



10 років

відповідального зростання

Світ складається з більших і менших елементів, аграрний світ – з великих і менших компаній, з видатних і звичайних людей, із сенсацій і винаходів та поточної непомітної роботи. В певний момент кожна компанія може вийти на ринок із сенсацією, а звичайна людина – стати видатною. Глобальна інтеграція робить однаково важливими всіх учасників процесу, прогрес робить ставку на кожного з суб'єктів ринку. Суспільство творить спільне благо, спираючись на розмаїття форм і методик. Крім того, є великі компанії, які не надто гучно заявляють про свій доробок та успіхи. В цьому я переконався, завітавши до директора ТОВ «ДСВ-Україна», дочірньої структури DSV (Deutsche Saatveredelung AG), що базується у м. Ліпштатт (Німеччина), Ярослава Теличка.

DSV – світовий гравець у сегменті озимих

Вітчизняні агровиробники добре знають виняткову якість німецької селекції озимої пшениці та ози-

мого ріпаку, але далеко не завжди добре обізнані з селекціонерами та компаніями, яким належить авторство. Отже, озима пшениця та озимий ріпак – це предмет гордості «ДСВ-Україна». Хоча портфоліо компанії значно ширше. Втім, про десятирічний досвід практики ДСВ в Україні краще послухати Ярослава Теличка. З позицій топ-менеджера він краще орієнтується в деталях компанії та реаліях непростого нинішнього року.

Тільки забравши обидва нулі, вдалося зробити ріпак цінною кормовою та олійною культурою.

– Я прийшов в компанію наприкінці 2015-го, цьогоріч ТОВ «ДСВ-Україна» святкуватиме 10-річчя з дня заснування, хоча імпорт насіння та перша співпраця з партнерськими компаніями в Україні розпочалася ще на початку 2000 років. Загалом історія DSV бере свій початок з 1923 року як компанії, що виробляла насіння кормових культур для фермерів, що її заснували. З роками компанія

змінювалася, розбудовувалася мережа селекційних станцій, нарощувалися обсяги. Коли відбулася інтенсифікація у сільському господарстві, стався і розквіт DSV. Про DSV слід знати, що компанія є автором першого у світі безерукового низько глюкозинелатного сорту озимого ріпаку (00). До того ріпаківий шрот міг використовуватися у тваринництві лише обмежено.

– Які ринкові позиції утримує DSV у світі та в Україні?

– DSV представлена в усіх важливих світових ринках від США та Канади до країн Азії. Єдиного сорту для всього світу немає, оскільки клімат всюди різний, різна культура землеробства, різні потреби. В Європі у нас дев'ять селекційних станцій, є заводські потужності з доробки насіння і головний офіс у Ліпштатті, поблизу Дортмунда. Наші селекційно-дослідні станції вузькоспеціалізовані по культурам і загалом ведуть більше 90 точок випробувань по Європі. Для прикладу, в Україні ми маємо з року в рік від двох до чотирьох локацій сортопробувань, і це загалом понад 30 тисяч дослідних ділянок. Історично в Європі DSV фокусувалася на зернових та олійних культурах, великим сегментом бізнесу були трави, кормові та газонні. Сегмент кормових культур в Україні поки ще не розвинений до належного



Селекційно-дослідна станція ДСВ, с. Дубіївка Черкаської області

рівня, адже в Німеччині при 17 млн га орної землі – 6,5 млн га кормових угідь, а у нас з 27 млн га – і мільйона не нараховується. Тривалий час кормові трави були для компанії основним напрямом бізнесу. І сьогодні DSV у Європі займає лідерські позиції в цьому сегменті.

– А для чого була відкрита селекційна станція в Україні?

– Ми ведемо сорт від його зародження до поля клієнта. Селекційні станції виконують надважливу для бізнесу функцію: у Європі велике різноманіття кліматичних та ґрунтових зон, а привезти до України сорт, який дає ефективний результат у Німеччині, та пропонувати як гарантований результат – це безвідповідально. Тому масштабні сортовипробування в Україні існують практично від початку заснування «ДСВ-Україна». Протягом 2016–2017 рр. ми збудували станцію в Черкаській області. Спорудження селекційно-дослідної станції є частиною окремої селекційної програми компанії DSV для Східної Європи під назвою «East-East». Станція відкрилася 2018-го, і це в сучасному насінневому бізнесі виняток. Багато компаній інвестують у наросування обсягів, у заводи з доробки насіння, а тут 2 мільйони євро інвестовано в науку, в дослідження, в адаптивну селекцію. Ми досліджуємо, як сорти, виведені в Німеччині,

2 мільйони євро інвестовано в будівництво селекційно-дослідної станції.

