



# НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ВИРОБНИЦТВА ТА РОЗВИТКУ

**СЕРГІЙ ХАРІН**, керівник бізнесу Corteva Agriscience у Східній Європі, про інноваційні продукти, сталий розвиток та інвестиції у майбутні кадри

**У 2021 році, попри глобальні негаразди, економічна ефективність вашої компанії суттєво зросла. Як цього вдалося досягти?**

Зростанню ми завдячуємо насамперед тим проектам, які компанія реалізувала раніше. Це пропозиція збалансованого портфеля продуктів та послуг, до якого входять насіння передової селекції брендів Pioneer® та Brevant®, а також інноваційні засоби захисту рослин та цифрові сервіси. Ми досягли високого результату завдяки відданій роботі нашої команди. Її професійність — наш рецепт, як підвищити ефективність бізнесу за будь-яких умов, навіть на досить конкурентному ринку.

**Які інновації впроваджує Corteva і як вони допомагають підвищити ефективність бізнес-процесів та роботи з партнерами?**

Серед ключових я б назвав перехід на прямі продажі насіння бренду Pioneer® у 2019 році: ми першими запровадили такий підхід в Україні, але на глобальному рівні Corteva, наприклад у США, робота організована таким чином уже понад 30 років. Тобто ми знали, звідки запозичити досвід. Завдяки прямим продажам ми стали ближчими до кінцевого споживача, змогли дізнатися про особливості його господарювання та запропонувати саме ті продукти, які потрібні конкретному аграрію. Саме завдяки такому спілкуванню на місцях на українському ринку з'явилися насінневі гібриди кукурудзи з високим ФАО, тобто з довгим терміном вегетації та високою врожайністю. Саме таке насіння хотіли сіяти наші партнери з огляду на кліматичні зміни. Ми вивели на ринок відповідні гібриди цього року, і це допомогло

фермерам отримати рекордну врожайність кукурудзи — приблизно 20 тонн на гектар.

Крім нових гібридів кукурудзи та сояшнику за останні два роки ми вивели на ринок низку інноваційних продуктів захисту рослин. Це значно посилило наші позиції на ринку. А деякі з наших продуктів, як, наприклад, гербіцид «Геліантекс»™, який сьогодні є єдиним препаратом в Україні, який може ефективно протидіяти амброзії, взагалі стали зірками на ринку та протягом двох років потрапляли до списку дефіцитних продуктів. Те саме можна сказати про серію гібридів кукурудзи, створених за технологією Optimum® AQUAmax®, які дозволяють отримувати високі врожаї навіть в умовах посухи, що є вкрай важливим для фермерів областей півдня та сходу.

**Якої місії та цінностей дотримуються у компанії та як ці поняття інтегровані у ваш бізнес?**

Місія Corteva Agriscience звучить так: «Збагачувати життя тих, хто виробляє, та тих, хто споживає, забезпечуючи розвиток майбутніх поколінь». Ті, хто виробляє, — це фермери, заради яких ми працюємо, даючи їм можливість вільно купувати якісне насіння та засоби захисту. Ті, хто споживає, — це ті, хто купує продукти у магазинах, тобто споживачі, про яких ми дбаємо, випускаючи максимально безпечні та ефективні препарати, які дозволяють отримувати високі врожаї для виробництва продуктів харчування та якнайменше впливають на довкілля. Розвиток майбутніх поколінь тісно пов'язаний з нашою науковою роботою: щороку на рівні компанії ми вкладаємо майже \$1 млрд (це майже 7% прибутку) у наукові розробки, у нас є понад 150 науково-дослідних центрів, зокрема в Україні, де провідні науковці працюють над інноваційними інтегрованими рішеннями для задоволення потреб фермерів та надання їм допомоги у вирішенні викликів, пов'язаних із гарантуванням продовольчої безпеки світу зараз та у майбутньому. На сьогоднішній день Corteva має майже 16 тис. патентів та понад 65 власних діючих речовин. Цей рівень інвестицій дозволяє нам пропонувати аграріям унікальні продукти, ефективні та безпечні.

