

Optimum® AQUAmax® хибридите на ДюПон Пионер с награда за „Нов продукт на 2012 година“ в класацията на американското списание „Агри Маркетинг“

Решение В УСЛОВИЯ НА ОГРАНИЧЕНИ ВОДНИ РЕСУРСИ

Продуктите Optimum® AQUAmax™ на DuPont Pioneer спечелиха през 2012 година наградата „Нов продукт на годината“ на списание „Агри Маркетинг“. Оповестяването на новината на национално равнище бе направено в броя за ноември и декември на списанието.

Наградата цели да изтъкне изключителната технология, предоставена на селскостопанските производители и изключителната маркетингова програма, подпомагаща продуктите. Журито базира решението си на строги стандарти, включващи ползата и добавената стойност за пазара, стратегическия маркетинг, пазарния дял, ръста в продажбите и други постижения на продукта.

Като „нов продукт“ се определя продукт, който присъства на пазара от по-малко от три години.

„За нас е голяма чест, че хибридите Optimum AQUAmax бяха избрани да спечелят тази награда“, каза Мик Месмън, директор „Продуктов маркетинг за САЩ“ в Pioneer. „Вегетационният период през 2012 година, с една от най-тежките суши за поколения наред, осигури ефективен тест за тези продукти и те доказаха, че са в състояние да се справят със стихии и да осигурят неизмерима стойност за производителите, които избраха да заложат именно на тях тази година.“

„Разработени с патентованата система Accelerated Yield Technology (AYT™) на Pioneer, хибридите Optimum AQUAmax демонстрираха забележителен добив в условията на суша. През последните два вегетационни сезона, тези хибриди постигнаха 8,7 % преимущество в добива спрямо конкурентни продукти в условия на ограничени

водни ресурси. А при нормални условия на отглеждане, те постигнаха 2,6 % по-висок добив от конкурентите си. Всички, които имат принос към този успех, трябва да се гордеят с това значително признание от страна на бранша.”

Списание „Агри Маркетинг” включи снимки на хибриди Optimum AQUAmax на корицата на броя си за ноември и декември и статия от три страници, посветена на продуктите. Изборът бе осъществен от жури от уважавани в бранша членове на списанието, както и представители от университетите и журналистическата гилдия.

Сериозното засушаване от изминалата година се оказва достойно предизвикателство, но и възможност, за царевичните хибриди Optimum AQUAmax на DuPont Pioneer, носител на награда „НОВ продукт на годината” за 2012 година на „Агри Маркетинг”.



Специално разработени за условия на суша, хибридите Optimum AQUAmax се представиха блестящо, като доказаха качествата си, не само с по-голям добив от конкурентни продукти в области с ограничени водни ресурси, но също не отстъпиха и в области с нормални валежи.

Излезли за първи път на пазара през 2011 година с осем хибрида, Optimum AQUAmax участваха с още 14 от 154-те нови хибриди на Pioneer, въведени през 2012 година. Предлагайки хибриди в гамата от ФАО 390 до ФАО 670 на, Optimum AQUAmax

хибридите са първите, които предложиха широка гама от сухоустойчива царевица за конвенционално земеделие.

РАЗВИТИЕ

Разбира се, че селекцията на хибриди не се прави за един ден. „Изследваме сухоустойчивостта вече почти 60 години, като започнахме с откриването на нашия изследователски център в гр. Йорк, щата Небраска през 50-те години,” разказа **Джош Ст. Питърс** от DuPont Pioneer.

„Провеждаме проучванията в лаборатории, разположени на територията на целите Съединени американски щати и зад граница, което ни позволява да изследваме различни климатични, почвени и други земеделски условия.” Ст. Питърс ръководи продуктова линия Optimum AQUAmax като маркетинг мениджър „Царевица”. Той знае какво е нужно, за да се разработват и пускат на пазара нови хибриди. Роден в Грийнвил, щата Илиной, завършил Университета в Илиной със специалност Селскостопански комуникации през 2003 година, Ст. Питърс работи в DuPont Pioneer в продължение на повече от три години, като също така е работил за GROWMARK, организацията „Илиной Фарм Бюро” и информационната компания „Браунфийлд Аг Нюз”. На позицията си в DuPont Pioneer, той ръководи развитието в Северна Америка на краткосрочни маркетингови стратегии и тактики, като си сътрудничи с всички отдели на компанията при пускането на нов продукт.

