

Олександр Дмитрієв:

«Наше завдання – бути поруч із фермерами та партнерами, розуміти їх потреби та максимально враховувати всі фактори»

Розмова про бізнес-моделі, цінності й майбутнє з керівником відділу продажів, маркетингу та комерційної ефективності Corteva Agriscience Олександром Дмитрієвим



Головне, що треба розуміти – сьогодні вся країна живе в умовах війни. Якою б віддаленою й «оманливо» спокійною не здавалася та чи інша територія, та чи інша частина країни, кожна її ділянка наразі – у найкритичніших умовах, які, мабуть, раніше лише можна було уявити. Ми всі боремося і всі жадаємо лише одного – Перемоги України. Кожен фермер надзвичайно наполегливо працював у сезоні-2022 і зараз ретельно готується до нового сезону – 2023 року в ще важчих умовах: під звуки повітряних тривог, в умовах невизначеності експорту, при відсутності або мінімальному фінансовому забезпеченні тощо.

Про новий сезон, очікування, ціннісну позицію передового виробника насіння та засобів захисту, який чи не єдиний з великих міжнародних гравців покинув ринок росії, а саме – Corteva Agriscience говоримо з її керівником відділу продажів, маркетингу та комерційної ефективності Олександром Дмитрієвим.

– Більшість великих аграріїв сьогодні перейшли на горизонт планування 7–10 днів. Як реагує велика компанія на непередбачуваність дійсності? Як змінюються стратегії?

– Corteva – це велика міжнародна компанія, котра робить глобальний аналіз ситуації, перевіряє його на регіональному та локальному рівнях і на його підставі

ухвалює рішення. Наше завдання – максимально чітко розуміти попит споживача. Так, горизонт планування фермерів істотно змінився і змінюється постійно. Влітку це справді був короткий термін (тиждень), згодом були спроби планувати далі – місяць, два, три. У вересні, зважаючи на несприятливі погодні умови, цей горизонт знову скоротився. Змінюються й рішення. Якщо фермери влітку взагалі не хотіли сіяти кукурудзу, то на початку серпня вагалися і говорили, що будуть акуратно підсівати. Зараз вони знов почали вагатися щодо цього рішення. Наше завдання – переглядати стратегію на підставі всіх вхідних даних. Якщо вони суттєво змінюються, компанія мусить на це реагувати.

Проте Corteva розуміє, що діяльність в умовах розв'язаної росією війни в будь-якому разі потребуватиме постійних перевірок і коригувань, та готова до цього.

– Яка модель – великий агрохолдинг чи мале фермерське господарство – виявилася стійкішою? Яка є перспективнішою?

– Якщо бізнес-модель будується на чинниках, які керовані та більше залежать від дій фермерського господарства, то немає різниці, чи велике господарство, чи мале – воно буде стійке. Якщо модель будується на зовнішніх чинниках: чи то фінансові запозичення, наймана праця, наймана техніка – ці зв'язки крихкіші, вони можуть руйнуватися і невідомо, як швидко зможуть бути відновлені. З одного боку, маленьке фермерське господарство гнучкіше, ніж велика піраміда агрохолдингу. З іншого – якщо в агрохолдингу здорова модель, там наявна більша ресурсна база. Тоді агрохолдинг може пройти кризу значно краще.

– Нестабільні ціни на ринку, вбивча логістика – чи вдається фермерам вийти на прибутковість або хоча б беззбитковість?

– Вважаю, результати могли бути значно кращими. На жаль, вересневі дощі істотно додатково негативно вплинули на фінансову складову господарств. Логістика досі і надзвичайно повільна, і неймовірно дорога. Вона суттєво знижує очікування фермерів щодо прибутковості. Додаткові витрати на сушку, знову ж таки через дощовий вересень, також дуже шкодять. Незначна кількість фермерів скаже, що вони задоволені результатом.

– Чи задоволені ви результатом роботи цього року? Наївно було б припускати, що ваші продажі зараз вищі, ніж до війни.

– Результати як щодо насіння, так і засобів захисту рослин цього року були на рівні минулого, що, зважаючи на вкрай несприятливі зовнішні обставини, можна впевнено вважати нечуваним успіхом. І це результат діяльності всіх колег, адже саме їх спільна робота, готовність підтримувати та допомагати один одному, їх відчайдушне бажання досягти результату з усіма обтяжуючими обставинами допомогли здобути успіх. Також нашу позицію оцінили фермери, для яких бездоганна репутація партнерів та їх етична позиція були важливі, тому кількість клієнтів Corteva зростала.

Звісно, ми розраховували на інші результати до повномасштабної війни, але, зважаючи на те, що відбувається вже протягом восьми місяців, можемо зафіксувати позитивні здобутки. Проте ми чітко усвідомлюємо, що наступний сезон 2023 року буде складнішим зі значно більшою кількістю важких викликів. Я весь час наголошую своїм колегам: тримайте постійний контакт із фермером. Тільки він зараз може вирішити, що робити завтра. Так, у фермерів йдуть синусоїди прийняття рішень, якщо не щодня, то щотижня, але саме їх думка формує попит, а розуміння попиту – нашу діяльність.

