

Обома руками за!

Агровиробники вже оцінили систему прямих продажів ТМ Pioneer

Гібриди бренду Pioneer є окрасою насіннєвого портфоліо компанії Corteva Agriscience та ланів України. Вони традиційно демонструють високу врожайність та стійкість до стресових чинників у всіх ґрунтово-кліматичних зонах та регіонах. А тепер насіння соняшнику й кукурудзи від провідного світового виробника стало ще доступнішим українським аграріям. Про те, чому посівний матеріал ТМ Pioneer становить левову частку посівів кукурудзи та наскільки вигідна сільгоспвиробникам система прямих продажів, розповідає директор ТОВ «Львівське» Віталій Брийовський.

Господарство «Західні аграрні традиції» й ТОВ «Львівське» розташовані в чотирьох районах Львівської області та обробляють близько 10 тис. гектарів. Ми вирощуємо озимі ріпак та пшеницю й досягаємо добрих результатів. І, звичайно, в особливій пошані у нас кукурудза.

Прибуткова та стійка. Кукурудза — це рентабельна культура принаймні для нас. Вона потребує менше обробітку й витрат, не надто залежна від стресових погодних умов. Адже цього року зими як такої не було. Зараз ідуть дощі, і ніхто не знає, яким буде літо. Та що говорити, в травні сніг випав, а в деяких районах і град. Тому ще з минулого року ми зробили акцент на кукурудзі — вона займає в нас близько 70%, це приблизно 7 тис. гектарів. Вже три роки поспіль ми успішно працюємо з ТМ Pioneer, більша частина кукурудзяних площ засіяна гібридами цього бренду.

Лєвова частка. Цього сезону ми посіяли 7 гібридів: П8567, П8816, П9234, П9074, П9241, П9911. Обираємо продукти з різним ФАО (від 290 до 440), щоб була можливість для маневру під час посіву та збирання. Сіємо від найбільшого до найменшого ФАО і, відповідно, збір урожаю проводимо навпаки.

Якість у всьому. Чому обираємо гібриди ТМ Pioneer? Насамперед завдяки якості посівного матеріалу. Тут відіграють роль якість генетики й протруйника, калібрування насіння, добра схожість — все це в комплексі працює на результат. Дрібниць тут не буває. Скажімо, частину кукурудзи, трапляється, молотимо досить пізно, наприклад, коли вже випав сніг. І, на відміну від гібридів деяких інших компаній, які за несприятливих погодних умов скидають качани, кукурудза ТМ Pioneer тримається, її стійкість найкраща. Загалом висока стійкість гібридів



Віталій Брийовський, директор ТОВ «Львівське»

цієї компанії до різних стресових чинників — це ще один важливий аргумент на їхню користь.

Досконале виробництво. Досконалість виробництва насіння ТМ Pioneer привертає до себе увагу. Зізнаюсь, що поїздка на насіннєвий завод компанії в с. Стасі на Полтавщині була для мене, мабуть, найбільшим враженням минулого року. І організували поїздку добре, і завод чудовий. Коли поглянеш на технологію виробництва насіння, на всі етапи, то розумієш, що приїде до тебе в мішку. Виробництво організовано на найвищому рівні. Такий завод — це гордість для нашої держави, адже вона у нас аграрна. Тож хай компанія розширюється.

Стабільні 12 т/га в сухому зерні. Ми будемо розширювати площі під гібриди ТМ Pioneer, адже це вигідно. Я вже казав, що цього року ми посіяли сім гібридів, упевнений, що вони дадуть хороший урожай. За ці роки ми вийшли на стабільні 12 т/га в сухому зерні. А, наприклад, два гібриди ТМ Pioneer — П8567 (ФАО 290) та П9241 (ФАО 360) — тогоріч дали понад 14 т за вологості 21%. Вологовіддача продуктів цього бренду нас радує. Скажімо, минулого року ми збрали гібрид іншої компанії з чудовою врожайністю, яка була знівельована дуже високою вологістю зерна — близько 30%. З кукурудзою ТМ Pioneer таких проблем зазвичай немає.

Підґрунтя високих урожаїв. Технологія вирощування кукурудзи у нас належно відпрацьована. Ми маємо добрі чорноземні ґрунти, постійно дбаємо про їхню родючість. Зокрема, вносимо органіку, курячий послід, вапнуємо, щоб зменшити кислотність, вивільнити мікроелементи в ґрунті, зробити їх доступними для рослин. Що ж до обробітку ґрунту, то спочатку ми використовували плуг, нині ж маємо комбіновані

культиватори TopDown. На кукурудзі також випробовуємо технологію Strip-till, підлаштували під наші потреби спеціалізовані агрегати. Нам подобається комбінувати, вдосконалювати техніку.

