

# Мы здесь, в Украине,

# НАДОЛГО



*Жоэль Боссон в сельскохозяйственном бизнесе уже сорок лет. Это отличительная особенность аграрной отрасли Франции, – у них самые старые в мире компании, есть винодельческие предприятия с тысячелетней историей; у них Вильморан, королевский садовник, построил дом на берегу Сены в Париже 270 лет назад – там находится одна из штабквартир кооператива Limagrain, частью которого уже давно стала фирма Вильморана; у них и менеджер может работать в сельском хозяйстве четыре десятилетия, при этом находясь во главе научно-технического прогресса, мировой генетики, селекции. И в Украине при СССР были люди, проработавшие в сельском хозяйстве много десятилетий, но преимущественно они находились в противоположной части научного прогресса, и их работа имела совершенно другие результаты. Исключая единичные случаи выдающихся селекционеров, ученых, иногда – бунтарей земледелия*

Текст – Юрий Гончаренко

## Герои Дня

Жоэль Боссон – директор Limagrain Europe. Я встретился с ним под Парижем, в сердце научного отдела Limagrain, где рождается уникальная селекция, встречался в Клермон-Ферране, где развернуто производство, неоднократно мы обменивались рукопожатиями в Украине. Вот и теперь встретились под Днепропетровском, на полях хозяйства «Перемога АВК», куда на День поля Limagrain собрались сотни аграриев и дистрибьюторов со всей Украины.

Главным героем Дня поля был подсолнечник, но и кукуруза тоже выстроилась, как на парад.

Жоэль рассказал о своих европейских функциях, одновременно рассматривая большие головы растений, полные семечек: – Европейская задача Limagrain в Европе – развивать и продавать гибриды полевых культур. Стратегические культуры для нас – кукуруза, зерновые колосовые, подсолнечник. Все полевые культуры развиваются под брендом LG, и мы присутствуем во всех евро-



пейских странах. Мы очень сильно выросли с точки зрения оборотов и потенциала команды как в Украине, так и в России, особенно в последние четыре года. В первую очередь, причиной стало создание собственных филиалов в этих странах и благодаря нашей генетике, которая соответствует запросам аграриев Украины и России. А что касается подсолнечника, то наша генетика – уникаль-

на. Наша компания первой вышла на рынок с гибридами, устойчивыми к болезням.

## Исторический рубеж оборота

– Для Украины этот год – урожайный. Но вряд ли слишком денежный. А для Limagrain?

– Мы рады прогрессу нашей компании в Восточной и Центральной Европе. По

всему европейскому подразделению рост составил 15%, а по Украине и России – 30% по сравнению с прошлым годом. Мы весьма удовлетворены тем, что наилучшим образом развиваются наши команды, украинская и российская, и марка LG становится все более известной на этих территориях. Это подвигло нас к инвестициям в коммерческое и маркетинговое присутствие на этом



Сергей Ищенко, директор фирмы «Агро Легион»

рынке. Мы уже сделали следующий шаг – инвестировали в научную деятельность, в Украине будет создан научный центр. Мы будем подключать к исследовательской деятельности и местные научные структуры, у нас уже неплохие связи с Одесским институтом и институтом в Краснодаре.

**– Семена Limagrain пользуются в Украине активно растущим спросом...**

– Что касается производства семян, мы рассматриваем различные варианты наращивания. В последние годы мы немало инвестировали в производство семян в Европе, в частности в Венгрии, и, конечно, думаем о расширении производства в Украине. Но это не так просто. Сперва нужно найти правильные географические зоны, хороших партнеров. Но в перспективе производство кукурузы мы макси-

мально сконцентрируем в Украине, а подсолнечника – в России.

**– Но в Европе Limagrain вряд ли стоит поодаль от общеевропейских проблем, падения оборотов...**

– Как сказать. Оборот группы компаний Limagrain в этом году – исторический, мы перешли отметку в 2 миллиарда евро. В целом, мы за пять лет удвоили наш оборот, и это необычный пример для европейской группы. В Европе все происходит гораздо медленнее.

