

Сергій Харін, керівник бізнесу Corteva Agriscience в Східній Європі

Фермер зможе витиснути максимум зі ста гектарів, зменшуючи вплив на ґрунти

Міжнародна науково-дослідницька компанія Corteva Agriscience відома своїм надзвичайно якісним насінням, адже її бренд Pioneer® започаткував історію гібридизації у світі. Втім, окрім цього флагманського бренду, сьогодні компанія пропонує українським сільгоспвиробникам насіння бренду Brevant™ та широкий перелік інноваційних засобів захисту рослин. Компанія активно впроваджує нові розробки та технології, якими активно ділиться з фермерами.

Керівник бізнесу Corteva цієї гарячої пори – в напрузі процесів, адже, крім спеки за вікном, починається активний сезон закупівель насіння для майбутнього року. Про це ми й поговорили.

– Corteva Agriscience відома в Україні кращим з-поміж конкурентів співвідношенням «ціна насіння – якість – урожайність». За якими новинками фермерам треба поспішати до вас?

– Від нас завжди очікують інновацій, і ми відповідаємо цим запитам. Щороку Corteva виводить на український ринок нові гібриди кукурудзи та соняшнику – наших двох основних культур. Постійне виведення на ринок нових гібридів допомагає нам тримати лідерство по кукурудзі, а поява нових гібридів соняшнику, які добре адаптовані до кліматичних умов України, дає нам змогу мати міцні позиції в цьому сегменті. Цього року ми також зробили крок назустріч фермерам – сезону 2020/2021 зменшили ціну на насіння соняшнику обох брендів, щоб якомога більше



сільгоспвиробників України отримали можливість спробувати якість і зрозуміти переваги соняшнику Pioneer® та Brevant™. Проте головні зміни в процесах. З наступного року в кожного торгового агента з продажу насіння Pioneer® компанії буде під рукою інформація по сертифікатах насіння і навіть фотографія партій насіння, яке купуватиме фермер. Клієнт не тільки почує про масу 1000 насінин, як очікуватиме, а й побачить конкретну партію на фото, адже приємніше купувати не віртуальне насіння, а конкретне. Такої послуги ще немає на ринку, і це якісно відрізнятиме нас від інших компаній.

– При виведенні нових гібридів ваші селекціонери, окрім вирішення питання щодо комерційної врожайності, враховують компенсації втрат ґрунту після культури-попередника, яка не рекомендована сівозміною? Адже чимало українських фермерів не дотримуються правил сівозміни та можуть сіяти соняшник кілька років поспіль.

– Наша селекційна робота в напрямі соняшнику та кукурудзи ведеться на різних континентах з урахуванням різних умов. Тож фахівці розуміють специфіку сівозміни в Україні, отримують повну інформацію від наших агрономів та дослідників. Наш науково-дослідницький відділ передає до селекційної бази компанії всі фактори в розрізі областей, присутні на теренах України, щоб враховувати це в селекційній роботі. Відповідно, йдуть і рекомендації по добривах та захисту.

– І все повертається до землі. Як ви гадаєте, що має обрати фермер: високу врожайність чи збереження ґрунту, підтримку його родючості? Ринок землі ставить перед нами такі питання.

– Це дуже важливо, має бути гармонія між одним та іншим, баланс. Адже можна поєднати технології, які будуть забезпечувати високу врожайність та комерційний успіх, і технології, що підтримуватимуть родючість ґрунту.

– Які гібриди компанії допоможуть фермеру в дотриманні цього балансу, щоб земля нарощувала родючість і врожай був би вагомим?

– Я не говорив би тут про гібриди, а скоріше про технологію в комплексі. Насіння, засоби

захисту рослин. Corteva – наукова компанія, тож, обираючи наші гібриди, застосовуючи нашу систему захисту, маючи доступ до нашої бази знань, контактуючи з нашою агрономічною командою, фермер зможе витиснути максимум зі своїх ста гектарів, водночас зменшуючи вплив на ґрунти.

– Кажуть, з початком ринку землі почнеться меліоративний бум. Люди, маючи власну землю, зможуть інвестувати у полив та зрошення. Чи враховують науковці компанії можливі посіви на поливі в Україні?

