

Тетяна Генрі-Якубовська: «Коли ти продаєш насіння, ти продаєш надію на хороший урожай, радість, "нове життя"»...

О. Ермоленко.
o.yermolenko@uninvest-media.com

Сьогодні у гостях у «Пропозиції» — чарівна представниця саме такого вдалого поєднання, Тетяна Генрі-Якубовська, генеральний директор «Лімагрейн-Україна», яка «розкриє всі карти» і поділиться із читачами нашого видання своїми поглядами на життя. Тож до вашої уваги — розповідь успішної жінки про бізнес взагалі та «Лімагрейн» зокрема...

? Дім, церква, родина (пригадуєте, як у відомому німецькому виразі: «кіндер, кюхе, кірхе»?)... **Стереотипи жіночої зайнятості. Те, що Ви не стали їхньою заручницею, засвідчує Ваш нинішній статус. А от чи важко Вам було їх подолати і переконати оточення, що заробляти гроші і займатися бізнесом — це не суто чоловіча роль?**

— Я взагалі противник того, щоб ділити світ на чоловічий і жіночий. Хоча, звичайно ж, ми різні: і фізіологія, і психологія, і сприйняття світу. Проте в житті стільки сфер, де абсолютно байдуже — чоловік ти чи жінка. І бізнес — якраз така сфера, і, на мій погляд, гендерні питання в ньому просто недоречні. Головне — чи дав тобі Господь іскру діловитості і чи здатен ти це робити. А щодо того, чоловік це чи жінка — не важливо.

Що ж стосується стереотипу «бізнес — не жіноча справа»... У міжнародних корпораціях на статі співробітників давно вже ніхто не звертає уваги, головне — щоб справа робилася. Напевно, і в Україні схожа ситуація, тут на те, що ти жінка, теж особливо не дивляться. Прикладів того, що жінка може успішно вести бізнес — хоч відбавляй... Мені пощастило, я відразу ж потрапила в іноземну компанію і доводити комусь, що я жінка, яка знає як і вміє заробляти гроші, мені не довелося. До речі, свої перші дивіденди, цілих 25 рублів (!), я заробила, коли мені було дев'ять років. Напевно, вже тоді зрозуміла, що «робити» гроші, щось

Не можна не дивуватися: як відомим у бізнесі жінкам вдається залишатися милими та жіночними і водночас бути серйозними керівниками й успішними підприємцями, органічно поєднувати, здавалося б, не поєднуване — почуття й емоційність, так би мовити, чисто жіночої природи і жорсткі правила ведення сучасного бізнесу, статус берегині родинного затишку і тепла та холодний бізнес-розрахунок.

продаючи, мені подобається. Тож продажі для мене — не робота, а швидше такий собі вид спорту, від якого я отримую задоволення.

...А от у буденному житті цей стереотип ще живий, де-не-де і проявиться. І не тільки у нас, західні країни — теж не виняток. Ось взяти хоча б Францію. За всю її історію у них в управлінні державою були тільки королі, і жодної королеви, яка б істотно вплинула на хід історії. Так, була Катерина Медічі (вельми підступна особа, недарма її називали «чорна королева»), Марія-Антуанетта (і чим вона закінчила? Гільйотиною...). Хоча ні, ще одна жінка при владі у них все ж таки була, і то наша співвітчизниця, українка, Анна Київська, яка після смерті чоловіка дев'ять років «керувала» країною. Але цей історичний факт французи (як і те, що, на відміну від свого чоловіка, короля Генріха, Анна вміла писати) не сильно люблять згадувати... Ну як тут не скласти стереотипу, що жінки не здатні робити щось серйозне в політиці, економіці та бізнесі?

? Чи вбачаєте Ви в бізнесовій сфері якісь нюанси залежно від статі керівника?

