

Прямі продажі ТМ Pioneer — індивідуальний підхід до кожного господарства

Як відомо, у 2020 році компанія Corteva Agriscience змінила схему ведення бізнесу та перейшла на пряме постачання продукції ТМ Pioneer безпосередньо сільським господарствам.

Це допомагає максимально оперативно виявляти та задовольняти потреби агровиробників в насінні ТМ Pioneer, реагувати на запити господарств і пропонувати додаткові сервіси для примноження прибутків.

Для повного розуміння нової системи продаж наша редакція вирішила поспілкуватися з Володимиром Смірновим, головним агрономом корпорації «Кусто Агро Фармінг», і дізнатися, наскільки запропонований компанією Corteva метод прямих продажів продукції ТМ Pioneer є ефективним та зручним для користувачів.

Нижче наводимо розповідь від першої особи.

— Сьогодні «Кусто Агро Фармінг» має 24 тис. га орної землі. Вся земля орендована й розміщена у Вінницькій, Житомирській і Хмельницькій областях. Рослинництво — наша основна галузь, в якій ключовою стратегією є забезпечення високої врожайності в довгостроковій перспективі із застосуванням сучасних технологій і дотриманням культури землеробства.

Умовно територія, на якій корпорація провадить свою діяльність, поділяється на північний, південний та центральний регіони. Відповідно до кліматичних умов кожного регіону обираємо



найпридатніші культури, які за оптимальних витрат дають максимальний результат. Намагаємося дотримуватися сівозміни, вона в нас п'ятипільна. Вирощуємо пшеницю озиму, ріпак, соняшник, кукурудзу та сою. Торік у середньому отримали гарний урожай цих культур: пшениця озима — 7,5 т/га, ріпак озимий — 3,5–3,8, кукурудза — 10,0–11,5 (в окремі роки мали й 12,0 т/га) та соя — 3,0–3,5 т/га. Однак маємо побоювання, що цього року врожайність буде дещо нижча. Адже нестандартні кліматичні умови впливають на ріст і розвиток агрокультури.

Загалом у корпорації провідною культурою є кукурудза, тому що вона дуже рентабельна. Тож цього року її висіяли на площі 9,238 тис. га. Використовуємо лише висококондиційне насіння найсучаснішої селекції від перевірених виробників, що дає змогу за дотримання всіх агротехнологічних вимог досягати високих урожаїв. Чимала частка припадає на насіння бренду ТМ Pioneer від компанії Corteva, з яким я працюю з 2009 року.

Чому я співпрацюю із цією компанією? Ця компанія — одна з найкращих у нашій державі. Її спеціалісти часто

бувають у наших господарствах — консультують, беруть участь в обстеженні посівів, завжди допомагають подолати складні ситуації. Гібриди кукурудзи (й не тільки) мають високу врожайність, яку за вмілого господарювання можна отримати не лише на родючих ґрунтах, а й на бідних. Більшість гібридів рекомендовані для вирощування в монокультурі. Великою перевагою є те, що насіння TM Pioneer має цілком прийнятну ціну.

Нинішнього виробничого сезону в корпорації на площі 3,0 тис. га висіяли три гібриди кукурудзи бренду TM Pioneer: П8521 — ФАО 220, П8567 — ФАО 290 та найулюбленіший мій гібрид — ПР39В76 із ФАО 280.

Гібрид кукурудзи ПР39В76 висіваю з 2009 року. Попри те що цей гібрид досить давно на ринку (з 2009-го), він щороку забезпечує «Кусто Агро Фармінг» високі врожаї. Зокрема, торік його врожайність становила 10,5 т/га. Як для гібрида із таким ФАО — чудово! До того ж його можна висівати в монокультурі. Також добре себе показує в умовах недостатнього зволоження, має зубоподібний тип зерна, завдяки чому на елеваторах насіння не так пошкоджується.

Можу сказати, що гібриди кукурудзи П8521 і П8567 мають не гірші характеристики, ніж ПР39В76. Наприклад, гібрид П8521 має дуже гарну вологовіддачу зерна й високі показники якості та кількості отриманого врожаю. Демонструє відмінні показники посухостійкості. Характеризується стійким імунітетом до поширених захворювань кукурудзи (гельмінтоспоріозу, порохнявої сажки).