Нідерландах, Франції, поводяться в умовах України.

– Проте вітчизняні селекціонери були збентежені тим, що німецька науково-селекційна станція може вести тут і власні розробки...

– Так, ми від початку, як DSV, відзначали, що мало хто займається продуктами для Сходу. Однак якщо ми поділимо Україну на зони, то побачимо, що на сході та півдні розташовано понад 70% усіх посівів пшениці в Україні. Мало хто з західних компаній фокусується на цьому регіоні для перспективи. Сіють тут здебільшого сорти місцевої селекції. Більше того, більшість насінницьких посівів іноземної селекції знаходиться на Заході України. Близько восьми років тому в DSV відкрито програму, яка сфокусована на продуктах для сходу, зокрема для сходу України і для півдня України. Це зовсім інша специфіка продукту: це сорти, які рано навесні набагато швидше переходять з генеративної фази, сорти

з раннім та швидким наливом, завданням яких є налити колос до настання критично високих температур, що забезпечує формування високої маси тисячі насінин. Тут чимало цікавих завдань для селекціонерів.

– Якого типу дослідження ведете по ріпаку?

– DSV є одним із лідерів у селекції ріпаку, яка маркується Holli. Нам знайомий високоолеїновий соняшник, але високоолеїновий ріпак – новинка для багатьох. Він існує. У Європі цей напрям лише розвивається. Олія з цього ріпаку характеризується високим вмістом олеїнової та низьким вмістом ліноленої кислот і придатна для приготування при високих температурах. Ми намагаємось дивитися на крок уперед, зрозуміти запити завтрашнього дня.

– З вашої розповіді можна зробити висновок, що DSV робить ставку на інновації.

– Так. От для прикладу ми першими зареєстрували в Україні гібриди ріпаку сегменту Clearfield®. Дана технологія допомагає ефективно боротися з бур'янами, але також є важливою для посушливих регіонів, де з року в рік спостерігається низька ефективність при застосуванні ґрунтових гербіцидів. Так ріпак Clearfield у Франції, наприк-



Ярослав Теличко, директор «ДСВ-Україна»

лад, дав змогу скоротити кількість обробок з 3,6 до 1,8 рази – вдвічі. Ми працюємо над технологіями, які допомагають розв’язувати складні повсякденні проблеми фермерів. Також ми маємо світовий рекорд з урожайності ріпаку – 7,1 тонни з гектара товарного посіву у Великобританії, в Лінкольнширі. Цей рекорд було поставлено на нашому гібриді Спарроу. Тому так, ми маємо чим пишатися.

Наш відокремлений структурний підрозділ займається винятково селекційно-дослідницькою роботою. А це приблизно половина колективу. Ми вже п’ять років ведемо в Україні програму власних схрещувань. Весь матеріал обговорюється на спільних нарадах із німецькими колегами. Торік у нас було 3000 ділянок власних українських схрещувань пшениці. Сьогодні два сорти з цієї програми вже подано на реєстрацію. Колектив структуровано, є окремий селекціонер по пшениці, окремий по ріпаку. Станція у Черкасах має 22 тисячі

400 тисяч євро щороку на науку.

ділянок. Контрольною точкою для нас є Херсон, там – підрозділ на 7–8 тисяч ділянок. Маємо ще точку біля Одеси, а іноді вносимо до плану досліджень Павлоград і Харків. Для селекції західного зразка є контрольні ділянки поблизу Львова. Тож сумарно маємо 32–35 тисяч ділянок і 400 тисяч євро щороку на науку.

– Не питатиму про стратегію компанії, адже селекція – тривалий процес.

