

Крепкий бизнес землей силен

Сельское хозяйство раньше других секторов производства выйдет из мирового кризиса и способно сыграть роль локомотива экономики



Беседа
с ШИНСКИМ Павлом
Львовичем,
генеральным
директором
«Группы Компаний
«Агропром-МДТ»

– Павел Львович, каким был для Вашей компании этот год, первый год мирового финансово-экономического кризиса?

– Удачным. Мы выросли по всем направлениям. У нас увеличился оборот, количество филиалов, направлений, поставщиков. А самое важное – выросло число партнеров, которые нам доверяют. Они знают, что мы профессионалы, и ожидают получить от нас реальные программы решения своих технологических и экономических проблем.

– Что изменилось в стратегии Вашей компании и за счет чего Вы выросли?

– Мы пришли к пакетным продажам и тотальному технологическому сопровождению. Это новая стратегия. Антикризисная.

Правда, мы готовились к этому несколько лет – создали техническую и технологическую базу, привлекли специалистов и подготовили новых профессионалов в своей внутренней бизнес-школе. Более того, соотношение торговых, административных работников и агрономов, технологов у нас продумано и сбалансировано. Мы бы выросли по любому варианту.

Опыт и база, которую мы заложили за 12 лет, дали нам возможность исключить из обсуждения проблемы, которые принес кризис, а говорить только о шансах, которые он предоставил.

Компания не планирует и не планировала никаких внутрикорпоративных сокращений. У нас есть все, что нужно для устойчивого развития: техника, технологическое оборудование, удобрения, семена.

Вообще я считаю, что сельскому хозяйству кризис пошел на пользу, то есть нормальным и устойчивым клиентам, которые грамотно ведут бизнес и всегда готовы к проблемам и рискам рынка. И мы одними из первых выходим из проблем мирового кризиса.

– Каков круг Ваших интересов в агробизнесе? Рас-

скажите о направлениях Вашей деятельности, которых сегодня четыре, насколько я знаю.

– Круг наших интересов в агробизнесе можно обозначить одним словом – РАСТЕНИЕВОДСТВО. Это обработка почвы, семеноводство, защита и питание растений. Хотя конкретно мы их структурировали так: сельхозтехника, семена, удобрения, пестициды, биообъекты, агропроекты. Эти направления включают либо полный цикл – производство, дистрибуцию и сервис, либо одну или две части бизнеса.

Еще к этому перечню надо добавить биотехнологии, новые высокотехнологичные препараты, регуляторы роста, то есть, как я уже подчеркнул, все, что связано с растениеводством.

Технология растениеводства за последние 10–15 лет существенно изменилась и позволила выйти на качественно новый уровень земледелия. И мы его поддерживаем.

Средства защиты растений

В этом ассортиментном перечне нашей компании около 300 наименований препаратов от ведущих зарубежных и отечественных производителей. Торговый оборот этих средств вырос за последние 10–15 лет существенно изменилась и позволила выйти на качественно новый уровень земледелия. И мы его поддерживаем.

Сотрудничество с нами позволяет клиенту выбирать между множеством торговых марок. В их ряду и пестициды собственного производства Агропром-МДТ – Нарцисс, Агросил, Винцент, Тайфун, Лоннер Евро, Бетафам ОФ. На протяжении нескольких лет они показывают отличные результаты по всей России. В будущем году мы предложим пять новых продуктов.

Специальные водорастворимые удобрения

Объем продаж в сегменте специальных комплексных водорастворимых удобрений в прошлом году вырос на 75 процентов. Для агрономов уточню – оказались хорошо востребованы удобрения с хелатами микроэлементов: Террафлекс, Рексолин, Спидфол. С ними наши клиенты получили хорошие прибавки к урожаю и повысили его качество.

Семена

Мы предлагаем нашим партнерам семена овощей, а также зерновых и технических культур. Есть у нас и эксклюзивные права, к примеру, на дистрибуцию семян сахарной свеклы Флоримон Делпре на территории ЦФО, а по России Агропром-МДТ – эксклюзивный дистрибутор семян овощей голландской селекции Энза Заден, а именно томатов, огурцов, перцев, салатов. Также мы владеем эксклюзивными правами на распространение по территории России пивоваренного ячменя сорта Астория. В нашем портфеле – семена подсолнечника, кукурузы от Монсанто, Лимагрен, Майсадур Семанс, Конссад Семанс, Евралис Семанс.