— Наголошу, я дотримуюся думки, що немає поняття «жіночий» або «чоловічий» бізнес. Є просто бізнес. А ось стиль його ведення, і справді, певною мірою залежить від статі бізнесмена. У жінок добре розвинене «шосте відчуття», хоча всі розрахунки ми і робимо за правилами, у відповідних програмах, але це почуття виникає тоді, коли потрібно зробити правильний вибір і прийняти важке рішення. Я навчилася довіряти цьо-

му своєму особливому почуттю, і досі воно мене ще не підводило. У чоловіків, як мені здається, такого немає. Ще жінкам властиво багато говорити, але я не вважаю це недоліком. У нас у компанії в основному чоловічий колектив, і я спостерігаю, що деколи чоловіки-колеги, мовчки, не вдаючись у пояснення один одному своїх рішень-кроків, ведуть справи і при цьому часто не можуть дійти єдиної думки. І все це конкретно направлено негативно. Звісно, я настійно раджу їм, щоб вони сіли і просто обговорили ситуацію. Люди насамперед повинні спілкуватися. Що більше ти спілкуєшся із клієнтами, дистриб'юторами, колегами, то простіше, прозоріше і зрозуміліше вести бізнес. А жінки можуть і люблять спілкуватися і, мені здається, це тільки на користь бізнесу.

? Жінка-керівник і сільське господарство — все ж таки доволі нечасте поєднання. Як так сталося, що Ви «опинилися» саме в цій царині? З чого все починалось?

— Почнемо з того, що сільське господарство мені подобалося завжди, хоча в моїй родині до нього ніхто не мав жодного стосунку. Правда, один мій дідусь «стартував» у своїй комуністичній кар'єрі із голови колгоспу, але в нього там щось «не зрослося». Та, втім, не його вплив став поштовхом до мого вибору — я його майже й не пам'ятаю — він «поміняв» мою бабусю на іншу (сміється)... Так що прикладом для мене він не став. Але мені завжди подобалися хімія, біологія, фізика... загалом, природничі науки, тому, подорослішавши, вирішила шукати щастя саме в цьому напрямі, тим більше, що в



роду були хіміки (мій дядько й досі викладає хімію в Національному університеті ім. Шевченка). Але медицина — не моє (досі крові боюся), у дослідники (хіміки, біологи) — теж ні (не уявляю себе день від дня із мікроскопом або реактивами у лабораторії). Порадили аграрний вуз — і природничі науки потрібні, і не з пацюками та реактивами возитися... Освіта різностороння і різнопланова. Поступила у Київську сільськогосподарську академію на факультет захисту рослин. І хоча тоді це не був престижний навчальний заклад, я не соромилася того, що вчуся на агронома. Можу сказати, що багато моїх одногрупників «переорієнтувалися» і зараз працюють зовсім в інших сферах, дуже далеких від сільського господарства. А я про це навіть ніколи і не думала. Тому що вважаю: сільгоспвиробники — це справжні, прості та щирі, люди, з якими мені дуже приємно і просто спілкуватися, і мати ділові стосунки та вести спільну справу.

По закінченні сільгоспакадемії я поїхала на стажування до Франції (і тут мені дуже в пригоді стало те, що я знаю французьку мову, хоча вчила я її, швидше, для задоволення), де у мене була

Що більше ти спілкуєшся із клієнтами, дистриб'юторами, колегами, то простіше, прозоріше і зрозуміліше вести бізнес.

«Я дотримуюся думки, що немає поняття «жіночий» або «чоловічий» бізнес. Є просто бізнес.

можливість змінити свою спеціалізацію, але я залишилася вірною своєму вибору і досі про це не шкодую. До того ж, мені до біса цікаво було вчитися: система французької освіти — це не просто зубріння термінів, поняття, це захопливий процес пізнання, коли тебе вчать насамперед думати, аналізувати, творчо підходити до вирішення стандартних і нестандартних завдань.