– Так, це тривалий процес. Робота над сортом займає від восьми до десяти років. Ми готові видати сорт і за п’ять років, але ж це не тільки морфологічний опис. Потрібно розставити мережу дослідів по всій країні, вивчити поведінку за різних норм висіву, в різних зонах. Ми здійснюємо ввезення матеріалу з Німеччини, розмитнення, доробку, якщо це потрібно. Ми не вирощуємо насіння ні ярого, ні озимого ріпаку – все це імпортується з інших країн, з-поміж яких Німеччина, Франція, Іспанія, Італія. По пшениці – завозимо насіння високих репродукцій, еліту, супереліту з Німеччини і розмножуємо

її в Україні на одне покоління, до першої репродукції. Цим займаються дистриб’ютори під нашим наглядом. Привозимо сертифіковане насіння, передаємо й після того проводимо систематичні огляди на предмет чистоти, видових і сортових прополок, технології, хвороб. Таке насіння не може бути дешевим. Ось поглянемо: на 2018 рік у реєстрі сортів України було близько 11 тисяч сортів усіх культур, рекомендованих для вирощування. З них 4590 – української селекції. На 2018 рік зареєстровано 552 сорти озимих зернових, з них 428 сортів озимої пшениці, 315 з них – українські. Решта походить із восьми європейських країн, найбільше серед них німецьких сортів. Сортів озимої пшениці від DSV станом на сьогодні 11. За період діяльності компанії в Україні ми зареєстрували 207 сортів і гібридів загалом, на сьогоднішній день в Реєстрі їх 68. Плин пояснюється тим, що змінюються умови, змінюються можливості. Генетика не стоїть на місці, селекція вирішує багато питань, які виникають перед фермером.

За період діяльності компанії в Україні ми зареєстрували 207 сортів і гібридів.



Ріпак. Дрібноділянкові досліді

– На цьому ж стоїть смартфармінг. Різноманіття чинників у певний момент складається в цілісну картину, рішення за якою приймаються математично.

– Це, власне, і є наше завдання. Я пишаюся своїм колективом, тому що кожний із моїх фахівців – на своєму місці та є суперпрофесіоналом. Ми відмінні від багатьох інших компаній тим, що не маємо плану, написаного для нас згори. Ми сідаємо й рахуємо, ведемо продукт від його початку, від моменту заходження на державні випробування. Весь наш відділ технологічної підтримки веде цей продукт як мінімум за три роки до виходу з державної реєстрації: його моніторять на полі, описують розвиток. І врешті ми самі плануємо, чи цей продукт підійде нам на Одесу, чи його можна сіяти у крайній точці біля Хмельницького, Вінниці, бо далі йому буде шкодити спека. Ви згадали західну селекцію – вона сильна, але домінує в ній середня або середньопізня група стиглості. Потенціал такої селекції розрахований на стабільний рівень вологозабезпечення. У нас іноді можуть бути опади, як у Німеччині, але їх розподіл за порами року і критичними для рослин місяцями бажає кращого. А в них це краще поділено по критичних місяцях.



Пшениця. Дріброділянкові досліді

У робочих документах «ДСВ-Україна» слово «Продукт» – з великої літери. Це не здалося мені випадковим або малозначущим. Це і є філософія компанії, яка вирощує для клієнта не насіння, не посівний матеріал, а – Продукт, об’єктивну цінність, яка зумовить добробут та успіх фермера. Цінність, яка передається з рук до рук.

– Ви велике значення надаєте продукту...

– «ДСВ-Україна» слово «Продукт» – з великої літери. Це не здалося мені випадковим або малозначущим. Це і є філософія компанії, яка вирощує для клієнта не насіння, не посівний матеріал, а – Продукт, об’єктивну цінність, яка зумовить добробут та успіх фермера. Цінність, яка передається з рук до рук.

– Отже, Ярослав, ваше портфоліо складається з адаптованих позицій для України?

– Наші фокусні продукти – озима пшениця й озимий ріпак. У сегменті озимого ріпаку, за даними незалежних рейтингових організацій, ми закріпилися на другому місці завдяки новому поколінню генетики. І щороку нарощуємо частку ринку, хоча в кожному регіоні це окремі гібриди, Одесу з Черніговом чи Львів з Черкасами ми рівняти не можемо. Однак гібриди Далтон

і Даріо за два-три роки вийшли на третє місце в Україні з-поміж сотні продуктів.

Ми розуміємо наш регіон і робимо для нього продукт, який ранньою весною почне свій розвиток, швидко пройде всі фази і до настання екстремальних температур встигне налитися й уникнути запалу зерна, щуплого зерна. Я залучаю всю команду до роботи в постійній групі на полях, і в нас немає прихованих моментів із фермером. Ми аналізуємо селекційні результати і вибираємо, оптимальний продукт для кожного регіону.