То, что пришли новые технологии, позволило нашим партнерам удвоить производство не только зерна, но и овощей, сахарной свеклы. Да, земля та же, что и раньше, но людей в производстве стало меньше, удобрений вносить стали меньше, результат выше. Одна из наших стратегий – высматривать по всему миру новые интересные технологии и продвигать их к нашему потребителю. Естественно, за этим стоят те продукты, те товары, та техника, которые нужны. Это и есть наш бизнес, то, на чем мы зарабатываем и будем зарабатывать.

К примеру, Виктор Зубков, первый вице-премьер, провел ряд совещаний по поводу российской 100-процентной зависимости от поставок импортных семян сахарной свеклы. Сегодня и мы продаем только импортные

семена, но продумываем, как начать размножение семян в России. Будет много проблем и сложностей, но это возможно.

Сельхозтехника

Это одно из наиболее динамично развивающихся направлений нашего холдинга. Мы сделали правильный выбор в этом сегменте бизнеса и занялись поставками прицепного и навесного оборудования, которое требует замены намного чаще, чем тяжелая самоходная техника. Европейское оборудование наших партнеров MaterMacc, Dondi, Cosmo, Perard, Ricosma хорошо адаптировано к российским условиям и эффективно работает в России более трех лет. Запасные части к нему находятся в наших складах и, как принято в мировой практике, могут быть доставлены в хозяйства в течение суток. Специалисты десяти сервисных бригад прошли многоступенчатое обучение на заводах-изготовителях, они обеспечены современным диагностическим и сервисным оборудованием, поэтому быстро справятся с любой неисправностью.

– Вы утверждаете, что торгуете технологиями. Поясните, в чем суть этого процесса?

– Мы, как я уже сказал, продаем пакет, а не отдельные части технологий, из которых наш партнер сам собирает результат по принципу конструктора – купил, к примеру, семена и пытается их приладить под свою сеялку или новую сеялку прилаживает к своим почвам. Он покупает у нас готовый эксклюзивный пакет и на этом выигрывает.

Как возникает этот пакет?

– Технологии под различные почвы и климатические условия мы постоянно ищем с нашими партнерами из-за рубежа. Не только на Западе (хотя европейцы – наши основные поставщики), но и на Востоке, в Южной Африке. У нас есть поставщики семян подсолнечника из Австралии – очень интересные гибриды, засухоустойчивые, разработанные под австралийский климат. А у нас есть регионы, для которых это будет интересно. К примеру, в Оренбургской области, там главный вопрос – засухоустойчивость.

Как только нашли технологию, начинается ее апробация в российских хозяйствах. Если где-то она показывает положительные

результаты, начинаем процесс внедрения – устраиваем семинары у нас в хозяйствах, возим к продавцам, организуем встречи разработчиков этих технологий с потребителями, как было, к примеру, во время организованного нами недавно Международного агрофестиваля, а потом продаем по всей России. Это наш бизнес, на котором мы также зарабатываем.

– Простите, перебыю. А время? Ведь Вы теряете время, что, как известно, деньги...

– Это длинные инвестиции, которые приносят хорошую прибыль. У клиента, например, есть высокоурожайный французский подсолнечник, но он не устойчив к засухе, разрабатывался под их климатические условия, под условия Венгрии, Румынии, Балкан, но не под Оренбург.

А мы проверили в хозяйствах наших партнеров новые семена. Получили сегодня, скажем, более 50 гибридов из Австралии, высеели по квадратному метру и посмотрели, как они себя покажут. Дальше мы собираем наших клиентов, берем каждый по листу бумаги, ручку, и – если экономика есть – они готовы сменить гибрид, если экономики нет, никакие лейблы, никакая Австралия, ничто не поможет. Все очень просто, процесс внедрения самый простой.

Сейчас нашим конечным потребителям неинтересен продукт как таковой. Его можно продавать только, что я уже подчеркивал, как составную часть технологий.

При этом мы с потенциальными покупателями разговариваем о севообороте, какие поля наиболее подходят, к примеру, под озимые. Наши специалисты могут организовать любой результат. Остается вопрос стоимости, нужны ли ему эти 50 центнеров по такой себестоимости или лучше 30, но с низкой себестоимостью. Следующее – это анализ плодородия почвы, анализ наличия в почве тех или иных элементов. Мы обладаем специальным оборудованием для этого, у нас есть специальный автомобиль, который объезжает поля партнера, отбирает пробы почвы, где указано наличие тех или иных элементов, кислотность, состояние почвы. Следом мы говорим о том оборудовании, машинах, которые у него есть. Дальше выбор



Обзор опытных полей.
Агрофестиваль, июль 2009