Мій французький керівник стажування запропонував мені продовжити навчання у французькому сільськогосподарському вузі. Я погодилася — так отримала другу вищу агро-

номічну освіту, але вже у Франції. Вона відрізняється від нашої, включає в себе дуже багато дисциплін, що стосуються сільського господарства (агрономія, зоотехнія, кормовиробництво і т.п.), і навіть вищу математику.

? Як розвивалася Ваша кар'єра? Яким був шлях у бізнес до «Лімагрейну» та, зокрема, у ньому? Розкажіть про бізнесовий досвід: чи є відмінності, чи довелося вчитися, перевчатися, щось змінювати...

— По закінченні вишу у Франції у мене була переддипломна практика у компанії «Доу АгроСайенс» саме із захисту рослин, де потім я і продовжила працювати. Але робота у хімічній компанії здалася мені дещо нудною, не до душі (таке відчуття, що «продаєш смерть»). Я пішла з компанії, потім отримала ще й економічну освіту (*Master of business science*). А після цього потрапила на роботу в «Лімагрейн» (відділ овочевих культур, компанія Clause). Директором там був колишній студент французького вишу, який і я закінчила, і під час ознайомчої екскурсії по насінневному заводу він сказав пророчу фразу (яку я пам'ятаю досі), мовляв, якщо я потрапила в цю «каструлю із насінням», то вже нікуди з неї не виберуся. І він мав рацію — ось уже понад 10 років я в насінневному бізнесі. Як на мене, коли ти продаєш насіння, ти продаєш надію на

хороший урожай, радість, «нове життя», а не хімікати, які можуть вбити все живе і завдати шкоди довкіллю. І саме цей напрям діяльності мені до душі.

А в «Лімагрейн-Україна» я потрапила взагалі випадково. У той час у Франції я працювала регіональним директором Clause по Центральній і Східній Європі, і якось моему знайомому із Казахстану потрібна була зернова кукурудза. Ну і я, по доброті своїй, вирішила йому допомогти. Звернулася за допомогою до директора по Центральній Європі «Лімагрейн», і там з'ясувалося, що «Лімагрейн» якраз шукає людину, щоб відкрити й очолити представництво в Україні (тоді компанія розширювала свою присутність на сході і відкривала свої представництва також і в Білорусі, Росії, Казахстані, Молдові). Самі розумієте — я погодилася. Ось так із «морквини» я потрапила в трошки інший напрям.

І ось уже сім років я в Україні (із 2008 р.). Починали ми вчотирьох (до речі, вони й тепер працюють зі мною). І звичайно, це було зовсім не просто — були і піки, і падіння. Але я відчуваю велику відповідальність за свою роботу, і можу також сказати, що за цей час бізнес істотно виріс — і я разом з ним. Наше завдання — буквально «донести життя» рослини, так би мовити, в зародку і забезпечити нашим клієнтам високий урожай, а це залежить від того, яке насіння їм завезли, як його зберігали. Із насінням, яке ми продаємо в Україні, — все в порядку, клієнти задоволені. Тому я вважаю, що французьким колегам за нас, українських «братів по цеху», червоніти не доводиться.

? «Лімагрейн» в Україні представлена із 2008 року, втім, за такий доволі короткий строк компанії вдалося освоїти чималу частку ринку та завоювати прихильність українських аграріїв. Завдяки чому?

— Так, наразі нас знають уже по всій Україні. І не просто знають, але і висівають наше насіння на значних площах (цьогоріч нашим соняшником засіяли понад 800 тис. га). У нас «класне» насіння, яке має унікальну генетику. Воно затребуване й у степовій зоні, і на Поліссі... Будь-який сільгоспвиробник знайде у нас для себе саме те, що йому потрібно, те насіння, що відповідає його рівню господарювання і потребам... І для тра-

? ТОВ «Лімагрейн-Україна» — один із засновників та ініціаторів створення Насінневої асоціації України. Яка мета цього проекту? Навіщо це Вам?