Изследователската мрежа на Pioneer включва осем локации за контролирано стрес-тестване в САЩ и Чили и над 12 500 полевни центрове за сравнения, изпитвания при продуктово разработване и

изследователски проучвания. Един от ключовите изследователски центрове на Pioneer е този в Уудланд, щата Калифорния, изследователски център, който се намира в район с практически почти нулеви валежи през годината, което го прави отлично местоположение за тестване на хибриди в среда с ограничени водни ресурси. Други включват Гардън Сити, щата Канзас, ЛаСале, щата Колорадо, Манхатън, щата Канзас, Плейнвю, щата Тексас; Кинстън, щата Северна Каролина и Вилуко, Чили.

Както при всички нови хибриди, Pioneer използва патентованата система Accelerated Yield Technology (AYT) при разработване на Optimum AQUAmax. хибриди „AYT е мощен инструмент, който позволява на изследователите да разгледат целия геном”, разказа Ст. Питърс. „Това е от решаваща важност при идентифициране гените за сухоустойчивостта за Optimum AQUAmax. хибридите”

Системата AYT използва богатата колекция на Pioneer от генетичен ресурс при царевица, за да избере най-добрите характеристики, които отговарят на конкретни продуктови нужди. В случая с продуктовото разработване на Optimum AQUAmax, системата помага на изследователите да селектират гени, които помагат на хибридите да се справят в среди с ограничени водни ресурси, включително като развиват по-голяма коренова система, подобряват координацията при опрашването – изметляване и изсвиляване и подобряват ефекта „staygreen”¹.

Чрез комбинация от прецизно определяне на фенотипа, молекулярно маркери и интегрирана система за управление на

¹ Растението остава зелено до края на техническа зрялост, което позволява пълно наливане на зърното

данни, селекционерите на Pioneer са в състояние да предлагат продукти за полеви тестове с подобрена ефективност и целенасочено развитие на характеристиките. Това е и изследователската стратегия, възприета при хибридите Optimum AQUAmax.

„Имаме значителен опит в изследванията на устойчивостта на засушаване,” казва Ст. Питърс. „Бяхме в състояние да оценим всеки хибрид по уникалните му реакции на условията на околната среда. Чрез системата АУТ, ние успяхме да подготвим най-добрите продукти по-бързо и да ги изведем на пазара само за две години.”



Опитно поле в Тексас с хибриди, отглеждани при еднакви условия. Хибридите Optimum AQUAmax е от дясната страна, а конвенционалният хибрид е от лявата страна.

СИЛНО ПРЕДСТАВЯНЕ

През 2011 година, полевите тестове в западните щати на САЩ показват, че царевичните хибриди Optimum AQUAmax са „силни играчи”, които предлагат истински предимства в добива за земеделците, особено в условия на ограничени водни ресурси. В действителност тези опити се превръщат в представяне на продукта.

В изявление на пресконференцията на „Комодити Класик” за 2012 година, др. Джеф Шуслър, старши мениджър „Научни изследвания”, каза, че научните резултати показват, че селекционерите на Pioneer са подбрали подходящите гени, за да разработят хибридите Optimum AQUAmax.

„Удовлетворението е голямо, когато видиш, че широкомащабни полски опити потвърждава превъзходството в представянето на хибридите Optimum AQUAmax,” каза Шуслър. „Напредваме в натрупването на значителни познания за механизмите на сухоустойчивостта в тези хибриди заедно с напредването в разработването на бъдещите хибриди Optimum AQUAmax.”

За 2011 година, Pioneer първоначално предложи пет уникални генетични платформи за общо осем различни продукта Optimum AQUAmax с различни комбинации от биотехнологични характеристики. След почти 700 полски тестове в условия на ограничени водни ресурси през 2011 година, хибридите Optimum AQUAmax демонстрират средно 7,1 % предимство в добива спрямо продукти по избор на зърнопроизводителите. В допълнение, продуктите предлагат висок добивен потенциал при по-благоприятни условия на отглеждане, осигурявайки средно 3,4 %

предимство в добива спрямо продукти по избор на зърнопроизводителите в повече от 7000 опита.