**– Limagrain – по оборотам и глобальным стратегиям – является одним из мощнейших производителей семян... Но среди других французских семенных компаний ведет наименее агрессивную рыночную политику. Почему? Быть может, именно так, неспешно и последователь-**

**но, и зарабатываются два миллиарда?**

– В первую очередь, мы – кооператив. За нами – фермеры, 2500 базовых акционеров, и часть нашего менталитета – это фермерская рассудительность, здоровый консерватизм. Но если мы возьмем только семенную часть, Вильморан и К, 70% принадлежит этим двум с половиной тысячам акционеров.

**Цены нормальные и не очень**

От проблем радостных (для Limagrain) мы плавно перешли к проблемам печальным для фермеров всего мира.

**– Каковы, по вашему мнению, причины ценового падения на зерно в этом году?**

– Цена продукции сельхозпроизводства регулируется, в первую очередь, объемом этого производства. Но есть и значительное количество спекуляций. Последние два месяца цены снижаются на фоне прогнозов большого урожая в Америке. Цены сильно просели в сравнении с прошлогодними, но ведь прошлогодние были аномально высокими, урожай был невелик. Сейчас все ожидают очень хорошего урожая, чуть ли не вдвое больше прошлогоднего, вот и цены выравниваются. В этом году мировая цена приблизилась к нормальной. Тенденция роста все равно есть как в сельхозпроизводстве, так и в ценах, поскольку зерна требуется все больше, и если не будет войны на планете, мы будем сохранять эту тенденцию. Но зернопроизводство – нестабильный бизнес, в нем случаются перепады. Уменьшаться производство зерна точно не будет, будет только увеличиваться.

**– Полагаете, фермерам нужно не терять надежды и двигаться вперед?**

– Вообще производство семян – циклично... У нас огромный опыт в этом бизнесе. В нынешнем году хороший урожай, в прошлом году был не такой хороший, но год был удачным для нас. Были и катастрофические годы, как 2008 й. Так или иначе, все выравнивается. Нас не пугает нестабильность, мы бесстрашно смотрим в будущее. Возьмите за последние десять лет площади под кукурузой, подсолнечником, возьмите цену, и увидите, что и площади, и цены растут. Эти культуры остаются самыми рентабельными для производства.

**Новинки и хиты продаж**

**– Примечательно, что в отличие от академической науки, Limagrain и другие производители семян стремятся опережать развитие технологий и возникновение фермерских проблем, ведя научные исследования.**

– Ежегодно мы регистрируем 5-10 новых гибридов подсолнечника, кукурузы, выводим из линейки старые. В прошлом году у нас появились устойчивые к болезням гибриды подсолнечника Голдсан, а скоро появятся и гибриды, устойчивые ко всем расам заразихи, к гербициду Евро-Лайтнинг®. Есть у нас и широкий спектр высокоолеиновых гибридов, зарегистрированы даже способные к выращиванию по системе Clearfield®. Limagrain – одна из немногих компаний, которая способна предоставить самый широкий спектр высокоолеиновых гибридов подсолнечника, от самых ранних до поздних. Но пока не было особой потребности – лишь

несколько компаний в Украине заключают специфические контракты на их выращивание. В Украине хитами прошлого года были Тунка, из десятки самых продаваемых гибридов, и, конечно, гибрид ЛГ 5550, новая версия гибрида Мегасан, стойкий ко всем расам заразихи. Очень успешен гибрид ЛГ 56 63 КЛ, выращиваемый по системе Clearfield®. По кукурузе мы полностью обновили линейку. ЛГ 3258, ЛГ 3330, ЛГ 3350, ЛГ 3395 дают стабильный урожай и очень пластичны. Фермеры на обновления реагируют очень положительно, поскольку они доверяют нам и видят в каждом новом гибриде преимущества. Сильные наши позиции на рынке – уникальная программа LG Animal Nutrition, это есть только в продуктах группы компаний Limagrain, это специальные силосные гибриды, из которых получают чрезвычайно калорийный силос, дающий реальную прибавку надоев молока. Это принципиально отличающаяся усваиваемость кормов животными,

заложена именно в гибридах кукурузы. Вся Западная Европа, славящаяся молочным скотоводством, на 60% пользуется нашими силосными гибридами. Аналогов и конкурентов им нет.