— Насінневі асоціації функціонують у багатьох країнах світу. В українську асоціацію входять провідні насінневі компанії, які спеціалізуються на селекції і виробництві насіння, а також компанії-постачальники. Це ті компанії, яким не байдужа доля українського насінництва, його майбутнє і які зацікавлені в постійному розвитку галузі, створенні сприятливих умов для всіх його учасників. Початкова мета — представляти галузь на ринку, співпрацювати з усіма державними органами. За часів попередньої влади ми переважно займалися питаннями захисту бізнесу, подоланням різних бюрократичних бар'єрів, іншими словами — «тримали оборону». А сьогодні ми справді допомагаємо розвивати галузь, «писати» закони та підзаконні акти, більш прозорі і зрозумілі для держави і найбільш адаптовані до європейських стандартів. Завдяки активним діям асоціації, зокрема комітету із реєстрації, і відкритій позиції Держветфітослужби та Українського інституту експертизи сортів рослин тепер набагато спростилися процедура реєстрації насіння — наразі її можна зробити за два роки, а не за три, як це було раніше. Створено комітет із виробництва насіння, який працює з усіх питань, що стосуються виробництва і сертифікації насінневого матеріалу.

Ще одне завдання нашої асоціації — це боротьба із контрафактним насінням. Нині на ринку чимало насіння можна купити без документів (як правило, це фальсифікат) і, звісно, без гарантії. Обіцяють еліту, а насправді покупці отримують незрозумілу сортоsumіш. Цього не повинно бути на ринку. Сьогодні потрібно дуже активно боротися із контрафактом, і це — в пріоритеті нашої Насінневої асоціації. Боротися з цим украй складно, враховуючи рівень підробок. Якість упаковки практично неможливо відрізнити від оригіналу, і дуже часто, на жаль, підробку видно вже у полі, коли зійшли сходи. І поки наш сільгоспвиробник не перестане на свій страх і ризик купувати незрозуміло що і невідомо в кого, мотивуючи це тим, аби дешевше, — викоринити цю проблему буде вкрай складно. Потрібно бути, в першу чергу, професіоналом, у тому числі в питаннях закупівлі насіння.

І БЛІЦ-ОПИТУВАННЯ

? Улюблений стиль одягу?
— Спортивний.

? Ви модниця?.. Улюблений бренд?

— Звісно, як і всі жінки. Надаю перевагу бренду Ralph Lauren (Ральф Лорен). Це дорого, але справжня жінка піде на будь-які витрати, щоб виглядати стильною і сучасною...

? Улюблений письменник і книга, яку наразі читаете?

— Генріх Манн. Наразі часу на читання дуже мало, в основному читаю e-mail (сміється...). Із сучасних письменників сподобався молодий український прозаїк Мирослав Дочинець.

? Ваші музичні уподобання?

— Із сучасної музики — диско 80-х (добрі спогади, завжди позитивний драйв). Із класики — безумовно, опера. Це вічне. Просто обожаю весь репертуар нашого оперного театру. Дуже сильна у нас балетна труппа.

? Якій кухні світу надаєте перевагу? Ваша улюблена страва?

— Я взагалі-то до їжі невибаглива, люблю будь-яку кухню і люблю смачно поїсти, але якщо вибирати, то, напевно, краще смакують рідні українські страви. Вареники, голубці, домашня ковбаса (у нас вдома ми з мамою завжди на Великдень її робимо... Смакота!). Не буду оригінальною — і сало, як же без нього. А із солодкого — крем-брюле.

? Чи любите і вмієте готувати?

— Вмію і люблю. Готую і прості, і складні страви — мама навчила. Головне, щоб час був. Разом із родиною ліпимо вареники, на Свят-вечір робимо справжню традиційну кутю...

? Що для Вас означає спорт?

— Це якісний стиль життя. Бажано займатися ним щодня — для підтримання форми і бадьорості духу, щоб бути в гармонії із собою та навколишнім світом. Правда, у мене не завжди виходить.

? Домашні улюбленці (звісно, окрім чоловіка та дітей).