– Ми бачимо, що поливні технології розвиватимуться, і знаємо, що майбутні стабільні врожаї неможливо буде отримувати без розвитку зрошення. Вже сьогодні маємо перший зареєстрований в Україні гібрид кукурудзи з ФАО 580 (P0937 бренду Pioneer®), можете собі уявити? Він вже є на українських поливних полях, і ми плануємо й надалі розвивати цей напрям.

– Влітку минулого року Corteva оголосила Цілі сталого розвитку 2030. Там, зокрема, записано, що ви зобов'язуєтеся навчати фермерів. Чого саме ви їх навчаєте і навіщо компанії потрібні ці зобов'язання? Здається, тут до комерційного успіху надто довгий ланцюжок.

– Коли фермер купує високоякісне насіння, це не означає, що воно буде дороге. Витративши гроші на гібриди та техніку, фермер не залишиться сам на сам із полем, у нас є мережа фахівців, які вчасно підкажуть йому, яким чином це насіння чи ці засоби захисту забезпечать йому максимальну ефективність. У Corteva є широка мережа торгових агентів, котрі здатні консулювати та супроводжувати; є агрономічна команда, що допомагає як нашій торговій команді, так і клієнтам; у нас є об'ємна база знань, внутрішній цифровий університет, де ми спочатку навчаємо всю торгову команду основам агрономії. Саме в знання ми також інвестуємо в Україні, окрім іншого.

– Ви багато говорите про турботу до землі, які саме технології маєте на увазі? Що впроваджуєте?

– Кілька років тому Corteva вивела на український ринок абсолютну нову молекулу Arylex™Active.

її специфіка – боротьба з амброзією, карантинним бур'яном, з яким дуже важко було боротися до появи нашого хімічного досягнення. Arylex™ винищує амброзію надзвичайно ефективно, також активно знищує інший бур'ян – лободу, котрий завдає багато прикращів фермерам. Ця молекула лежить в основі препарату Геліантекс™ для соняшнику та Квелекс™ для зернових.

Ми вже сьогодні готові працювати з усіма залученими сторонами в боротьбі з цим небезпечним алергеном, від якого потерпають багато людей. Це рішення демонструє нашу інноваційність у сільському господарстві, дотичну до турботи про суспільство загалом. Це виклик – крок за межами сільського господарства – оздоровлення територій, лісосмуг, пасовищ.

– Відомо, що Corteva також активно розвиває напрям біопрепаратів. Це нетрадиційний шлях для транснаціональних компаній, але цікавий і перспективний. Що саме ви пропонуєте ринку вже сьогодні?

– У нас абсолютно революційні та грандіозні рішення – наприклад, преміальна технологія обробки насіння LumiGEN™, компонентом якого є біопрепарати Лумібіо™ Валта та Лумібіо™ Кельта. Це допомагає повноцінно захистити рослину та сходи від ґрунтових шкідників, від хвороб та стимулювати забезпечення швидкого старту навіть у стресових умовах. Ми пропонуємо українським сільгоспвиробникам насіння, вже оброблене цими препаратами. В Європі використання біопрепаратів набуває мейнстриму – такі продукти швидше проходять реєстрацію, там існує менше перешкод на шляху масштабування та маркетизації продукту, на відміну від решти препаратів. В Україні цей тренд тільки починається, але експорт продукції в Європу буде його стимулювати. Corteva тримає цей напрям у фокусі та розвиває його в кооперації з провідними дослідниками. Ми вже на чолі процесу, який тільки починається у світі.

– Як ви оцінюєте запроваджену систему прямих продажів бренду насіння Pioneer®? Зараз саме починається сезон закупівель фермерами та аграріями ресурсів для майбутнього врожаю, і можна робити певні висновки.

– Це був незвичайний для ринку крок, але він дав вражаючі результати. Кожний сезон підтверджує правильність і далекоглядність рішення, прийнятого три роки тому. Цього року кількість клієнтів у прямих продажах у нас зросла на 40 відсотків, до понад 4000 цього року. Ми ведемо переговори з ними всіма та нарощуємо базу. Найголовніше те, що завдяки нашому рішенню все більше українських фермерів отримують доступ до передової генетики Pioneer® і можуть максимізувати свою врожайність та статки.

– Зараз і територіальні громади можуть стати вашими клієнтами, адже, отримавши землю, деякі з них беруться за її обробіток, створюють комунальні підприємства. Як їм купити насіння?