– Однак ви, як селекціонери, головну мету українського аграрія – зменшення витрат на одиницю врожаю, враховуєте?

– У наших технологічних рекомендаціях ми завжди показуємо фермеру придатність гібрида чи сорту для вирощування за інтенсивною й екстенсивною технологією. Ця придатність формується комплексом критеріїв, в якому є і врожайність, і стійкість проти хвороб, посухостійкість, компенсаційна здатність. Це все результати нашої дослідної роботи, яка пов’язана з технологічним супроводом. Ми ставимо собі завдання мати близький контакт із кінцевим споживачем і враховуємо його вимоги в модель наступних гібридів. Коли ми приходимо до фермера на поля, наші перші запитання: де ви будете сіяти, в які терміни, в яких умовах? Потім запитуємо: на що ви розраховуєте, чи плануєте дати 120 кг азоту під ріпак чи 140–160 кг. Тоді складається картина, й ми отримуємо варіант. Напряму займатися популяризацією екстенсивних технологій не варто, адже при насиченій сівозміні такі хвороби, як

фомоз, збільшують свою присутність у ґрунті від 2,8 до 4,7, а, наприклад, вертицильоз підвищує свою концентрацію від 12 до 42 відсотків. Ми не впевнені в тому, як фермер поводитиметься в наступні роки, а нагромадження у шкочинних факторів елементів та низька технологія захисту дедалі більше даватимуться взнаки. Тут насправді важливіше фокусуватися на ефективності, на скільки ефективно «наприклад» рослина зможе використати азот та максимально використати його для формування врожайності.

– **Яка у вас модель збуту?**

– У нас дистрибуторська модель, наше насіння реалізують «Ерідон» та «Агроскоп», який тепер став Agrii.

– **Це розумно, працювати з лідерами ринку, надпотужними компаніями, які мають доступ практично до кожного фермера в Україні... А ваша селекційна практика має якісь персональні особливості?**

Ми говоримо про цю проблему зараз, а наші селекціонери почали займатися нею ще 2009 року.

– Загалом у селекції ріпаку є дві моделі гібридизації, скорочено MSL і OGURA. Один метод – створення гібрида на основі стерильності ядра, а другий – стерильності клітини. Усі компанії працюють за одним або за другим методом. DSV – єдина у світі компанія, яка працює за обома системами гібридизації, і, відповідно, в нас є продукти обох типів. Це вже незворотний процес...

– **Хоча зворотна селекція існує!**

– Так, і роботи в селекціонерів дедалі більше. Є такий вірус жовтухи турнепсу – в Європі добре відомий, але в Україні це нова тема. Вражені ним рослини візуально демонструють ознаки, які можуть бути хибно сприйняті як дефіцит певних мікроелементів, нестача фосфору або сірки. Листя має край малинового забарвлення, сіточка на листочках на ранніх стадіях роз-



Ризотрон. Розвиток кореневої системи ріпаку

витку. Це захворювання несе загрозу – в ідеальних умовах шкочинність може бути непомітна, але в стресових умовах відбувається накладення факторів і спостерігаємо депресивний розвиток посіву, нижчі за висотою рослини, аборта-

рівнем живлення, з регулятором росту і без нього, зокрема і сорти, які вийдуть на ринок у найближчі три роки.

– **Як ваші сорти та гібриди реагують на зріджені посіви? Мені колись відомий рівненський фермер розповідав про свої секрети: сів озиму пшеницю не 5 млн, а 2,8. Вона навесні сильно кущилася і давала 9 тонн з року в рік.**

– Будь-яке явище має право на існування, якщо воно аргументовано певною логічною послідовністю думок та аналізів. У нас дуже багато негативних чинників. У кожній фазі розвитку рослини існує загроза. Температурний стрес, невчасно внесені добрива або не у відповідній формуляції, неправильно внесений регулятор росту, волога, вплив шкідника – все веде до редукції або провокує викривлення фази розвитку. От на частині поля внесли азот до 10 березня, а на іншій частині поля через погодні умови це вдалося зробити тільки 24 березня. Один гібрид, одні умови, одна технологія. Два тижні запізнення спричинили таку різницю, що в першому варіанті рослина має вісім

В компанії діє правило: незалежно від того, вдалий рік чи складний, 15% від прибутку інвестується в селекцію.