– Новий сезон вже почався і він є викликом для компанії, адже фермери через катастрофічне погіршення фінансового стану відмовляються від дорогих у вирощуванні культур, від кукурудзи, економлять на засобах захисту, на добривах. Як ви це оцінюєте?

– Нам передусім треба переконати фермера сіятися, тому що незасіяне поле – для нього це відсутність будь-якої надії, рішення про повне анулювання його гіпотетичного прибутку. Відтак, у нас залишаються основними культурами кукурудза і соняшник. Був фокус на ріпаку, але врешті-решт його посіяли як і торік плюс 10 тис. га, це несуттєве збільшення. З кукурудзою ситуація найвизначніша, але в нас є групи фермерів, які вагаються: хтось відмовляється від кукурудзи, хтось планує, а потім відмовляється, а хтось збільшує посіви. Ми перебуваємо в контакті з тисячами аграріїв і можемо балансувати, збільшуючи продажі в певні регіони. Тут нам доводиться бути готовими постачати насіння у фінальний день



перед посівом. Якщо закладати песимістичний прогноз, то в останній момент може створитися додатковий попит, який не зможуть задовольнити виробники.

Така сама ситуація щодо засобів захисту рослин. Якись клієнти не купують препарати цього року, але нові – компенсують втрати. Ми бачимо ще достатній потенціал ринку для наших препаратів. І хоча наші рішення не найдешевші, але вони точно дієві. Якщо фермер не хоче експериментувати з дешевими препаратами, ми завжди йому запропонуємо перевірені роками практики фунгіцид Аканто-плюс® або гербіцид Геліантекс™.

Крім уже відомих продуктів, 2022 року ми запустили новий інсектицид Радіант™, який ще не розгорнули максимально масштабно. За даними фермерських господарств, де він використовувався, маємо дуже гарні відгуки. По гербіцидах теж є цікава новинка на базі відомої молекули – ARYLEX™, котра показала себе в усій гербіцидній групі як ефективна діюча речовина. Зараз закінчується її реєстрація.

У насінневому портфелі Corteva завжди є гібридні інновації, ми щороку виводимо на ринок 10–15 новинок кукурудзи й соняшнику – і так продовжуємо діяти. Буде багато нового, ефективного і прогресивного, якщо нам сусіди не заважатимуть працювати. Наша генетика дуже потужна і дає змогу отримати гарні результати за складних умов.

– Як зараз працює колектив Corteva? Адже частина людей у статусі біженців за кордоном, в Україні постійні повітряні тривоги, обстріли, перебої з електрикою. Зараз вони ще частіші.

– Більшість наших колег, які на початку війни евакуювали родини за кордон, вже повернулися в Україну. З погляду операційної діяльності компанії ми максимально адаптувалися до всіх викликів сьогодення і надалі перевіряємо та оновлюємо процедури взаємодії в разі виникнення нових ситуацій, як, наприклад, довготривалі відключення електроенергії, що стали актуальними нещодавно. Безпека в нас на першому місці була, є і буде, саме безпека людей – найвищий пріоритет для компанії. Маємо визначені вимоги роботи під час повітряних тривог. Враховуємо мінливу зовнішню ситуацію, адаптуємося до неї, підтримуємо один одного. Незважаючи на всі перепони, ми все ж запустили сезон продажів: насінневий – із 1 вересня, засобів захисту рослин – із 1 жовтня.

– Як ви гадаєте, компанії вдалося зберегти основні цінності?

– Абсолютно. Я дуже вдячний нашій компанії, яка наприкінці квітня постановила вийти з ринку росії і підтримати Україну. Це сміливе рішення повністю вкладається в матрицю цінностей Corteva, оскільки ми завжди відстоювали безпеку, продовольчу захищеність та збагачення життя. Якщо хтось робить кроки, що загрожують життю інших, ми не хочемо бути поруч. Ми сфокусовані на збереженні життів українців, яким наразі загрожує інша держава. Це позиція компанії Corteva. Не має значення, як називається країна, що напала на іншу, – вона є агресором. Цінності, які наразі є тут, на боці країни, котра захищається: вберегти націю, країну, колектив, рідних, близьких тощо.

Ми, зі свого боку, чітко розуміємо, що передусім це рішення підтримати наших колег, наших фермерів. Незважаючи на багатомільйонні втрати, це кошти, від яких компанія рішуче відмовилася. Абсолютно не вагалася, адже підтримувати агресора та фінансувати російську економіку категорично неприйнятно. І я вдячний, що Corteva зробила це без додаткових коментарів або інших умов. Ви можете порівняти офіційне повідомлення та пояснення Corteva з «компромісами» та поясненнями інших компаній: «нові бізнеси не запускаємо, старі ребрендуємо». Corteva просто пішла з ринку ворога. ☑

Розмову вів Юрій Гончаренко

 **PIONEER**
СТВОРЕНИЙ ЗРОСТАТИ™

НАДІЙНЕ
ПАРТНЕРСТВО
ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ
ФЕРМЕРІВ,
ЯКІ СТВОРЮЮТЬ
МАЙБУТНЄ
СЬОГОДНІ!



 **CORTEVA**
agriscience

Тільки з Україною

Більше на www.pioneer.ua

™® Торгові марки Corteva Agriscience та її афілійованих структур. ©2022 Corteva.