— Є у нас сімейний улюбленець — морська свинка Крос. У молодості був справжнім спринтером, носився як очманілий, тому й ім'я таке отримав. Потім ми його трохи розгодували, і тепер його спортивні рекорди — у минулому. Ще живе у нас кролиця Рижка. Маленькою вона була така добра і така гарненька... А тепер виросла і стала злою й агресивною, завжди когось то подряпає, то вкусить... Яюсь не щастить мені в сім'ї з дівчатками. Але все одно, яка б вона не була — Рижка теж член моєї дружної і дуже «чоловічої» сім'ї...

Один із методів боротьби — спілкуватися, пояснювати, відкривати гарячі лінії. Сільгоспвиробники зрештою повинні розуміти, що купити якісне насіння можна тільки в офіційних представників і тільки з оригінальними документами, а не з їхніми фотокопіями.

? Творити бізнес без злагодженої команди однодумців неможливо. Наскільки сьогодні Ви задоволені власною командою?

— Можу сказати одне: команда «Лімагрейн-Україна» — найкраща. У нас усі — професіонали, саме так — з великої літери. Людям у нас працюється комфортно і добре, плинності кадрів практично немає. Всі отримують від роботи моральне, і що дуже важливо в сьогоднішніх нестабільних умовах — матеріальне задоволення. І з приємністю та гордістю (адже це багатого варте!) зазначу, що ті чотири особи, які стояли зі мною пліч-о-пліч на самому початку справи, досі працюють у команді і, я сподіваюся, не збираються її полишити. Наші співробітники дружать сім'ями, всі один одного добре знають. Я вважаю, що це — найкращий показник стабільності компанії. Я за час роботи звикла довіряти своїм колегам, і контролювати їх — немає потреби. Я вірю в свою компанію, а в її продукції я упевнена навіть не на 100, а на 150%.



? Які цілі і завдання Ви ставите перед собою особисто і перед компанією на найближчу перспективу?

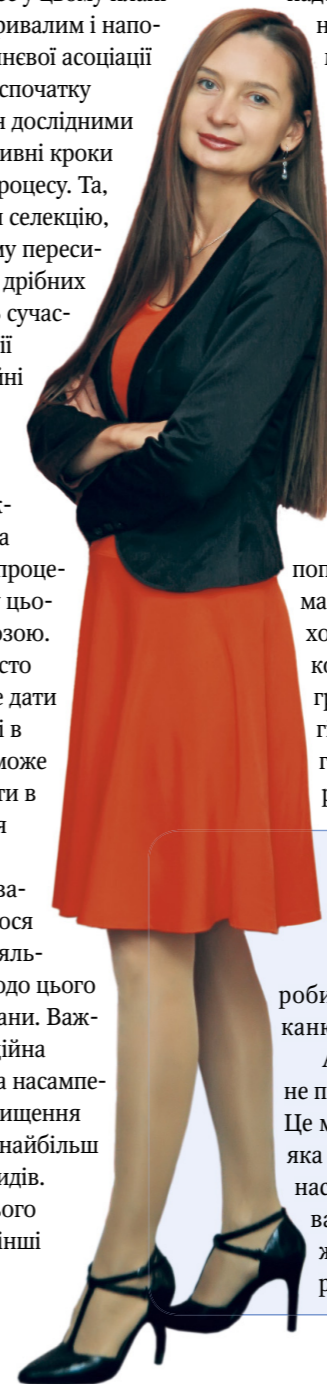
— Плани у нас, звісно, є. У перспективі хотілося б зайняти своє законне четверте місце у сегменті насіння кукурудзи на ринку, у нас для цього є все: якісне насіння і продукти, команда професіоналів. А також — утриматися у трійці лідерів із виробництва насіння соняшнику. Мені здається, що у «Лімагрейн» є велика перспектива і щодо посівного матеріалу пшениці в Україні (ми сьогодні №1 у виробництві насіння пшениці в Європі й успішно розвиваємо цей напрям на всіх континентах). В Україні ж ще потрібен час для налагодження селекційної діяльності у сегменті пшениці.