Тези резултати бяха надминати през 2012 година, когато бе постигнато 8,9 % предимство в добива в 3 606 ферми с ограничени водни ресурси. Отглеждането в 7 663 ферми с по-благоприятни условия демонстрира 1,9 % предимство в добива. „През изминалата година бе трудно да намериш „типични условия за отглеждане,” обяснява Ст. Питърс. „Все пак, със или без суша, Optimum AQUAmax доказва, че се справя добре в различни климатични условия и производствени стратегии.”

„Много зърнопроизводители бяха изправени пред екстремни климатични условия тази година, а продуктите на Pioneer гарантираха добър добив,” каза Пол И Шиклър, директор на DuPont Pioneer. „Резултатите от тазгодишната жътва са още едно доказателство за нашето значително натрупано знание за зародишната плазма на царевицата и соята и важността на подхода „Точният хибрид на точното поле” към разработването на продукти и продажбите.” Като цяло, през последните два вегетационни сезона, Optimum AQUAmax постигна средно 8,7 % предимство при ограничени водни ресурси и 2,6 % предимство в добива при нормални условия.

Продължаващото изследване на хибридите Optimum AQUAmax показва допълнителни предимства спрямо сравними продукти, включително по-добра издръжливост на суша по време на цъфтежа, по-високо ниво на фотосинтеза по време засушаване и характеристики, които водят до намалено сезонно водоползване.

„Засушаването е комплексен проблем и може да окаже различно влияние върху културите, в зависимост от географските и стрес факторите на всяка среда,” каза Шуслър. „Няма панацея за проблема със засушаването. Начинът за отглеждане на културите в условия на суша е изключително важно за постигането на добър добив и Pioneer продължава да си сътрудничи със зърнопроизводители, за да предложи най-добрите решения за управление, които да спомогнат за увеличаване на печалбата и минимизиране на риска.

„Има много механизми, които допринасят за по-добра сухоустойчивост и ние вярваме, че използването на широка база характеристики на местните видове ще гарантира стабилност на добива на нашите клиенти. Колкото повече разбираме за факторите, които благоприятстват сухоустойчивостта, толкова по-добри царевични хибриди могат да разработят селекционерите на Pioneer за зърнопроизводителите.”

Ст. Питърс добави още „Нашият диференциран подход се съсредоточава върху цялостно подобряване на продукта, подобряване на добива в периоди на недостиг на вода, осигуряване агрономическа стабилност при оптимални водни условия и ноу-хау, с което да помогнем за справянето с водния недостатък чрез подхода „правилен продукт - добра реколта.”

ПРЕДИМСТВО НА ХИБРИДИТЕ СЪС СПЕЦИФИЧНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Характеристиките, които спомогнаха продуктите на Optimum AQUAmax да спечелят преимуществото си в условия на ограничени

водни ресурси, са взети от примитивни, конвенционални видове. С други думи, характеристиките на сухоустойчивост на AQUAmax са онези характеристики на местната царевица, които са извлечени от богатата колекция на Pioneer от зародишна плазма.

„Тъй като характеристиките, които осигуряват на Optimum AQUAmax успех в среда с ограничени водни ресурси не са ГМО,” Ст. Питърс обясни, „вносът на зърно от тези хибриди не е ограничен в основните задгранични пазари и ние можем да продаваме в региони като Европа, където е възможно да съществуват правни въпроси или ограничения при въвеждането на нови трансгенетични продукти.”



Ст. Питърс

В почти 50 държави от целия свят, включително Австралия, Япония и всички страни от Европейския съюз, може да има значителни рестрикции за производството и продажбата на ГМО. Биотехнологичните характеристики на хибридите AQUAmax вече са одобрени за внос в тези региони.

