

«МЫ ВНИМАТЕЛЬНО ИЗУЧАЕМ РЫНОК, МЕНЯЕМ ТЕХНОЛОГИЮ ПРОДАЖ, ПЕРЕСТРАИВАЕМСЯ»

Уходящий год оказался неоднозначным для работающей в Ростовской области ГК «РостАгроСервис». Снижение платежеспособного спроса на выпускаемые предприятиями группы системы «точного земледелия» отрицательно сказалось на итоговых показателях. При этом владельцам и топ-менеджменту удалось удержать на плаву это производственное направление, а по другому — изготовлению автомобильных фильтров — добиться роста объемов на 25-30%. Подробнее об этом рассказал соучредитель группы компаний Олег Ной.

— Декабрь — время подведения итогов. Насколько успешным для предприятий ГК «РостАгроСервис» оказался уходящий год? Все ли удалось из запланированного?

— Для нас уходящий год выдался сложным. Мы планировали, что в 2023-м наша компания, которая специализируется на разработке и серийном производстве системы «точного земледелия» (курсоуказателей, агронавигаторов, подруливающих устройств), увеличит производственные объемы минимум на 30%. И в первом полугодии наблюдалась положительная динамика, которая вселяла в нас оптимизм — надежду на то, что план выполним, что будет рост. Однако вторая половина года выдалась нелегкой: роста практически не было, спрос аграриев на наши «умные» системы остановился. В итоге, произвели мы около 6,5 тыс. устройств — немного больше, чем в 2022 году.

— С какими барьерами вы столкнулись? Что помешало динамичному развитию?

— Основная проблема — отсутствие покупательской способности у наших основных потребителей. Как я уже говорил, спрос на агронавигаторы остановился, потому что аграриям нечем было платить за «умную» электронику. В условиях очень низких цен на зерновые, которые были на рынке в период с августа по середину ноября текущего года, мелкие и средние аграрии сводили концы с концами, жили в режиме жесткой экономии. Сейчас идет нормализация рыночных цен, и у сельян могут появиться средства на цифровизацию. Однако, что касается результатов этого года, время уже упущено. К тому же на рынке, по нашим оценкам, преобладает среднее по качеству зерно, спрос на которое на зарубежных рынках слабее, чем на высококачественные зерновые. А именно экспорт позволял южным аграриям хорошо зарабатывать.

— Какой урок вы извлекли из описанной вами ситуации? Что предпринимаете для нивелирования рисков?

— Сейчас мы более внимательно изучаем рынок, меняем технологию продаж, перестраиваемся с учетом новых реалий. Например, усилили совместную работу с российскими и белорусскими производителями сельхозтехники. Вместе нащупываем ниши, в которых можно произвести модернизацию и автоматизацию сельскохозяйственных орудий. Одно из таких решений — установка наших агронавигационных систем прямо в цехах сборки тракторов и комбайнов.

— В сентябре вы рассказывали, что вокруг ООО «Ростагросервис» (разработчика и производителя устройств для «точного земледелия») формируется экосистема, участ-

никами которой являются ваши партнеры. В рамках экосистемы возможна не только комплексная работа с аграриями, но и создание новых высокотехнологичных продуктов. Насколько сильно вы продвинулись в этом направлении?

— Сегодня мы участвуем в нескольких проектах. Наиболее масштабный из них — создание единого стандарта протоколов для производителей и разработчиков различных электронных систем, программных приложений, которые будут использоваться в современном «цифровом» сельском хозяйстве. Недавно, в рамках выставки «ЮГАГРО-2023», мы встретились с представителями еще нескольких компаний, предлагающих «цифровые» решения для АПК. И сейчас ведем переговоры с этими потенциальными партнерами.

А с компанией «АГРОНОУТ» уже реализовали проект по синхронизации функционала нашей системы с их сервером. Для работы по картам задания, дифференцированному внесению удобрений и химикатов.

— «Ростовский завод фильтровального оборудования» (РЗФО), входящий в вашу ГК, одним из первых на юге РФ занялся техническим импортозамещением. Еще до того, как в 2022 году это стало одним из направлений развития отечественной экономики. Насколько сильно в РЗФО растут сейчас объемы производства?