І це важливо для нас, бо серед ключових цінностей Corteva — «Жити безпечно». Ми опікуємося безпекою співробітників, клієнтів, всього того, що ми робимо та виробляємо. Піклуємося про безпеку довкілля там, де працюємо.

Ще одна ключова цінність — «Створювати разом». Ми шанобливо ставимося до всіх, хто у нас працює, поважаємо різноманітність, зокрема гендерну, намагаємося розширити кількість партнерів, які впроваджують інклюзивні практики.

Торік ми затвердили Стратегію сталого розвитку Corteva до 2030 року, яка містить 14 цілей. Вона базується на чотирьох основних напрямках: цілі заради фермерів, цілі заради землі, цілі заради спільнот і цілі для операційної діяльності компанії. Всі вони слугують єдиній меті — зробити сільське господарство витривалим та стійким, здатним впоратися з будь-якими викликами. Серед своїх соціальних зобов'язань компанія виділяє проекти, пов'язані з залученням молоді до сільського господарства, розширенням прав і можливостей жінок та допомогою громадам.

**Як саме ви співпрацюєте з громадами у місцях вашої присутності?**

В Україні у нас є насінневий завод у селі Стасі Полтавської області, в який ми інвестували майже \$56 млн. Від заснування у 2013 році насінневий комплекс вже інвестував понад 3 млн грн у розвиток села, щоб покращити інфраструктуру, сферу медицини, освіти та соціальне життя громади.

Зокрема, компанія регулярно ремонтує дороги, купила для села машину швидкої допомоги, постійно допомагає місцевій школі, дитячому садку та підтримує багато інших ініціатив села.

Також протягом двох років ми розвиваємо програму TalentA для фермерок. У межах цієї програми ми вже навчили 100 фермерок та видали їм гранти на \$41 тис. на розвиток проектів зміцнення продовольчої безпеки у громадах. Для нас це дуже важлива програма, адже ми вважаємо жінок агентами розвитку сільського господарства та переконані, що сучасні знання та підтримка дозволять їм відкрити себе та розвивати все довкола — родину, громаду, країну.

**Деякі компанії інвестують в освіту, щоб мати кадри, причому не зараз, а через 10 чи 20 років. Ви таке практикуєте?**

Ми багато та системно працюємо з молоддю. Наприклад, цього року Corteva реалізувала в Україні програму Scientibattle для залучення школярів до природничих наук та впровадження у їхніх школах сільськогосподарських практик. Ми провели серію наукових змагань для всіх шкіл України, у яких взяли

ЗА ОСТАННІ ДВА РОКИ МИ  
ВИВЕЛИ НА РИНОК НИЗКУ  
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ,  
ЗАПРОПОНУВАЛИ  
НОВІ ПРОПОЗИЦІЇ  
У НАСІННЕВОМУ НАПРЯМІ,  
А ТАКОЖ НОВІ РІШЕННЯ  
ЩОДО ЗАХИСТУ РОСЛИН

участь майже 1 тис. дітей, а також організували грантовий конкурс сільгосппроектів, в якому перемогли п'ять шкіл з різних областей. Випустили серію науково-популярних відео з провідними вченими України. Також реалізуємо проекти колаборації з відомими блогерами, щоб зацікавити молодь працювати в галузі, проводимо відкриті уроки у школах тощо.

Ми працюємо і зі студентами. Corteva була однією з перших компаній, які підтримали запуск магістерської програми «Агрокебети». В Уманському національному університеті садівництва у межах проекту CortevaGrows наші колеги читають лекції з фінансів, маркетингу та цифрових технологій, а компанія надала необхідну комп'ютерну техніку та програмне забезпечення для формування віртуальної бібліотеки з бізнес-тематики та допомагатиме студентам старших курсів набути досвід у бізнес-середовищі.

Чому ми так багато уваги приділяємо популяризації аграрних знань серед молоді? Щоб зацікавити її сучасним сільським господарством і показати, що це уже не важка некомфортна робота у консервативній галузі. Ми хочемо, щоб школярі та студенти зацікавилися, стали агрономами і прийшли працювати, можливо, й до нас, а з нами — на землю.