Живлення та норми. З ранньої весни підживлюємо кукурудзу органікою: возимо з птахофабрик курячий послід, також беремо ґрунт після вирощування грибів. Це дає велику користь, адже органіка прогріває землю, містить азот, калій, фосфор тощо. Відповідно, мінеральних добрив можна вносити менше. Природа сама знає, що їй потрібно. Навесні ми даємо сульфат амонію в нормі 100 кг та карбамід у нормі 270 кг і відразу закриваємо вологу дисковою бороною. Попередниками зазвичай є ріпак озимий та кукурудза, також трішки пшениці. Сіємо на глибину 4–4,5 см залежно від конкретного поля. Що стосується густоти посіву, то ми обрали для себе 76 тисяч нас./га. Хоча і радять сіяти більше, та наш досвід показує, що цього цілком достатньо.

Стоять, як солдатики. І цього року, попри стислі строки, посівну провели належним чином. Кукурудза зійшла добре, ростки стоять рівненько, як солдатики. Маємо потужні трактори, дві швидкісні 16-рядні сівалки, які забезпечили хороший посів за швидкості 13–15 км/год. Що ж до сівалок, то маємо свій «патент» — доробили агрегат, щоб мати змогу вносити рідкі мікродобрива під зерно. Також додавали під час посіву азотно-фосфатні добрива у нормі 100 кг/га.

Кукурудза — культура розумна. Поля традиційно обробили ґрунтовим гербіцидом у нормі 3 л/га. На деяких полях, де було багато зелені з осені, додали півтора літра гліфосату, щоб «підпалити» її. А далі кукурудза сама піде в ріст, глушитиме бур'яни. Загалом кукурудзу треба менше кропити. Це розумна культура: і бур'яни пригнічує, і вологу збирає листочками зранку. А що стосується захисту, то подивимося, що рослина в полі потребує.

Що ж до десикації, то ми її не застосовували, і навряд чи будемо, бо сушіння зерна ефективніше. Ми маємо дві сушки, зараз добудовуємо свій елеватор, бо без нього сіяти кукурудзу не бачу сенсу. Ми розбудовуємо інфраструктуру, оскільки плануємо, що матимемо багато кукурудзи. Бо ж зібрати врожай — це лише половина роботи, треба його ще зберегти та продати.

МИ СТАЛИ БЛИЖЧИМИ ДО КЛІЄНТА

Віталій Садовий,
торговий агент з продажу насіння ТМ Піонер у Львівській та Закарпатській обл.

— За свій регіон можу сказати, що система прямих продажів себе виправдовує. Продажі в мене зросли, сама робота стала прозорішою та ефективнішою. Так, минулого року в господарстві ТОВ «Львівське» склалася неприємна ситуація — вони вже вийшли в поле, але не змогли вчасно отримати насіння нашої

торгової марки. Звичайно, проблема серйозна: сівалка стоїть, час спливає, з господарства всім телефонують та вимагають вирішити ситуацію...

А цього року працюємо безпосередньо з агровиробниками. Визначились із гібридами, узгодили ціну — і за тиждень усе насіння було на складі. Люди вийшли в поле

та успішно посіяли, всі всім задоволені.

Пряма схема продажів спрощує доставку безпосередньо до агровиробника і дає змогу уникнути складних ситуацій. Можна сказати, що компанія таким чином стала ближчою до клієнта, несе повну відповідальність за свою продукцію, гарантує її якість та вчасне постачання.



Пряма вигода. До мене приїжджали представники бренду Pioneer, цікавилися, чи згодні ми перейти на прямі продажі. Я відповів, що обом руками за. Скажімо, минулого (та й позаминулого) року була неприємна ситуація з поставками насіння. Після екскурсії на насінний завод ми домовилися з представниками компанії, що беремо посівний матеріал. Із заводу, ми знаємо, відвантажили потрібну кількість, але дистриб'ютор довів до нас лише третину насіння.

Були порушені строки посівної, що спричинило низку негативних наслідків. Тому я однозначно за прямі продажі. Так набагато краще.

Це просто чудово! Ми знаємо, хто за що відповідає. І коли замовляли насіння за цією схемою, то все надійшло без затримок і складнощів — у належний час ми мали замовлені гібриди в потрібній кількості. Це просто чудово! І, повірте, це агровиробнику зберігає багато часу, здоров'я та нервів. Я впевнений, що вчасно матиму продукт гарантованої якості без-

посередньо від виробника і зможу з ним успішно працювати.

На спільну користь. Ми стали більше розуміти одне одного, адже постійно на зв'язку з представниками ТМ Pioneer у нашому регіоні. Торгові агенти щотижня приїжджають до нас на поля, завжди готові дати консультацію, ми можемо обговорити всі нюанси. У нас є якісна взаємодія, що на користь і нам, і компанії. Цей сервіс теж є аргументом на користь бренду Pioneer. Так що, все чудово, тож побачимо, які здобутки матимемо восени. 