ищем нишевые продукты, которые, по нашему мнению, являются более выгодными для фермера. Он выращивает сою, получает за нее надбавку, премию, и это увеличивает его доходы по сравнению с фермером, выращивающим сою ГМО.

– А сколько японцы платят за тонну товарной сои – не ГМО?

– Я бы скорее говорил об Украине... Японский рынок – особенный. А вот если говорить об украинском рынке, то уже сейчас за сорта сои с высоким содержанием протеина предлагают от 20 до 30 долларов премии. Рынок начинает платить за качество.



Слева – соя традиционная, справа – ГМО



Тест на ГМО

Крайне четкая постановка задачи. В этом успех

– Есть ли у компании какой-то план по перспективным сортам, по выведению из линейки морально устаревших сортов? Сколько времени уходит на создание сорта? И самое интересное – как такими малыми силами проворачивается такое наукоемкое направление? Во многих компаниях, институтах бросается тысяча человек на создание сорта...

– Чтобы создать сорт сои, требуется около восьми лет, но мы делаем это за шесть – благодаря нашей лаборатории. И сейчас компания вышла на уровень, который позволяет ежегодно выводить на рынок пять новых сортов. Главное – это правильная организация работы. Второй немаловажный фактор – крайне четкая постановка задачи. Если перед группой селекционеров стоит задача создать сорт с суммой эффективных температур 2300, stop unit, с заданными характеристиками по протеину и другим параметрам, то они четко понимают, что от них требуется, и четко работают на результат. Нечеткая, размытая постановка задачи в селекционном деле, как правило,

является тормозом. В данный момент мы оперируем 22 сортами. Ежегодно выводим на рынок пять новых при средней продолжительности рыночной жизни сорта – 4-5 лет, после чего этот сорт заменяется новым. Но случается, что сорт приходит на рынок, и мы видим, что его нужно менять через два года. Однако сорт может прожить и семь-восемь лет, как, например, Тундра. Это мировые тенденции в развитии рынка, как со стороны продавцов семян, которые стремятся продать что-нибудь новое, так и со стороны фермеров, которые всегда хотят получить новый, более продуктивный сорт. Они не хотят сеять одно и то же десять лет. Самый распространенный их вопрос к продавцу: «Нет ли у тебя чего-то нового для меня на этот год?» Сейчас у нас в процессе регистрации в Украине восемь новых сортов, они как раз проходят государственные испытания, и мы сейчас подаем на регистрацию еще восемь. Причем предлагаем в Украине самое новое, самое качественное. Наша компания стремится дать самые технологичные и самые урожайные сорта сои для всех зон Украины.

Сила простоты и человеческих возможностей

На площадке Prograin размещены силосы на 25 тысяч тонн единовременного хранения, и управляет этим оборудованием один человек. Он отвечает за температурные режимы, за продувку сои, за ее разгрузку. Всего на заводе три оператора, которые имеют коды доступа к терминалам, они имеют право брать сою из силосов и подавать ее на завод. А вот загружать сою в силосы имеет право только один человек, имеющий код доступа к этой операции, чтобы избежать смешивания сортов в банке. Prograin удивляет многим. Очень компактная в плане персонала компания – здесь работает около пятидесяти человек. А ведь это селекционная работа, сорок тысяч сортов, десятки тысяч скрещиваний ежегодно, научные исследования, полевая работа, регистрация, интенсивная международная деятельность, экспорт товарной сои. Я не увидел никакого космического оборудования, хотя на некоторых участках работают роботы, в основном на упаковке, а вот лаборатории – компактны, оснащены необходимым, но не чрезмерным. Офисы крайне практичны. Нет ни дорогой мебели, ни суперкомпьюте-

ров, ни мраморных полов, ни фонтанов. Все очень просто и ясно. И в этом аскетизме пульсирует энергия человеческой мысли и вдохновенной преданности делу. Они-то и движут прогресс, а не мозаичные панно и сверхбыстрые процессоры. Это просто демонстрационная площадка человеческих возможностей, это непревзойденный мастер-класс профессионализма и образцового отношения к своему делу. Это симфония современному бизнесу. Ведь такая компания обладает неслыханной гибкостью и динамикой, способна принимать решения и делать рыночные маневры в любую минуту актуального времени. Никакой бюрократии, никаких проволочек.