**– В вашем украинском подразделении случалось так, что семена к сезону оставались непроданными? Невостребованными?**

– Нет, мы продаем практически все, план Украина выполняет стабильно. По кукурузе мы пока не можем похвастаться большими площадями в Украине, поскольку предыдущий год был крайне сложным для семеноводства, катастрофически не хватало семян. Продать мы могли бы в три раза больше, но семян просто не было. А вот по подсолнечнику мы в Украине представлены достаточно убедительно: 12% площадей засеяны нашими гибридами. Нас отличают от других компаний инвестиции в научные разработки. Мы ежегодно расходует на это до 14% оборота. Соответственно гибриды



Виталий Боговин (слева), владелец группы «Бизон-Тех»



получаются более технологичные, с большим потенциалом. Такова наша стратегия.

**– А в чем ваша исключительность? Чем вы отличаетесь от других семенных компаний?**

– Наш плюс в том, что мы не принадлежим к какой-либо инвестиционной группе, расшатывающей нас влево-вправо. Наши собственники – фермеры. И мы стараемся думать и действовать как фермеры, чтобы в конечном счете наши собственники были счастливы. В общем, можно назвать несколько абсолютно исключительных преимуществ нашей группы – это гибриды кукурузы программы LG Animal Nutrition, это гибриды подсолнечника, устойчивые к болезням, и это селекция пшеницы. Мы – лидеры в Европе по пшенице. У нас очень сильная команда технической поддержки, консалтинга для производителей. В Украине она еще не очень развита, но мы работаем над этим, а в

Европе наши производители реально чувствуют большую поддержку специалистов Limagrain в своей работе. Есть у нас хорошие предложения по рапсу, фуражным травам, есть и горох, и лен.

Презентации гибридов увлекли участников Дня поля к посевам, и Жоэль Боссон погрузился в общение с дотошными аграриями и требовательными дистрибьюторами.

**Диалоги у дороги**

**– А что вы ищете на этом Дне поля? – спросил я у энергичного южанина, владельца небольшой, но мускулистой агрофирмы.**

– Я сейчас хочу найти золотую альтернативу, компанию, с которой можно было бы выращивать семена, потому что другого выхода не вижу. Пойду на любые условия, лишь бы только работать. Все семена выращивают в Черкасской области, Днепропетровской. Думаю,



что и Одесская область могла бы в этом плане продвину́ться. Если нужно, вложимся в орошение.

А вот что ищет **Сергей Петрович Ищенко**, директор фирмы «Агро Легион», дистрибьютора семян **Limagrain**, я хорошо представлял: он всегда ищет развития сотрудничества и укрепления отношений.

– Limagrain я сегодня рассматриваю как компанию-лидера, – безапелляционно заявил Ищенко. – Люди косят Мегасан по 43 центнера. Радуются и подпрыгивают! 140 гектаров – по 43 центнера! Это на границе Днепропетровской и Запорожской областей. В Магдалиновском районе – урожайность подсолнечника 33 34 центнера. В Полтавской области, в Чутовском районе, средняя урожайность по району – 12

14 центнеров, а в хозяйстве, где гибриды Limagrain, – 32 центнера.

– Оно само растёт? Или нужно как то особенно подходить, чтобы выросло не 12 центнеров, а 32?

– Кто ездил на «Мерседесе», тот знает, что туда нужно заливать и где на нем нужно ездить. До тех пор, пока люди будут сеять всякий мусор, они не увидят 3 4 тонны подсолнечника с гектара. Это может сделать Limagrain. Редко кто из работающих многие годы в агрокомплексе даже визуально видел такую урожайность. А потрогать руками – это вообще огромное счастье. Компания Limagrain – молодцы.

Компания «Бизон-Тех 2006» приехала на День поля в представительском составе, человек двадцать в ярко-

оранжевых фирменных футболках в стиле голландской сборной.

