



# Надійність



Бізнес великих агрохімічних компаній організовано в Україні, як і в більшості країн світу: торгівля засобами захисту рослин здійснюється через офіційних сертифікованих дистрибуторів. Саме організація продажів через сертифікованих дистрибуторів гарантує, що сільгоспвиробники придбають якісну оригінальну продукцію та забезпечать себе від підробок. Тож сильні та надійні партнери — одна зі складових ефективної роботи й успіху мультинаціональних компаній на ринку.

**Р**озуміючи всю важливість дієвої дистрибуторської мережі, напередодні головного аграрного свята країни — Дня працівника сільського господарства — компанії “Дюпон” та “Піонер” (компанія “Піонер” є стовідсотковим бізнесом компанії “Дюпон”, залишаючись при цьому окремою бізнесовою структурою) провели вже традиційну дистрибуторську конференцію. Під час конференції було підбито підсумки 2011 року, оприлюднено плани та комерційні умови роботи на рік 2012. До участі в конференції були запрошені ділові партнери компаній з усіх куточків України. Представникам дистрибуторських компаній було вручено сертифікати, які дають їм право пропонувати на українському ринку у 2012 році високоякісні ЗЗР та насіння виробництва компаній “Дюпон” та “Піонер”.

■ 2011 рік став дуже успішним для “Дюпон” в Україні. Продажі компанії, порівняно з 2010 роком, зросли на 80%, частка компанії на українському ринку сягнула майже 9%. Цей успіх обумовлений багатьма факторами, серед яких, зокрема: інтенсифікація сільськогосподарського виробництва та підвищення професійного рівня українських виробників, зміцнення партнерських стосунків “Дюпон” з компаніями-дистрибуторами, надзвичайні зусилля професійної команди “Дюпон”, а також — розширення асортименту препаратів, які компанія запропонувала українському сільгоспвиробникові.

У 2011 році “Дюпон” вивів на ринок одразу кілька цікавих продуктів. Перш за все, це новинки для захисту зернових культур, які, без перебільшення, можна назвати інноваційними: фунгіциди Таліус® та Аканто Плюс®, а також гербіцид Гранстар® Голд.

Останніми роками компанія значно зміцнила свої позиції й у секторі спеціалізованих культур (плодово-ягідні, овочеві, виноград). Це сталося завдяки поповненню наявного виробничого портфелю компанії такими продуктами, як: інсектицид Кораген®, фунгіциди Косайд®2000, Талендо®, Танос® та Курзат® Р, а також новинка 2011 року — Курзат® М.

З метою підвищення професійного рівня товаровиробників, надання їм вичерпної інформації щодо використання власних продуктів “Дюпон” разом із компанією “Піонер” упродовж 2011 року провів п’ять польових семінарів. Ці заходи стали чудовою демонстрацією переваг застосування новітніх технологій і дієвим механізмом формування зростаючого попиту на високоякісні технологічні продукти, що гарантують виробникам одержання сталих прибутків.

Активнішому використанню новітніх технологій та інноваційних продуктів від “Дюпон” сприяло і збільшення кількості регіональних представників компанії.

Спеціалізовані акції та заходи для користувачів і дистрибуторів (Зернова



*Один з урочистих моментів конференції — вручення пам’ятних сертифікатів представникам дистрибуторських компаній (зліва направо: Чаба Молнар, “Піонер Україна”, Петро Чайка, “Українська аграрно-хімічна компанія”, Олександр Зубрицький та Микита Хирлюк, “Агрозахист Донбас”, Ігор Тесленко, “Дюпон Україна”)*



# ТА ІННОВАЦІЙНІСТЬ У ВСЬОМУ!

конференція, навчальні поїздки до Великої Британії, Іспанії, Угорщини) також сприяли зростанню популярності продуктів компанії.

У 2011 році компанія “Дюпон” продовжила активну діяльність, спрямовану проти підробок та на захист власних патентних прав. **По-перше**, компанія впровадила нову голограму IZON® для захисту своїх продуктів. Якщо повільно обертати голографічний знак у різних площинах, можна побачити низку крапок на кожній бічній поверхні. На захисну голограму кожної упаковки продукту нанесено свій унікальний семизначний код, що складається з літер та цифр. За допомогою цього коду можна визначити, чи справжній продукт “Дюпон” придбано. Для перевірки оригінальності продуктів “Дюпон” в Україні працює гаряча лінія: **0 800 309 309** (усі дзвінки в межах України — безкоштовні). До речі, у такий самий спосіб захищено і насінню продукцію компанії “Піонер”.