Простые решения я увидел на Prograin и в сложных машинах. На семенном заводе работает интересный агрегат – Roller Sorter японской фирмы Harada. Принцип работы – качение, бобы катятся по ленте транспортера. Круглые и красивые катятся в одном направлении, половинки и бесформенные, примеси – отсортировываются. На конвейере 13 этажей, и на каждый соя подается в количестве, достаточном для образования одного слоя, ни в коем случае не двух. Есть и цветковые машины, различающие семена по цвету.

– Я предполагаю, что в пяти-семилетней перспективе в Украине будут засеиваться соей площади, в

несколько раз превосходящие те, которые засеваются теперь... Соя в ближайшие несколько лет останется единственной высококорентабельной культурой, и это сдвинет рынок в сторону увеличения площадей.

Какковы ваши планы в Украине в связи с этим? Будете ли вы развиваться, производить семена, строить завод в конечном счете, как делают многие зарубежные компании?

– Если эти тенденции окрепнут, то есть очень большой шанс, что Prograin пойдет по пути других компаний. Это логичное развитие компаний и рынков.

– Но ведь после 2008 года, после кризиса в США, на аграрном рынке начались аномальные флуктуации...

В посткризисный период не наступила стабилизация: цены то аномально высоки, то аномально низки, велик объем биржевых спекуляций... Или это мне одному так кажется?

– Да, кризис на многое повлиял, но вот что я заметил: аграрный сектор оказался более устойчивым по сравнению с другими секторами экономики.

Потребность населения в продовольствии не уменьшилась. Наблюдаются и спекуляции. Но в последнее время мы видим в Канаде явный рост доходности у фермеров – они начинают зарабатывать совершенно другие деньги.

Как селекционер становится трейдером

– Расскажите о вашей системе работы с фермерами. Как у вас образуется большое количество товарной сои?

– Наш селекционный центр позволяет нам представить

на рынке самую широкую гамму продукта и самую удобную для фермеров, поэтому они стремятся сотрудничать с нами. У нас сильная сеть дистрибуции и очень высокий потенциал сортов, урожайность. В сумме это обеспечивает спрос на наши семена у фермеров. Нами принята следующая политика: при продаже семян фермеру он подписывает контракт, в котором оговаривается размер его премии, достаточно высокой премии. Но в этом контракте есть и пункт, обязывающий фермера продать нам его товарную партию. Таким образом мы создали замкнутый цикл: создание сорта, его выращивание и отправка конечному потребителю.

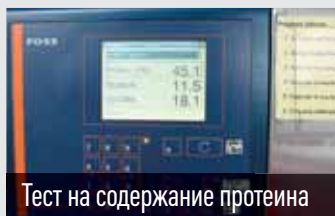
– В контракте фиксируется и цена покупки? Это фьючерс?

– Фермер сам решает, когда ему выгодно закрыть контракт, когда биржевые цены для него оптимальны, и мы должны ему заплатить. Мы же гарантируем только премию, надбавку, которую он получит в случае обеспечения качества продукции.

– Получается, что в Канаде семян Prograin просто нет в продаже?

– Точно так, они не являются объектом свободного рынка. Но мы считаем, что таким образом создаем добавочную стоимость для наших семян, поскольку мы эксклюзивно работаем с фермером и так же эксклюзивно работаем с покупателем, который и возмещает эту высокую надбавку. Покупатель идет на это, поскольку конкурент не может предложить точно такой же сорт.

– А если мы представим ситуацию, которая возмож-



Тест на содержание протеина



Товарная соя на экспорт



13 этажей отсева некондиционных семян



на в Украине? Например, крупная компания покупает семена сои в больших количествах, которую сама же и выращивает для собственных нужд, для собственного животноводства.

Получается, в Канаде такая ситуация невозможна?

