

# Соевые НОВИНКИ к сезону-2015 от Prograin

В ожидании роста посевных площадей сои в Украине канадская семеноводческая компания готовит немало приятных рождественских подарков для украинских сельхозпроизводителей. На вопросы журнала «Зерно» ответил директор по Восточной Европе компании Prograin Юрий Котенок



**ЗЕРНО. На основании каких факторов семеноводческая компания, мировой лидер по ранней сое – не-ГМО, принимает решение о стратегическом развитии деятельности на том или ином рынке? В частности, каковы амбиции и причины активности Semances Prograin в Украине?**

**Ю. Котенок.** Говоря о развитии производства сои в Украине, вспомним тенденцию последних пяти лет: площади под соей последовательно увеличивались с 1 млн 600 тыс. га до 1 млн 800 тыс., затем 2 млн, в этом году, если не ошибаюсь, 2,2 млн га. В контексте цен на кукурузу мы предполагаем дальнейший рост, – я надеюсь, что в 2015 году Украина посевит 2,5 млн га сои.

**ЗЕРНО. Но ведь рынок Украины интересен всем мировым лидерам семеноводства. Как вы расцениваете плотность конкурентной среды в Украине, не создает ли это трудностей для продвижения продуктов Semances Prograin?**

**Ю. Котенок.** В Украине есть институты, которые создают новые сорта, но, к сожалению, все эти сорта имеют недостаточно высокое содержание протеина, в отличие от наших канадских сортов, а я уверен, что скоро переработчики будут покупать не тонну сои с гектара, а количе-

ство протеина с гектара. У нас в этом плане есть большое преимущество, и, полагаю, мы будем наращивать долю рынка по этой причине. Активизируются и компании, продвигающие европейские сорта, но это более поздняя группа, 2700-2800 heat units. Мы видим и активизацию компании Euralis, они привезли несколько сортов. Присутствует сербская генетика, более поздняя, и мы видим присутствие канадских сортов университета Guelph.

Конкуренция – это хорошо, она поддерживает компании в тонусе, стимулирует усилия в области генетики и селекции, изучения рынка, заставляет разрабатывать более выгодные условия для сельхозпроизводителя и предлагать ему более перспективные продукты, сорта более урожайные или обладающие повышенным содержанием протеина, устойчивостью к склеротинии или фитофторе, над чем сейчас работает наш селекционный центр и лаборатория молекулярных маркеров. Конкуренция – это здоровое явление, свидетельствующее о том, что мы находимся на нормальном, здоровом рынке, где существуют здоровые рыночные отношения.

**ЗЕРНО. Каков ассортиментный ряд Semances Prograin и удовлетворяет ли он**

### запросы украинских сельхозпроизводителей?

**Ю. Котенок.** В Украине мы подали на регистрацию первые сорта в 2007 году, в 2008 году еще три сорта, в 2009-м – еще два, восемь сортов за три года. По мере того, как развивалась деятельность в Украине, мы поняли, что для нас это стратегический рынок. В 2010 году мы подали уже 9 сортов на регистрацию. В 2013 году мы зарегистрировали 9 сортов и еще 9 подали на регистрацию. Это говорит о том, что наша компания большое внимание уделяет Украине и предлагает рынку все более широкий ассортимент.

**ЗЕРНО.** Но хорошие семена – еще не гарантия хорошего урожая. Ведь не секрет, что выращивать сою профессионально готовы далеко не все фермеры и компании. Культура производства формируется достаточно быстро, но все-таки в течение определенного времени. Не возникают ли у Semances Prograin проблемы с тем, что отдельные неумелые хозяева могут высказывать претензии к производителям семян?

**Ю. Котенок.** Мы видим в Украине рост культуры производства сои, повышение качества технологий. Многие компании имеют хорошее оборудование, специализированные сеялки, комбайны с флекси-жатками, успешно ведут борьбу с сорняками, вредителями. Если раньше производитель не мог раскрыть потенциал по урожайности и протеину, то теперь мы видим, что все семена инокулируются, и это позволяет раскрыть весь потенциал сорта. Конечно, многое зависит от региона. Мы видим, что лучше всего потенциал наших сортов раскрывается в Северной и

Западной Украине, где все благополучно с осадками. Но и в Семеновском районе Полтавской области, где не лучшие почвы и недостаточно осадков, в этом году сельхозпроизводители по нашему сорту Тома (Терек) получили отличный урожай. Они изменили технологию, посеяли с более широким междурядьем и тем самым снизили конкуренцию растений. И это сработало.

**ЗЕРНО.** Вероятно, Semances Prograin уже отмечает сорта сои, пользующиеся наибольшим спросом в Украине. Какой сорт, по вашему мнению, будет лучше всего продаваться в ближайших посевных сезонах?