– Мы в прошлом году были дистрибьютором номер один компании Limagrain, – поделился впечатлениями **Виталий Боговин**, владелец группы «Бизон-Тех». – Надеемся, и в этом году позиций не уступим. У нас есть и собственное производство, и подсолнечник Limagrain – самый урожайный, это мы видим в реальном производстве. Кроме того, Limagrain – прекрасные и лояльные бизнес-партнеры. Они всегда идут навстречу, всегда открыты и радушны.

– А вот контракты, обязательства?.. Это же все не способствует дружеским отношениям.

– Говорят, кредит портит отношения. Платим деньги и дружим!

Круги по полю описывали и представители банковских кругов.

– Это компания с самым большим потенциалом по производству семян в Европе! – как всегда восторженно заявил **Жан-Жак Эрве**, советник правления банка **Credit Agricole в Украине**. – Они огромное внимание уделяют научным исследованиям. Это не только продажи, это инвестиции в будущее и, конечно, в лидерство на рынке Украины.

### Монополист на турецком рынке

Среди знакомых лиц – иностранный гость, **Ченк Сарасоглу**, директор Limagrain-Турция. Он изучал кукурузу и подсолнечник на полях Днепропетровщины с нескрываемым интересом.

– Вы в Украине частый гость. Я видел вас в



Ченк Сарасоглу, директор Лимагрейн Турция

### Кировоградской области...

**Правда, в прошлом году. Как вы находите, перемены в Украине происходят?**

– О да, я вижу улучшения. Я вижу и разницу регионов – здесь условия более подходящие для выращивания промышленных культур, чем в тех регионах, где я был в прошлом году. Меня впечатляют большие поля, просторы, отличная почва. Что касается семеноводческой и коммерческой деятельности Limagrain, эта группа в Турции сейчас лидирует на рынке. И я полагаю, через несколько лет такие же позиции она будет иметь и в Украине.

– В Турции в этом году ожидается рекордный урожай подсолнечника... Что скажете, кстати, на падении мировой цены на масло...

– Это так, могу подтвердить. Мы ожидаем 1,6 1,7 млн т подсолнечника – это рекорд.

– А какова часть семян Limagrain в этом рекорде?

– Ну сами судите – у нас 60% рынка семян подсолнечника в Турции.

– Ноу коммент... – шестьдесят процентов, это практически монополия на рынке. И на каком рынке!

### В поисках гуманного бизнеса

И вот мы возвращаемся к беседе с **Жозелем Боссоном** – о семеноводстве, о жизни.

– С чего начались ваши сорок лет в сельском хозяйстве?

– Семеноводством я занялся в 1989 году, а до этого работал в компании Total, в ее сельскохозяйственных проектах. Это было строительство теплиц в Ливии, прокладка системы ирригации в Саудовской Аравии. Затем я стал директором испанского филиала овощеводческой компании, директором компании по Европе, и в 1996 году эта компания стала частью Limagrain.

– Теперь вы представляете в какой то мере кооператив, который, среди прочих задач, покупает топливо для своих фермеров... Ваше отношение к компании Total изменилось?

– Ха-ха! Это два разных мира... Я ушел из Total, поскольку хотел работать в компании меньшего масштаба, более гуманной и в то же время операционной.

– А почему главным делом все же стало сельское хозяйство? Ведь для менеджера открыт весь мир и все бизнесы... Начиная от шоу-бизнеса и заканчивая торговлей оружием... Почему же сельское хозяйство?

– М-да... Как бы это припомнить... Этот выбор был сделан 45 лет назад... Я заинтересовался сельским хозяйством еще в юности. Кстати, был вариант просто

стать фермером. Семья имела хозяйство, и я учился в аграрном университете.

– Мы частенько встречаемся в Украине. А в каких странах вы еще бывааете с такой интенсивной периодичностью?

– Мои функции распространяются на все европейские страны... Некоторые страны требуют большего внимания, хотя в них и не так велик оборот. Зато велик потенциал. Долгое время я занимался Турцией, а сейчас в центре внимания – восточноевропейские страны.

### Где бывает стабильность

– Какого мнения вы об Украине, о государстве, обществе, культуре?

