

Prograin – уверенное развитие в Канаде, большие планы в Украине

Визит на Prograin в самое красивое время канадской красно-золотой осени оставил теплое и позитивное впечатление у всех участников украинской делегации, в составе которой находились региональные представители Bunge и руководители агрокомпаний. Prograin уверенно растет и развивается, четко придерживаясь выработанной стратегии – это мировой лидер по селекции ранней не генномодифицированной сои. Уверенная поступь компании чувствуется во всем: в настроениях сотрудников и ученых, в оснащенности оборудованием и механизмами, в развитии опытных участков. Сегодня здесь можно увидеть пятьдесят пять тысяч сортов сои (!), а годом ранее, во время первого визита редакции журнала «Зерно» в Канаду, было на несколько тысяч меньше. Неудивительно, что президент Prograin Ален Летурно настроен оптимистично и конструктивно – дела идут сообразно поставленным задачам, результаты соответствуют планам. К тому же за прошедший год в управлении компанией произошли определенные перемены – Ален Летурно



Президент Prograin Ален Летурно

стал основным собственником Prograin.

– Как вы знаете, компания была основана моим отцом и дядей, – рассказал гостям из Украины Ален Летурно, – а селекционный центр работает у нас с 1987 года и с того времени выводит на рынок новые сорта. Там уже создано более ста сортов, которые распространяются далеко за пределами Канады. Наши сорта, не ГМО, представлены почти

во всех странах Евросоюза. Наш селекционный банк огромен. Мы экспериментируем в разных направлениях: соя с повышенной урожайностью, высокопротеиновая соя, есть и эксперименты с ГМО – каждый может найти для себя идеальный вариант. В этом году, правда, непростые климатические условия. Весной было очень много влаги, и мы отсеялись на две недели позже, чем обычно. Летом

было меньше тепла, поэтому урожай запаздывает. Но это не скажется на качестве семян. Бизнес компании построен следующим образом: мы работаем с восьмьюстами фермерами, которые получают у нас семена и затем продают нам товарную сою, выращенный урожай. Мы проводим очистку сои и экспортируем ее, преимущественно в Азию. Компания является признанным лидером по экспорту пищевых сортов сои в мире. В этом году отправим сто тысяч тонн сои. В Украине мы также неплохо представлены, хорошо адаптированы, там зарегистрировано немало сортов. У нас все больше становится украинских друзей, и мы идем вперед. Инокулянты для нас делает английский производитель, имеем с ним эксклюзивные отношения. Там же производятся и пре-инокулянты, которые предписано вносить за 225 дней до посева. Хозяин компании – бывший микробиолог одной компании, которую впоследствии выкупила крупная мультинациональная компания. Мы также много экспериментируем с технологиями, выясняем, какая густота лучше для определенного сорта, какое междурядье.



Соя, как монокультура, не лучший вариант для наших мест: все же предпочтительнее делать севооборот, зерновые, потом два года кукуруза и затем – соя. В наших местах при монокультуре сильно развиваются болезни, склеротиния. А фунгициды не решают вопрос склеротинии, его можно решить только генетически. Наш сорт Тома (Терек) устойчив к склеротинии. В Украине возможны эксперименты с соей два года подряд и более, климат там намного суше. Быть может, возрастет количество вредителей, но не болезней. К тому же в Украине очень много полей, которые сою видят впервые. Однако очень важно в первый год посеять кукурузу и сделать ротацию, после нее – кукурузу. Затем сою можно повторить.

– **Мировой рынок полон новостей о рекордном урожае сои... Цены снижаются. Ощущаете ли вы, компания Prograin, давление этой ситуации?**

– Соя становится все более популярной культурой. Да, это касается всех: все находится на одной волне, в равных условиях, поскольку соя выращивается одинаково, одновременно и в Северной Америке, и в Европе, и в России, и в Украине...

– **Вы ведь не только научная компания, селекционная, но еще и экспортер сои.**

– Конечно, мы чувствуем ценовые изменения в течение последних шести месяцев.