Също така, според Pioneer, характеристиките на местната царевица, които присъстват в хибридите Optimum AQUAmax са приложими за голямо разнообразие от условия на отглеждане във всички сезони, в които суша би могла да засегне растението - поникване, ранен растеж, период на опрашване и наливане на зърното. Вместо да предлагат една характеристика, тези продукти

предоставят на зърнопроизводителите разнообразие от характеристики, които помагат в предпазването от многосранната заплаха от засушаване.

МАРКЕТИНГ

Pioneer си постави три цели при представянето на Optimum AQUAmax на пазара: позициониране на компанията като лидер в сухоустойчивите технологии, лидерство и вдигане на летвата на превъзходството на пазара и увеличаване пазарното насищане и запазване на пазарните области.

„Направихме значителни инвестиции в САЩ” каза Ст. Питърс. „Искахме да гарантираме, че търговците и клиентите ни имат знанията и информацията, които са им необходими, за да направят правилните избори за техните стопанства.”

При цялостното въвеждане на пазара използвахме многостепен, интегриран подход. Резултатите от научните изследвания на продукта бяха предоставени на търговците, настоящите и потенциалните клиенти на Dupont Pioneer. Преди пускане на продукта на пазара бе проведено широкообхватно полево тестване. Също така Пионер разработи подробни препоръки към зърнопроизводителите, базирани на агрономически изследвания, за най-добрите методи за производство на зърно от хибриди Optimum AQUAmax.

Професионалните търговци и агрономи на компанията си сътрудничиха със зърнопроизводители при позиционирането на продуктите в контекста на най-ефективния план за сезонно производство.

Например, сеитбените норми при хибридите Optimum AQUAmax може да са по-високи от типичните за много зърнопроизводители, особено в по-сухите западни региони. Агрономите и търговците на Pioneer работиха съвместно с клиентите в тези региони, за да създадат съпоставки, сравняващи стандартните сеитбени норми с по-високи такива. Често производителите констатираха, че добивите са по-високи при по-високи сеитбени норми и увеличените инвестиции се компенсират.

„Положихме и много добри усилия в комуникациите,” заяви **Джанет Бъкстън**, мениджър „Маркетингови комуникации”, „като осъществихме няколко медийни изяви, които включваха представяния на новите продукти чрез конферентни връзки, материал на „Комодити Класик”, медийни посещения в Уудланд, щата Калифорния, информация за изследователския център и други дейности.”

Когато засушаването от 2012 г. привлече интереса на бизнеса и клиентите, Pioneer организира и участия в медии като „Уол Стрийт Джърнъл”, „Ройтерс”, „Дау Джоунс” и „Блумбърг”.

Препоръките от селскостопански производител бяха водещият компонент в рекламните ни усилия, които доказват реалните ни успехи на полето.

БЪДЕЩЕТО НА AQUAMAX

Pioneer постигна значителен успех с хибридите Optimum AQUAmax. Водата е най-ограничаващият фактор за земеделската реколта в световен мащаб, като загубите на реколта възлизат на 13 милиарда долара годишно.

Според Шиклър, „Усъвършенстването чрез селекция в растениевъдството е увеличило издръжливост и добива на царевицата и соята при екстремни условия. Значителния успех на продуктите през 2012 година е предпоставка за силен старт за сезона на 2013 година при продажбите и очаквано високо търсене на нашите продукти.”

„През 2012 година ние предложихме 22 уникални хибрида AQUAmax,” каза Ст. Питърс. „През 2013 година ще продължим да разширяваме платформата, да усъвършенстваме технологията и да работим в областта на всички групи на зрялост. Ние ще продължим да работим със зърнопроизводители, за да им предоставяме това, от което те имат нужда.

„Въпреки това не мечтая за време, когато всички продукти ще са AQUAmax,” заключи Ст. Питърс. „Ние трябва да продължим да се придържаме към принципа „Точният хибрид на точното поле” спрямо нашите клиенти. Чрез прецизното позициониране на продуктите, ние можем да продължим да бъде лидер в царевичните хибриди.” **АМ**



Майк Густафсън е редовен автор в списанието „Агри Маркетинг”, пенсионира се от „Джон Дийр” през 2009 година след 25-годишна кариера в компанията. Бил е президент на НАМА през 2003-2004 г. Можете да се свържете с него на имейл адрес guswriter@yahoo.com.