– Украина с ее полями, площадями, безусловно, лидер европейского агропроизвод-

ства в будущем. Если технологии, которые сегодня осваивают производители, будут применены в правильном русле, если система ирригации будет развиваться... При таком течении событий Украина раскроет потенциал намного больший, чем все вместе взятые европейские страны. Украина – страна, к которой очень привязываешься. Люди очень душевные, открытые, ты видишь, что они имеют цель в жизни, стремятся к чему то, стараются. Но в Украине и очень много противоречий. Нет стабильности в экономике, в политическом плане...

– Во Франции, наверное, больше стабильности и меньше противоречий, но разве меньше противоречий в Евросоюзе?

– Политика вообще, в целом, вне зависимости от страны, противоречива...



Жан-Жак Эрве, советник правления банка Credit Agricole в Украине





– Что вам еще нравится в Украине? Здесь же, кроме чернозема, немало других сокровищ – девушки, вареники... Что вам еще нравится?

– Ха-ха-ха! К сожалению, другими преимуществами Украины я не мог насладиться, кроме сельского хозяйства... Принципы не позволяют... Я так много езжу, путешествую, что мне не хватает времени на непрофессиональные развлечения.

– Короче, девушек много, а я один... Вернемся к серьезным вопросам. На чем сосредоточены главные усилия исследовательской деятельности Limagrain?

– Мы всегда развивали классическую генетику и селекцию, но на сегодняшний день этого уже недостаточно. Большие агрохимические компании имеют сильные позиции в биотехнологиях, и мы уже немного поотстали. Но сегодня группа сделала стратегический выбор и

решила инвестировать в биотехнологии, в новые разработки, и здесь мы будем в ближайшее время наращивать обороты.

### ГМО в Европе будет – рано или поздно

– Эта деятельность по генной инженерии осуществляется вами за пределами Европы?

– Вся селекционная деятельность по генной инженерии осуществляется за пределами Европы, но в Европе проводятся испытания. Мы тщательно соблюдаем протоколы, по количеству репликаций, участков для исследований. В любом случае, рано или поздно, Европа будет выращивать генномодифицированные культуры. Если будет программа интенсификации производства продовольствия, если на планете возникнет дефицит еды, это придется делать, и стоит прислушаться к новым тенденциям.

– Это не первая компания, которая ведет исследования по ГМО за пределами Европы... По какой причине? Из моральных соображений, что ли?

– Нет, это законодательно запрещено в Европе. Есть возможность небольшого количества полевых испытаний, экспериментов, но объемы строго регламентированы, развернуться нельзя. Это легче сделать в Южной или Северной Америке.

– Каково ваше мнение: если в Европе когда либо будет разрешено выращивание ГМО-культур, удастся ли в таком случае сохранить классическую селекцию? Ведь переопыление приводит к тому, что иногда даже сорняки перенимают новую генетику...

– Сложно сказать. Но учитывая наш опыт в Америке, процент ГМО постоянно рос, и сейчас на рынке семян Северной Америки он составляет 90%, в Южной

Америке – 70%... Это выбор сельхозпроизводителей, ГМО дает реальную прибавку, снижает затраты... Это рыночный аспект. А в биологическом аспекте – у нас есть опыт выращивания семян, когда для достижения чистоты организуются весьма небольшие санитарные зоны, отделяющие друг от друга разные культуры. Есть нормы дистанций посевов, обеспечивается изоляция. При соблюдении дистанций всегда можно сохранить традиционные гибриды...

### Царица полей, любимица

– У вас есть любимая культура?

– Кукуруза, конечно.

– А почему?

– Так исторически сложилось: Limagrain вошел в мир семеноводства с кукурузой. К тому же, под кукурузой в мире – самые большие площади. Мы стали европейским лидером, затем продолжили развитие в Северной Америке. Сейчас мы открываем компании в Бразилии, Китае, Индии. Наша задача – иметь широкий спектр кукурузы, от тропической до самой ранней. Кукуруза – культура номер один с глобальной точки зрения для Limagrain, а подсолнечник – очень важен, но в основном для Европы.