розвинених гілок, а в другому – шість недорозвинених. Ріпак має певну структуру формування врожайності, ми рекомендуємо густоту 30–50 рослин на квадратному метрі. Вважаємо критичною густотою 10–20 рослин. За надмірно зрідженого посіву на етапі гілкування ріпак не зможе компенсувати відсутність густоти. Оптимальним показником вважається 300 гілок на квадраті, а критичним – 200. На етапі гілкування, цвітіння, утворення стручків є оптимальні показники і є критичні показники. Коли ми зріджуємо посіви і відступаємо від рекомендації виробника, то одразу вводимо рослину в граничні умови, а там уже можуть спрацювати й інші обмежувальні чинники. З іншого боку, трапляється виробнича потреба зрідити норму. Проте це радше виняток, аніж правило.

– Тобто рецепт у вас доволі простий – усе треба робити розумно...

– Так. Треба розуміти, для чого ти це робиш. Просто зекономити на насінні? Спробуй посіяти так, як рекомендується. А у нас, як ви знаєте, експерименти – одразу на тисячі гектарів...

– У цей непростий рік у аграріїв – одне запитання до насіннєвих компаній: у вас насіння буде чи чекати перебоїв з поставками?

– Зараз у нас приблизно 35% забезпечення насінням озимого ріпаку, ми завезли на склад з урожаю 2019 року. Нині робимо рішучі

Для мене основне – чути колег, чути команду. Мене оточують спеціалісти такого рівня, що безглуздо керувати їх поточною роботою, треба лише створювати умови для повної їх реалізації.

кроки, поки немає лімітів та обмежень щодо руху вантажівок, по доведенню запасів до 80–90-відсоткової потреби ринку. Залишок – це насіння нового врожаю, яке зараз у Європі, і везти його будемо ситуативно. Зараз світ знаходиться на карантині. Не простий час для всіх. Ризики високі, але коли це зупиняло аграрія? Треба сіяти. Ми в свою чергу готові допомогти аграріям, тому зробимо все від нас залежне.

– У вас у «ДСВ-Україна» є якась менеджерська система, набір принципів та методик, який допомагає вам упевнено рухатися ринком?

– Основний наш принцип – близькість до споживача. Ми всі контактуємо в одних робочих групах із продукт-менеджментом центрального офісу, контактуємо з селекціонерами Німеччини і нашими колегами на станції, що зумовлює максимальну обізнаність менеджерів і дає їм можливість підібрати для аграрія продукт і технологію. Менеджерська схема в нас гібридна, є квартальні підсумкові наради, є місячні й тижневі поточні наради, ми гнучкі в цьому плані. Для мене основне – чути колег, чути команду. Мене оточують спеціалісти

такого рівня, що безглуздо керувати їх поточною роботою, треба лише створювати умови для повної їх реалізації. Треба йти знизу, вибудувати компанію з людей, які в ній працюють.

– Що ви хотіли б бачити у компанії «ДСВ-Україна» в перспективі?

– Ми дуже багато робимо для фермера, іноді реалізуємо непопулярні й неринкові рішення. Робимо максимум для того, щоб не підвести аграрія. Я б дуже хотів, аби це спрацювало. Хотілося б, щоб ринок відчув, наскільки ДСВ є відповідальною компанією у виробництві насіння. Ми не виливаємо метал у форми, де все розраховано, – ми вирощуємо живі організми.

– Після того, як виллеш метал у форму, теж чимало доводиться напилком обточувати...

– Однак є фізичні процеси, на які можна вплинути. А тут – поле, чинник доступної вологи та опадів, насіння – живий організм. У нас перед входом на станцію встановлена пам'ятна табличка, на котрій напис: «Селекція – це наша пристрасть. Це спадщина наших предків, яка лежить в основі нашого етносу. І ми пишаємося, що можемо розділити з ними почуття відповідальності за наше майбутнє».

– Ви пристрасна людина?

– Знаєте, є жінки, які бідкаються, що їм не поталанило, чоловік захоплюється рибалкою. Інші нарікають на полювання. Деякі скаржаться, що чоловік захоплюється збиранням грибів. А моїй жінці дісталось все в комплексі. Люблю природу, люблю ліс, люблю гриби та рибалку. І мій практичний досвід здобутий потягом до всього цього, до живого, до природи, до рослини, її розвитку. □

Наш кореспондент