**По-друге**, компанія впроваджувала комплекс заходів, що включає в себе: спеціальну програму лояльності для дистрибуторів; освітню програму, що здійснює “Дюпон” разом із Європейською Бізнес-асоціацією (ЄБА) та іншими провідними виробниками ЗЗР; випуск “Книги жахів” — усе це спонукає працювати лише з оригінальними препаратами. А низка успішних судових процесів надовго відбила охочих “легко поживитися”, використовуючи для отримання

## СЛОВО ПАРТНЕРА

**Ігор Лишиленко,**  
комерційний директор  
МПП “Фірма “Ерідон”:

— З “Дюпон” та “Піонером” ми працюємо давно. Останніми роками радує те, що бізнес обох компаній усе більше зближується, спостерігаються певні інтеграційні процеси. Маючи відмінні препарати та неперевершене за своїми властивостями насіння кукурудзи й соняшнику, створюється доволі потужний технологічний пакет. Така інтеграція нам до вподоби, адже нам як дистрибуторам набагато простіше буде виконувати замовлення наших клієнтів і щодо засобів захисту, і щодо насіння.

Я думаю, наступний сезон буде досить складним: очікуємо підвищення



попиту на насіння кукурудзи та соняшнику, на засоби захисту для застосування на цих культурах. Така сама ситуація і з пшеницею та ріпаком (стан перезимівлі залишає бажати кращого). Замовлень уже сьогодні на цю продукцію в нас достатньо, і ми дещо побоюємося виникнення певного дефіциту на ринку. Спро-

буємо можливу недостатню кількість насіння кукурудзи компенсувати насінням такої перспективної культури, як зернове сорго, а також активно пропонуватимемо новинки від “Дюпон”, які наш виробник ще не так добре знає. Тож намагатимемося максимально задовольнити потреби наших замовників, тим більше, що комерційні умови роботи з компаніями цьому сприяють.

надприбутків результати копійкою праці спеціалістів “Дюпон” (до речі, на виробництво однієї молекули діючої речовини продукту витрачається до 10 років та до 200–250 млн доларів!).

■ У 2012 році лінійку продуктів “Дюпон” поповнять ще сім нових препаратів: на цукрових буряках — гербіцид Карібу® Екстра, на ріпаку — гербіцид Сальса®, новий двокомпонентний гер-

біцид на кукурудзі, інсектицид Ланнат®, на зернових — фунгіцид Вареон®. Очікується також реєстрація нового багатофункціонального ад’юванта Кодасайд.

Разом із цілеспрямованими та послідовними діями щодо збільшення регіональних консультантів по всій Україні, агресивним протистоянням контрафактним продуктам та захистом власних патентних інтересів, виваженою та толерантною політикою щодо дистрибуторів (комерційні умови та програми лояльності), практичною демонстрацією переваг використання новітніх технологій (проведення спільних із компанією “Піонер” та дистрибуторами польових семінарів) це сприятиме подальшому зміцненню позицій компанії на українському ринку та відкриватиме вітчизняним товаровиробникам нові можливості для вдосконалення виробництва та зростання достатків.

■ Не менш успішним був 2011 рік і для компанії “Піонер”. На сьогодні компанія пропонує українським виробникам чи не найкращий посівний матеріал кукурудзи, соняшнику та ріпаку, адаптованих до вирощування в усіх ґрунтово-кліматичних зонах країни. Компанія “Піонер” є лідером



На конференції було підбито підсумки 2011 року, озвучено плани та комерційні умови на рік 2012

на ринку гібридів кукурудзи першого покоління в Україні та посідає провідні позиції на ринку гібридів соняшнику і ріпаку. З 2011 року “Піонер” пропонує на українському ринку і зернове сорго. В період з 2006 по 2011 рр. обсяги реалізації насіння кукурудзи та соняшнику компанії “Піонер” зросли вдвічі. Так, у 2011 році 27% посівів кукурудзи, 14% — соняшнику та 21,5% — ріпаку в Україні припадало саме на гібриди компанії “Піонер”.

Діяльність компанії в Україні, її зусилля та прагнення щодо забезпечення вітчизняних товаровиробників високоякісним насінням належно пошановано: другий рік поспіль (2010, 2011 рр.) компанію визнано переможцем конкурсу “Агробренд року 2011” у номінації “Виробник насіння сільськогосподарських культур”.