Наше законодавство поки гальмує обмін селекційним матеріалом між країнами, хоча певний прогрес у цьому плані ми вже маємо. Завдяки тривалим і наполегливим зусиллям Насінневої асоціації України вдалося досягти спочатку зняття заборони на обмін дослідними зразками, а тепер є позитивні кроки щодо спрощення цього процесу. Та, попри це, ще важко вести селекцію, адже обміну та постійному пересиланню підлягають тисячі дрібних зразків по всьому світу. В сучасних умовах, коли компанії розміщують свої селекційні центри в різних країнах і зводять їх у єдину систему, без надання можливості вільного обігу селекційного матеріалу Україна ризикує випасти з цього процесу, і відповідно, прогрес у цьому напрямі буде під загрозою. Генетичний матеріал просто може пропадати, якщо не дати йому можливість вчасно і в найкоротші терміни (це може бути до 10 днів) потрапити в різні дослідні центри. Для селекціонера це означає цілий рік прикро змарнованої роботи. Ми намагаємося налагодити селекційну діяльність в Україні і маємо щодо цього задуму досить амбітні плани. Важливо розуміти, що селекційна діяльність україноцента потрібна насамперед для України, для підвищення врожайності, отримання найбільш адаптованих сортів і гібридів. Розуміючи важливість цього процесу, «Лімагрейн» та інші

насінневі компанії готові інвестувати (й уже інвестують) в цю сферу на перспективу. Побудувати насінневий завод за відповідної підготовки можна за один рік, а селекційна діяльність потребує набагато більших затрат часу і фінансових витрат. Це дуже складний і витратний процес, але й найважливіший у нашій справі.

? Традиційно щороку компанія «Лімагрейн» виводила на ринок кілька нових продуктів. Можна очікувати цього й надалі?

— Компанія «Лімагрейн» постійно вивчає потреби аграріїв України і пропонує сільгоспвиробникам продукти відповідно до їхніх вимог. І цей рік — не виняток. Наприклад, довгий час в Україні гібриди кукурудзи із ФАО 290 були надто затребувані сільгоспвиробниками через їхню неспроможність конкурувати за врожайністю із більш пізньостиглими, із ФАО 300–330. Гібрид Адевей довів, що це цілком можливо, і цього року кількість купленого насіння зросла у 20 разів!!! Другий позитивний момент — його висока посухостійкість. У південних регіонах України попереднього і цього років він показав кращий результат стійкості до посушливих умов. Але компанія на цьому не зупиняється, і цієї весни ми очікуємо поповнення асортименту ще двома високопродуктивними посухостійкими гібридами. Новинкою цього року від «Лімагрейн» є високопродуктивний гібрид кукурудзи ЛГ30325 для господарств північно-східних регіонів і центру України.



Поради від Тетяни Генрі-Якубовської читачам «Пропозиції», як стати щасливим і успішним

— Стати успішним — це, напевно, як карта ляже. Головне — пробувати і робити, навіть у невдачах знаходити хороше і повчальне, не складати «лапки» і не канючити, а наполегливо йти вперед і домагатися свого.

А взагалі — прості життєві поради: їсти потрібно менше, але якісне, і при цьому не перетворювати їжу в культ; займатися регулярно спортом і вірити у щось хороше. Це може бути ідеологія, релігія... І не важливо, якого ти віросповідання, адже будь-яка релігія вчить тільки хорошому. Віра — це той стрижень, який, як компас, веде нас у цьому світі, як дороговказ, що показує правильний життєвий напрям, буквально вчить жити по-справжньому повним багатограним життям. І, звичайно ж, потрібно вірити в добро і залишатися душевно чистим і добрим, і самому творити добро — хоча б раз на день. І тоді все вийде, все складеться, все буде добре...