А високоврожайний гібрид П8567 вирізняється відмінними показниками стартового росту й демонструє високий



Володимир Смірнов



Бойко Олександр, Торговий агент з продажу насіння TM Pioneer:

— З 2012 року я працював агрономом-консультантом в DuPont Pioneer, що була попередником компанії Corteva Agriscience. Однак після того, як у липні минулого року компанія Corteva оголосила про перехід на прямі продажі насіння TM Pioneer, результатом якого є безпосередня співпраця торгових агентів глобального бренду із сільгоспвиробниками, вирішив стати торговим агентом. І не жалкую про своє рішення. Сьогодні працюю у Вінницькій області, а саме — у Вінницькому, Калинівському, Козятинському, Тиврівському та Хмільницькому районах.

Після переходу на прямі продажі насіння бренду Pioneer® я щодня пізнаю щось нове, спілкуюся з багатьма людьми. Важливо, що для торгових агентів компанія Corteva часто проводить різноманітні тренінги, семінари, онлайн-проекти, які допомагають нам розвиватися та набувати високої кваліфікації.

Гадаю, що перехід до прямих продажів як для мене, так і для агровиробників є великим плюсом. Так, торгові агенти можуть оперативніше реагувати на якісь зміни в господарстві, наприклад, якщо міняється структура посівних площ. Спочатку ми дізнаємося, які гібриди і з якою стиглістю господарства планують сіяти й чого від них очікують. Після цього надаємо інформацію про перспективні гібриди або рекомендуємо висівати гібриди, які найпридатніші для конкретної зони. Доправивши насіння гібрида тієї чи іншої культури в господарство, надаємо агровиробникам повний агрономічний супровід — від сівби до збирання врожаю. Стараємося часто навідуватися до господарств, у яких є наші продукти, щоб бачити розвиток культур і давати практичні рекомендації.

У такій системі співпраці найціннішою є комунікація з господарством, що додає впевненості обом сторонам. Завдяки цьому зміцнюються відносини з клієнтами, співпраця стає результативною, різноплановою та цікавою.

Що ж до ТОВ «Кусто Агро Фармінг», то вони є найбільшим моїм клієнтом, з яким працюю вже третій рік поспіль. Вони мають в обробітку 24 тис. га посівних площ, і майже 30% займає насіння TM Pioneer у посівах кукурудзи. Господарство переважно купує посівний матеріал кукурудзи з різною групою стиглості (ФАО), щоб можна було створити конвеєрний процес збирання товарних посівів.

рівень вологовіддачі під час дозрівання. Крім того, характеризується гарною посухостійкістю і толерантний до поширених захворювань кукурудзи.

■ Щодо переходу компанії на нову систему продажів безпосередньо сільгоспвиробникам

Коли бренд Pioneer® перейшов на систему прямих продажів, ми відразу погодилися на укладення такого контракту, тому що маємо досвід плідної та успішної співпраці з цим брендом. Дійсно, там працюють професіонали, які добре знаються на своїй продукції (кукурудзі та соняшнику). Новий підхід компанії до клієнтів мені сподобався! Торгові агенти надають високоякісні послуги.

На початку сезону в тісній співпраці з Торговим агентом з продажу насіння TM Pioneer ми підбрали найкращі гібриди кукурудзи, які дадуть змогу отримати високі та сталі врожаї в нашій зоні. Гібриди надійшли своєчасно, не було жодних проблем із поставками. Крім того, ми на 100% упевнені в якості та оригінальності придбаного продукту. Мені подобається оперативно отримувати

інформацію від торгового агента.

Завдяки високому генетичному потенціалу селекції, яку пропонує компанія Corteva, плануємо й надалі купувати насіння гібридів не тільки кукурудзи, а й соняшнику. Цілком упевнені у високоякісній генетиці гібридів TM Pioneer. Чому? Тому що перед тим, як висіяти той чи інший гібрид на товарних посівах, ми закладаємо демопосіви. Так ми можемо порівнювати гібриди агрокультур провідних селекційних компаній. Тож добре знаю, який гібрид тієї чи іншої компанії має високоякісну генетику та найкраще придатний до наших ґрунтово-кліматичних умов вирощування. Саме завдяки такому підходу ми визначили, що гібриди бренду Pioneer® показують себе на наших полях найкраще.

І. Катеринчук, канд. с.-г. наук
i.katerincyk@univest-media.com

Більше на www.pioneer.ua
™ © Торгові марки Dow AgroSciences,
DuPont, Pioneer чи їх афілійованих структур
або відповідних власників. © 2020 Corteva.