– В мире серьезные рыночные позиции, даже биржевые, у пшеницы, ячменя... Ведутся ли разработки в этом плане?

– После кукурузы стратегическая культура для нас – пшеница, мы всегда имели очень сильные позиции в Европе и теперь развиваемся в мультинациональном фор-



мате. Мы открыли исследовательские центры в Австралии, Бразилии, Северной Америке...

– В Украине традиционно сильные позиции имеет местная селекция пшеницы, попадает немецкая, австрийская пшеница. О французской здесь я не слышал.

– Меня не удивляет тот факт, что вы не слышали о французской пшенице. Преимущественно пшеница, которую мы производим во Франции, не переживет украинскую зиму. Рынок озимой пшеницы резко сегментирован. Есть северные типы пшеницы, как та, которую выращивают в Англии, где сильно влияние океана. Климат не слишком теплый, но и не холодный, мягкий. Второй тип – теплолюбивый, французская пшеница вообще не зимостойкая и сильна другими качествами. Третий тип – немецкая пшеница... В Германии мы хорошо представлены. А вот пшеница, которая нужна в Восточной

Европе, нами еще не вполне разработана. Исследования ведутся в основном в Чехии. Но желание развивать эту культуру в Восточной Европе у нас есть, и мы ведем селекционную работу. Мы намерены вести ее и в Украине. Ведь во Франции мы занимаем по озимой пшенице очень большую долю рынка, наша пшеница обеспечивает среднюю урожайность в 9 тонн. То есть потенциал намного выше, чем сейчас в Украине.

– Это ведь не только по пшенице... Везде в Европе средняя урожайность выше, чем в Украине... Как вы думаете, за счет чего это происходит? Почвы то у нас намного лучше... За счет климата, осадков? Или за счет того, что в Европе маленькие поля, за которыми можно ухаживать эффективнее, чем за нашими?

– Непростой вопрос. Инвестиции на гектар во Франции и Украине очень различаются. Есть какой то

процент влияния генетики. На урожайность влияет и климатический стресс. Это совокупность факторов. Теоретически средняя урожайность в Украине может быть такой же высокой, как во Франции, нет предпосылок для того, чтобы этого не случилось. Нужно двигаться по этапам, устраняя неблагоприятные факторы.

### Движение вдохновляет

– Сколько семенных заводов сегодня у Limagrain?

– Около десяти, больших и малых.

– Вопрос о заводах не промежуточный... Я хотел бы узнать, есть ли у Limagrain стратегия в отношении Украины, расписанная на пять, десять лет? Или все решается по ситуации?

– Есть операционный стратегический план на ближайшие пять лет, есть и глобальный план на десятилетие. Видите ли, мы предусматриваем создание научного цен-

тра, но с момента, когда начнется работа, и до момента, когда станция выдаст первый гибрид, пройдет десять лет. Сначала мы инвестируем в исследовательский центр по кукурузе, следующим этапом будет селекция пшеницы и, в последний момент мы займемся производством. Отличительной особенностью Limagrain в сравнении с конкурентами является то, что мы всегда имеем много стратегических партнерских проектов, и в плане производства вполне вероятно партнерство с местным оператором.

– У вас есть хобби?

– Я люблю бегать, люблю лыжный спорт, движение меня вдохновляет. К тому же, я много работаю и много путешествую, поэтому 90% своего времени я отдаю общению с семьей. Сыновья не проявляют интереса к сельскому хозяйству, один из них – журналист, а другой – коммерческий директор известного шоколадного бренда.

– Ну журналисты имеют отношение ко всему на свете, а шоколад имеет отношение к продовольствию. Так что косвенно...

Но вот что я хотел спросить: скажите, цветочный магазин Вильморана, на берегу Сены в Париже, там, где расположена на верхних этажах представительская квартира Limagrain, все еще работает?

– Да, он все так же продает растения, саженцы, семена...

– Так же, как и 270 лет назад. Вот это и есть для меня корень успеха Limagrain – веками крепко стоять на своей земле и заниматься самым главным и единственным своим делом. □