– Да, в Канаде такая схема не могла бы существовать. Мы выкупаем полностью весь урожай, но только в Канаде. За пределами Канады, а у нас есть представительства в Германии, Франции, Чехии, Украине, мы продаем семена, но не занимаемся выкупом урожая. Но в то же время на этих рынках не представлена вся гамма нашей продукции, самые специализированные сорта мы держим под контролем.

– Но ведь канадский фермер может купить семена, например в Германии?

– Так обычно не делается, финансово это вряд ли будет выгодно. Да ведь это только со стороны так выглядит, будто есть жесткая обязанность продать нам урожай... Будто это отягощает фермера... На самом деле это не так. Мы предлагаем цены и премии, которые очень конкурентны по сравнению с теми, что предлагают на рынке другие трейдеры.

Как подчинить рынок

– Но у вас двойная специализация. Во-первых, ранняя соя, а во-вторых, акцент на сою не ГМО, что необычно для североамериканской компании... Да еще и специфическая схема продаж...

Впечатление такое, что ваша компания подчиняет рынок, а не подчиняется рынку. Я и сам бы не прочь завести в своей компании какие-то правила, обязательные для всего рынка, вот только рынок мне этого не позволяет. Как это у вас получается?!

– Вы правы, сейчас Prograin на рынке устанавливает определенные правила, но мы можем это делать лишь потому, что в свое время взяли определенный риск на себя и отказались от некоторых преимуществ и выгод. Но если мы уж говорим о диктате на рынке, то не мы одни диктуем правила, их диктуют и мировые лидеры по сое, гиганты, и для фермера уж лучше принять наш диктат, чем диктат монстров ГМО. С нами он больше заработает. В чем вопрос? Здесь, в Северной Америке, традиционно семена сои ГМО стоят намного дороже, чем семена классической селекции. Затем фермер может продать свой урожай – не ГМО – намного дороже,

чем продукцию ГМО. Да, защита обходится дороже, и это хлопотно, но если взять весь пакет, то на не ГМО-сое фермер зарабатывает существенно больше.

– Но у вас есть и соя ГМО, хотя главная дифференциация на рынке – не ГМО. Как вы лично относитесь к генетически модифицированным организмам?

– Ну что вам сказать? ГМО – замечательная технология, и если посмотреть на фермеров, которые ее выбирают или не выбирают, то их можно разделить на два типа. Элитным производителям – образованным, аккуратным, лучше производить классическую сою, на ней они больше заработают. Есть и производители, которые менее умелы, менее внимательны в работе, их больше интересуют объемы и им лучше работать с соей ГМО.

– Но сама идея ГМО, философия и в конечном счете – продукты, как вы относитесь к ним?

– Я не считаю, что существует риск для человеческого здоровья в продуктах ГМО. Такие продукты как тофу, соевое молоко делают исключительно из классической сои. В других продуктах ГМО

подвергается процессу трансформации. Например, мы берем соевый шрот ГМО, которым будут кормить молочных коров.

Трансформация белка ГМО происходит в желудке животных, и молоко, и мясо я считаю абсолютно безвредными для употребления человеком в пищу. Конечно, как потребитель продуктов, не прошедших трансформацию (йогуртов и т. п.), я предпочел бы продукцию не ГМО. Но если я покупаю мясо, то здесь для меня нет разницы, поскольку протеин прошел трансформацию.

– Я много работаю и общаюсь с представителями компаний, производящих ГМО, и нормально отношусь к этой технологии, но вот когда мне приходится выбирать продукты для себя, почему-то предпочитаю не ГМО...

– Это правильная позиция. Многие люди думают так, как вы, они предпочитают продукт не ГМО, мы предлагаем этот продукт. Выбирая продукты не ГМО, вы позволяете моей компании развиваться и расти. *Я не сразу понял, что Ален шутит. Но в каждой шутке есть доля шутки и доля истины.*



Селекционеры в поле



Главный селекционер Prograin Эрик Ганьон



Дирижеру не обязательно уметь играть на флейте

– Все-таки вернемся к специфике построения и функционирования компании Prograin... Ведь это – семейная компания. Такие компании, как правило, строятся потихоньку, ведут себя консервативно, они редко бывают революционными, редко бывают жесткими на рынке. Кто придумал эту структуру, ее стратегию, принципы? Ведь для того чтобы занимать такую позицию на рынке, нужно обладать управленческой волей, решительностью.