З метою поліпшеного забезпечення товаровиробників насінням, задоволення попиту, що зростає з року в рік, у вересні 2009 року компанія “Піонер” відкрила свій перший спеціалізований науководослідний центр в Україні для проведення випробування та виведення гібридів кукурудзи, соняшнику та ріпаку, спеціально адаптованих для українського ринку. А з 2011 року компанія розпочала створювати насінневий комплекс із логістичного та матеріально-технічного забезпечення. В реалізацію цього проекту в с. Стасі Диканського району Полтавської області “Піонер” інвестував 10 млн дол. США. Будівництво комплексу вже розпочато, і введення його в експлуатацію планується на початок сезону продажів 2012 року, що забезпечить своєчасне задоволення попиту українських сільгоспвиробників на рівні 200 тис. посівних одиниць гібридів кукурудзи, соняшнику та ріпаку торговельної марки “Піонер”.

*Конференція компаній “Дюпон” та “Піонер” — корисно, цікаво...і навіть смачно*



## СЛОВО ПАРТНЕРА

**Ірина Іванова,**  
генеральний директор  
ТОВ “Агроскоп-Україна”:



— З компанією “Дюпон” ми працюємо вже понад 10 років. Нам дуже імпонують цінності компанії. Дуже подобається їхня політика та лояльне ставлення до дистрибуторів, креативний підхід та енергійність у виведенні нових продуктів на ринок, а також рівень сервісу.

Наша компанія працює практично з усіма продуктами виробничої лінійки компанії “Дюпон”. Однозначно, всі вони — високотехнологічні та ефективні, дають змогу, залежно від виробничих умов, гнучко їх застосовувати. Щороку їхній асортимент поповнюється і, що тішить, “Дюпон” підхо-

дить виважено й творчо до оновлення продуктового ряду, роблячи акценти саме на реальні запити користувачів.

Наша компанія була однією з перших, яка ініціювала поширення інформації щодо шкоди, якої завдає використання неякісних генериків або підробних препаратів. На полях ми бачили на власні очі, на що “здатні” дешеві “аналоги” оригінальних препаратів, тому з готовністю приєдналися до програми “Бренд Лояльність” компанії “Дюпон”. Ця програма передбачає, що ми як дистрибуторська компанія пропонуватимемо на ринку оригінальні препарати й активно підтримуватимемо “Дюпон” та інших виробників оригінальних продуктів у їхній боротьбі з контрафактом.

Компанія “Піонер”, завдяки тривалій спільній програмі розвитку з БАСФ, першою вивела на ринок гібриди ріпаку зі стійкістю до гербіцидів технології Clearfield® як у лінійці ярого, так і озимого ріпаку. В сезоні 2011–12 рр. на українському ринку з’являться гібриди озимого ріпаку РТ200СL та РХ100СL, що містять генетичні ознаки технології Clearfield® і були створені з використанням традиційних методів селекції для забезпечення стійкості до гербіцидів Clearfield®.



Ця технологія пропонує фермерам більшу гнучкість у часі внесення гербіциду разом із кращою ефективністю у боротьбі з бур’янами, що дає змогу гібридам за технологією Clearfield® досягти свого повного потенціалу врожайності. Також у новому сезоні лінійка продуктів “Піонера” традиційно поповниться новими високоолеїновими гібридами соняшнику, гібридами, толерантними до агресивних рас вівчак (РР64Г34), триватиме робота щодо популяризації зернового сорго. Новинкою сезону в усій Східній Європі стане Р64LC09 — перший гібрид соняшнику лінолевого типу для технології Clearfield®.

Україна — стратегічно важливий регіон для компаній “Дюпон” та “Піонер”. Аграрний ринок тут розвивається інтенсивно, щороку зростають потреби виробників у якісних ЗЗР та насінні. Проте весь потенціал цього ринку ще не розкритий, він має великі перспективи. Саме тому компанії інвестують у розвиток цього регіону більше, ніж у середньому для інших країн: реєструють нові продукти, залучають нових фахівців, розширюючи мережу регіональних консультантів, активно просувають на ринок продукти, ведуть агресивну боротьбу з підробками. Завдяки цьому “Дюпон” та “Піонер” залишаються одними з найбільш впливових та активних гравців аграрного ринку України, які щороку зміцнюють свої позиції на ньому. <