– Тут є два варіанти – вони можуть купити насіння Brevant™ чи засоби захисту рослин через дистриб'юторів або насіння Pioneer® через торгових агентів. Усі контакти доступні на нашому сайті або в мобільних додатках. На запит наші фахівці приїдуть до громади і дадуть консультації по останніх новинках або позиціях, які гарантують успіх у конкретних кліматичних умовах. Кожний торговий агент чи регіональний представник зацікавлений у клієнті. Ми нарощуємо покриття і будемо ще ближче до кожного господарства. Наприклад, якщо говорити про Pioneer®, то раніше ми не відвантажували насіння менше 20 посівних одиниць, оскільки це потребувало значних логістичних витрат. Проте зараз обслуговуємо кожного фермера, навіть якщо він купує один мішок. Ми вдосконалили процесинг, розвиваємо мультимедіальну та мультибрендову стратегію, оскільки хочемо, щоб наша генетика була доступна кожному сільгоспвиробнику. І найважливіше: у нас рівні комерційні умови для кожного фермера, малого чи великого, не зважаючи на розмір земельного банку.

– Чи позначилася світова інфляція на вартості насіння Pioneer® та Brevant™? Адже ціни на сировину злетіли захмарно.

– Певне здорожчання відбудеться наступного сезону, але зміна цін у нас буде адекватною, на рівні очікувань фермера.

– Як ви взагалі оцінюєте попит на насіння: чи збільшується сегмент споживачів висо-

коякісного преміального насіння, до якого належить ваша продукція, чи навпаки, зростає кількість фермерів, які намагаються посіяти дешевше насіння й оптимізувати витрати на виробництво?

– Мене тішать сучасні тренди – зростає кількість відповідальних фермерів, які відстежують те, що сіють, що планують отримати і що створити на цій землі. Вони відповідально обирають насіння і систему захисту. З відкриттям ринку землі цей тренд посилиться, я вважаю. Малі фермери надзвичайно вимогливі до якості і на малих ділянках прагнуть максимального результату. Саме тому 2013 року ми відкрили виробництво насіння в Україні – будівництво та розвиток насіннєвого заводу в Стасях Полтавської області було започатковано саме з метою контролю всіх етапів виробництва насіння та забез-



печення якості, яку потребує споживач. Corteva відповідає за кожен насінину в мішечку з вісімдесяти тисяч, що передається клієнту. Насіння відбирається спочатку автоматично, потім механічно, а потім ще й перевіряється очима та руками лаборантів кожної партії з випадковими вибірками.

– Знаю, що ви з великим ентузіазмом ставитеся до оцифрування. Які диджитал-технології пропонує компанія, і як фермеру навчитися цим користуватися?

– Якщо оцінити ринок, то сфера диджиталізації на сто кроків попереду запитів фермера, вона навіть нав'язлива. А чи готовий фермер, чи є в нього час і ресурс, щоб адаптувати все те, що пропонує сучасний диджиталізований аграрний світ? Ми – як і інші компанії – ведемо розробки в цьому напрямі та найближчим часом плануємо виводити нові сервіси. Вже сьогодні маємо мобільні застосунки для кожного напряму бізнесу, які допомагають фермерам знайти торгового агента, гібриди, подивитися результати по дослідках та порівнянню гібридів у зручному форматі. Нововведення минулого року – фотометрія, яка дає змогу сфотографувати качан кукурудзи смартфоном і підрахувати врожайність на цьому полі. Ми запустили кілька чат-ботів у месенджерах, які допомагають фермеру обрати ідеальний гібрид насіння соняшнику, кукурудзи, ріпаку для своєї території. Також ми впроваджуємо диджиталізацію для організації внутрішніх процесів. Налаштовуємо роботу так, щоб обмін інформацією між виробництвом, компанією, торговим агентом відбувався автоматично, без паперового документообігу.

– Ви відчули наслідки старту ринку землі? Чи не зустрічаєте ви аргументацію, що кошти акумульовані на викуп землі й наразі про дороге насіння не йдеться?

– Ключовим є те, що передове насіння і ЗЗР від Corteva можуть отримати всі сільгоспвиробники, незалежно від форм власності. Для землі – чи вона орендована, куплена або продана – однаково потрібне насіння, адже вона повинна працювати. ☺

™® Торгові марки Corteva Agriscience та її афілійованих структур. ©2021 Corteva.