– **А на семенном бизнесе это сказывается? В Украине, например, в годы снижения**

цен фермеры могут перейти на более дешевые семена.

– В Канаде фермеры, если они хотят покупать сорта Prograin, в обязательном порядке должны покупать сертифицированные семена первой репродукции.

– **То есть меняется прибыльность экспорта, но остается устойчивым семенной бизнес?**

– Даже если цена на сою снижается, это не влияет критически на наш бизнес. Мы перестраховываемся на бирже, нас обязывают это делать банки. И компания не спекулирует на понижении или повышении цены. Мы покупаем и продаем сою по биржевым ценам и имеем постоянную маржу и прибыльность. Когда берем кредиты, мы тем самым страхуемся от повышения

закупочных и понижения продажных цен. Мы работаем в стабильном сегменте рынка. Людям нужно продовольствие, и большие и малые компании желают приобретать наши семена для того, чтобы его производить. К тому же в проблемных регионах Украины мы не ведем деятельности из-за климатических условий. Все контракты с Россией у нас по 100%-ной предоплате, поэтому санкции, которые теоретически могут привести к проблемам платежей, также нас не касаются.

– **Какими новыми сортами отмечен для Prograin 2014 год?**

– Сейчас мы зарегистрировали 9 новых сортов в Украине, они прошли трехлетние испытания и разрешены к выращиванию. В





плане есть новейшие 7 сортов, выведенные в этом году и тоже предназначенные, в первую очередь, для Украины. Это более перспективные и более урожайные сорта, чем те, которые уже знакомы фермерам, и, самое главное, они максимально адаптированы к украинским климатическим особенностям. Это сорта Силесия, Брюненсис, Максус, Кофу, Опус, Кассиди, Киото, Саска, Каната. К самым ранним отнесу Максус, 2400 хит-юнитов. Хоть это и ранний сорт, но высокопротеиновый – 45-46%. Такими же качествами отличается и Опус. Сорт Кофу – это 2550 хит-юнитов и 41%-ное содержание протеина. Самый поздний сорт – Каната, 2800 хит-юнитов. Мы регистрируем новые сорта параллельно в Канаде и Украине, что показывает нашу оценку перспективы сотрудничества с Украиной. На ваш рынок мы приводим самые удачные и самые интересные новинки.

– Судя по вашему хорошему настроению, компания Prograin показывает неплохие результаты в этот непростой год.

– В целом это так, однако при любом развитии событий я считаю необходимым сохранять оптимистическое настроение и работать на прогресс и динамику.



– Не труднее ли работать после того, как вы стали главным собственником компании?

– Эти изменения плавно происходили в течение последних нескольких лет, и я освоился с новыми функциями и нагрузкой. Недавние события – просто юридическое оформление фактически сложившейся ситуации. Иное дело, что у нас есть большие интересные планы. В частности, в Украине мы хотим сами заняться производством и контролем производства семян и уже ведем работу в этом направлении. Дело в том, что мы прекрати-

ли сотрудничество с нашим бывшим дистрибьютором, научно-исследовательским институтом soi из Глобино. Начиная с 2012 года, эта структура у нас не покупает семена. Мы развиваем отношения с компанией Bunge, которая займется дистрибуцией наших семян. Ведется работа и с другими компаниями. Мы присматриваемся к новым партнерам, которые будут производить семена, делать доработку, очистку. В близком будущем откроем офис в Украине, сейчас формируем команду для технической поддержки наших производителей.

– Уже на сезон 2015 года можно будет приобрести ваши семена, ваши сорта-новинки в Украине?

– На посевную 2015 года у нас в наличии семена канадского производства в достаточном количестве, поскольку ситуация была нами предвидена и в Канаде мы заложили в производство потребности агрокомпаний Украины. Клиенты смогут купить семена у компании Bunge, первую репродукцию. □

Текст и фото – Юрий Гончаренко