**Ю. Котенок.** Хитом продаж в ближайшее время мы видим новый сорт Кофу, и делаем мы это заключение по результатам исследований в Канаде и Украине на демополях. 2550 heat units, очень засухоустойчивый, с результативностью 3,8-3,9 тонны с гектара, а на Дальнем Востоке Кофу показал и 4-4,1 т. Это ранний сорт! Содержание протеина, по канадским меркам, обычное: 40-41%. Кроме того, этот сорт очень стабилен в плане урожайности из года в год. Этот сорт зарегистрирован на разработчика, Semans Prograin Inc. Canada, и так будет осуществляться регистрация и впредь, в Украине тоже.

**ЗЕРНО.** Ранее вы предоставляли право регистрации сортов и украинскому партнеру. Эта практика не дала эффекта?

**Ю. Котенок.** Мы будем регистрировать свои сорта только на нашу компанию, а затем будем давать лицензии партнерам для выращивания. наших партнеров я бы







поделил на несколько категорий: это большие холдинги и дистрибьюторы. Холдинги, которые покупают семена у нас напрямую из Канады, «Астарта», «Кернелл», Мироновский хлебопродукт, NCH, и это партнеры, с которыми нас связывают многолетние отношения и взаимовыгодное сотрудничество. Многие крупные компании покупают у нас семена. Со средними и мелкими компаниями мы разворачиваем работу через дистрибьюторов, таких как «Эридон», «Бунге», «Агроскоп». С «Агроскопом» мы подписали лицензионный договор на выращивание сорта Силесия, чтобы они могли сделать апробацию и исследования, и работаем над полноценным маркетинговым договором... За семь лет работы в Украине у нас был разный опыт сотрудничества, и вряд ли возможно было пройти этот путь без проблем. С 2007 года мы работали с компанией «Научно-исследовательский институт сои в Глобино», и высказаться однозначно об этом сотрудничестве нельзя, мы не смогли выйти на те параметры, которые Prograin, канадская компания, закладывает, как стандарты качества. В Канаде нередко я получал эмейлы и телефонные звонки с жалобами на качество: «у вашего дистрибьютора, производителя в Украине, плохое качество семенного материала». Это очень болезненно для семеноводческой компании, которая огромные средства вкладывает в генетику и селекцию, а на уровне производителя происходит сбой, и вся научная работа перечеркивается. Да и фермеры, которые купили такой материал, не могут раскрыть потенциал сорта. Поэтому названный партнер не покупает у нас семена уже с 2012 года, мы



прекратили партнерство. Не ошибается тот, кто ничего не делает. Наша компания с оптимизмом смотрит в будущее, идет вперед.

**ЗЕРНО. Связываете ли вы оптимистическую перспективу вашей компании в Украине с теми политическими и экономическими преобразованиями, которые сейчас переживает наша страна?**

**Ю. Котенок.** Перемены и реформы, которые происходят в Украине, позволяют надеяться на благоприятное развитие соевого рынка. Не секрет, что в Украине выращивается значительное количество сои ГМО, по некоторым оценкам – 50 на 50%, а есть и мнения, что соя ГМО составляет 80% выращиваемой культуры. Подсчитать крайне сложно, но, тем не менее, есть основания предполагать, что со вступлением в действие

положений Ассоциации с ЕС порядка на рынке сои прибавится. Производители будут вынуждены перейти на сорта не-ГМО, где мы можем предложить очень широкий ассортимент высокоурожайных, высокопротеиновых сортов. К тому же мы предполагаем, что украинский производитель продолжит повышать культуру производства сои и начнет приобретать более свежую репродукцию, первую, как это делается в Канаде, где фермер покупает первую репродукцию каждый год. В этом мы видим залог увеличения рынка для нашей компании.

**ЗЕРНО. Нет ли в тактике Semances Prograin применяющихся западными компаниями приемов, когда на развивающиеся рынки выходит продукция, которая уже отработала на развитых рынках, дала макси-**

**мальную отдачу и обретает там черты морально устаревшей, а в третьих странах она еще способна успешно поработать?**

**Ю. Котенок.** Итак, 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 ранние и более урожайные сорта, чем те, которые уже знакомы фермерам, и, самое главное, они максимально адаптированы к украинским климатическим особенностям. Это сорта Силезия, Брюненсис, Максус, Кофу, Опус, Кассиди, Киото, Саска, Каната. К самым ранним отнесу Максус, 2400 хит-юнитов. Хотя 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. ☐

Текст и фото –  
Юрий Гончаренко

**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**