– Мы занимаемся этим вдвоем с кузенном, но у нас четко разграничены обязанности и функции. Андре больше занимается строительством и производством, я – больше вопросами маркетинга и селекционной деятельностью.

– А какое у вас образование?

– У меня их два, управленческое и маркетинговое. Почему я их выбрал? Потому что основы сельскохозяйственной практики у меня уже были, у нас была ферма, и я с детства работал на разных участках. Поэтому представление о сельхозпроиз-

водстве у меня было. К тому же, я начал нанимать на работу специалистов, обладающих специальными знаниями, нередко более компетентными в сельхозпроизводстве, чем я. Я иногда только дирижирую оркестром, но не обязан играть на флейте или гитаре.

– Вы действительно ни на каких инструментах не играете?

– Нет.

– Просто у вас пальцы пианиста... Как вы управляетесь этими руками на собственной ферме? Каков ее размер и какова специализация?

– Вместе с кузенном Андре у нас примерно 250 гектаров, и мы используем эти площади для селекционной деятельности Prograin. А когда в севообороте соя выпадает, мы сеем зерновые и кукурузу.

– Все-таки интересен вопрос: как компания семейного типа может конкурировать с гигантами типа «Монсанто», «Сингенты», которые располагают несоизмеримыми ресурсами, могут привлекать научный потенциал всего мира?

– Прежде всего конкуренция возможна вследствие специализации. Транснациональные компании смотрят на традиционную сою как на недостаточно прибыльную культуру. На соевом рынке они все присутствуют, чтобы продвигать и рекламировать другие свои продукты или генно-модифицированные культуры.

– Вы сами нашли эти направления, интуитивно? Что натолкнуло вас на специализацию?

– Моя философия такова: не следует копаться в огороде, где роются другие.

– Я те же слова говорю всем фермерам Украины: не выращивайте то, что выращивают гигантские холдинги...

– Да, это правильная концепция. Нужно делать то, чего не делают другие фирмы. Или же делать то, что другие делают плохо, а вы видите, как это сделать лучше. Это и подвигло меня на создание селекционного центра в 1986 году. Мы инвестировали в создание своих сортов и таким образом выделились на рынке. Но что помогло нам, стартовав маленькой компанией, за два десятилетия стать лидером

на рынке? Увлеченность и страсть. Каждый человек, который здесь работает, увлечен своей миссией, увлечен соей как культурой. Эта увлеченность и позволила нам существенно отделиться от других компаний. Взгляните на наш слоган: «Prograin – это мир сои». С одной стороны, это – соя для всего мира, а с другой стороны, соя для нас – это целый мир, мы думаем только о ней.

Чтобы продавать компанию, мы еще слишком молоды

– В вашей компетенции находится селекционная работа. Над чем сейчас работает компания, какие сорта создает, какие качества старается привить промышленной сое? Каковы селекционные тренды? Какими сортами вы гордитесь, какие особенно любите?

– Особое внимание мы уделяем ранней генетике и повышенному содержанию протеина. Одно из направлений – протеин – позволяет нам отличаться от других селекционеров, которые особый акцент делали на масличности. А известно, что чем больше масла, тем меньше протеина. И мы



Комбайны убирают сою для исследований



Кристиан Менар, ведущий исследователь Prograin



начали создавать сорта, где протеина больше, чем масла. Далее нашей целью является улучшение агрономических характеристик промышленной культуры: это всхожесть, это энергия роста, устойчивость к полеганию, устойчивость к заболеваниям. Также мы много работаем над пищевыми характеристиками, чтобы они соответствовали потребностям конечного покупателя. Я не смогу вам однозначно ответить на вопрос, какие сорта являются моими любимыми. Мы всегда сравниваем наши сорта с собственными детьми: они все разные, и мы всех их одинаково любим. Я не могу выделить никого из них. Мы даже дошли до того, что дали одному из сортов имя моего сына Тома, в Украине он зарегистрирован под названием Терек.

– Получается, вы – экспортеры сои... Каков объем вашего экспорта?

– Мы экспортируем около 70 тысяч тонн сои в год. А сколько всего площадей засеивается семенами Prograin в мире, никто еще не считал. Я бы не хотел тут щелкать подтяжками и мериться с другими компаниями, а предпочел бы дать возможность фермерам и покупателям сделать выбор самостоятельно.

– Соя – стратегическая культура. В Украине она осталась единственной высокорентабельной из всего набора промышленных культур – сейчас и на ближайший период... Если в Украине посевные площади сои вырастут, скажем, до 4 миллионов гектаров, сможет ли Prograin произвести такое количество семян?

– Если требуется 125 кг на гектар, то это – полмиллион



на тонн семян... Это, конечно, нереальное количество, но мы уже идем по пути выращивания собственных семян в регионах потребления и начали эту работу с партнером в Украине. В будущем мы хотим это направление только развивать, производя первую репродукцию в Украине.

– Какое место в стратегии Prograin занимает Украина вообще?

– Мы представлены практически во всех аграрных странах Европы, правда, вот в Италии только начинаем, но там все посевные площади сои едва доходят до 400 тысяч га; в Западной Канаде засеивают 300 тысяч га и планируют удвоить площади до 600 тысяч, а в восточных провинциях Онтарио, Квебек, в Атлантических провинциях – около миллиона гектаров. На этом фоне Украина с ее 1 млн 600 тыс. га сои – очень важный рынок.

– В Украине канадская соя имеет хорошую репутацию и пользуется большой популярностью. Но иногда в селекционных компаниях случаются перемены, вот известная в Украине Highland Seeds была просто куплена Dow, и теперь неизвестно, какова будет тактика компании в Украине... А если вам предложат хоро-

шие деньги, вы тоже продаете свою компанию?

Ален смеялся долго и со вкусом.

– Я еще молод! И это даже не вопрос денег. Перед нами еще очень много вызовов, у нас большие планы. Все они очень занимательны, поэтому мы еще хотим поразвлекаться. У меня и хобби никакого особенного нет, мне очень интересна моя работа. И мечта у меня – чтобы соя Prograin продавалась во всех странах мира. Канада очень удачно находится между разными менталитетами, Европой, Азией, Америкой. И наше мультикультурное общество дает нам очень много преимуществ. Если говорить о канадском бизнесе, он очень хорошо адаптируется к новому рынку, уважает местную культуру. Канадцы нередко оказываются более гибкими по сравнению с другими – в этом наша сила.

Вместо заключения

– Какую опасность вы считаете главной для мира сегодня?

– Для предприятия или для мира?

– Для мира. Ведь предприятие – это частичка мира.

– Может быть, война. Нас уже 7 миллиардов, а скоро будет и 9, а люди все еще не умеют ладить между собой,

работать вместе... К тому же, остается острым вопрос перераспределения богатства. История повторяется и повторяется, и современная чрезмерная концентрация благ в руках немногих выглядит угрожающе.

– Это, кстати, тоже модель Украины.

– Это реалии не только Украины, это черта всех стран. Посмотрите на столетнюю историю, везде были короли, цари, всемогущие правители, которые заканчивали тем, что им отрубали головы.

– О, это точно модель Украины. Ну что ж, будем надеяться, совместными усилиями мы решим вопрос продовольствия для девяти миллиардов. А сытые люди не слишком расположены к военным действиям. □

ОТ РЕДАКТОРА

Мы не собираемся прощаться с компанией Prograin. В следующих выпусках журнала «Зерно» мы расскажем о принципах селекционной работы и подробнее – о сортах, которые уже доступны в Украине и которые придут на рынок завтра. Не пропустите наши публикации. У этих канадцев есть чему поучиться.

Есть вопрос или предложение по статье?

Тел. в Канаде:

+ 1 450 469-57-44,

+ 1 450 360-95-32

Украина: 096 927-34-61

e-mail: yuriy.kotenok@

prograin.qc.ca

http: www.

semencesprograin.com