— Производственные объемы растут, примерно на 25-30% в год. Благодаря спросу на фильтры для грузового транспорта и спецтехники, который подстегнул уход с рынка ряда крупных зарубежных поставщиков. Однако хочу подчеркнуть, что к развитию предприятия мы подходим с точки зрения инженерии: инвестируем в новые технологии, в высокое качество готовой продукции. Это занимает много времени и требует серьезных денежных вложений. Сейчас рынок перенасыщен аналогами из Китая и Турции. Но эти фильтры далеко не всегда хорошего качества. Тогда как РЗФО на качестве не экономит — использует дорогостоящие материалы. Это доказывает, что наш завод может достойно заниматься импортозамещением такой продукции.

— Есть ли у вас планы по диверсификации бизнеса?

— Сейчас мы прорабатываем проект создания новых цехов в Азовском технопарке. Его основной инвестор готов приступить к строительству в марте 2024 года. В итоге, мы получим 3 тыс. кв. м производственных и складских помещений. Участие в Азовском технопарке позволит нам получить ряд пре-



ференций со стороны государства. Для нас это возможность конкурировать с производителями из КНР и выйти на экспорт в дальнее зарубежье.

— Какие еще задачи стоят перед предприятиями ГК на 2024 год?

— В ближайшие год-два мы планируем прочно закрепиться на российском рынке, за счет работы с крупными производителями техники, разработки и выпуска нового оборудования, расширения ассортимента.

Из более конкретных планов — переезд ООО «Ростагросервис» из арендуемого помещения в собственное и открытие учебного центра «Цифровые решения для АПК».

— Расскажите об этом подробнее?

— Учебный центр будет готовить сервисных инженеров, агрономов, фермеров — обучать их работе с цифровыми решениями для АПК. Этот проект мы реализуем самостоятельно с привлечением основных разработчиков. Будут стенды с различным оборудованием, представленным на российском рынке. Цель — обучение специалистов, передача им навыков и знаний, которые позволят значительно снизить себестоимость продукции без ущерба ее качеству. Для достижения этой цели мы и наши партнеры внедряем на рынке РФ цифровые платформы и оборудование. Программа обучения разбита на модули. Первые занятия планируем начать осенью 2024 года, после завершения полевых работ.

— Как получилось, что уроженец другого государства Олег Ной переехал в Ростов-на-Дону, познакомился со своим будущим партнером Павлом Сиволясовым, организовал фирму по ремонту и обслуживанию европейской сельхозтехники, а потом — компанию по разработке и производству «умных» систем для АПК, отраслевую группу?

— Я родился в Средней Азии, куда во время Великой Отечественной войны были высланы мои дедушка и бабушка — этнические немцы. Сначала их отправили в Сибирь, потом — в Казахстан, а далее — в Киргизию.

После «перестройки» и развала СССР семья переехала в Кабардино-Балкарию, где я и закончил школу. Потом поступил в Донской государственный технический университет (ДГТУ, в Ростове-на-Дону). Профессию инженера-конструктора сельхозмашин выбрал интуитивно. Но время показало, что это было одним из верных моих решений. Образование плюс амбиции, желание создавать что-то новое и постоянно идти вперед позволили мне стать предпринимателем, соучредителем предприятий, топ-менеджером.

— Насколько сильно нынешний уровень развития вашего бизнеса отличается от первоначального замысла?

— Отличается сильно. Мы живем в эпоху действительно серьезных перемен. Жизнь, особенно в России, заставляет постоянно менять свои планы и замыслы. Причем, делать это очень быстро. Иначе не удержаться на рынке. И так как я в душе остался инженером, все равно не очень доволен достигнутым. Мне постоянно хочется не просто улучшить то, что уже создано, а превзойти, перепрыгнуть этот результат. Так что покой нам только снится.

— Вы еще ведете и активную исследовательскую деятельность, по основным направлениям развития агропрома. Можете рассказать об этом?

— Моя команда ведет активную исследовательскую работу совместно с Федеральным научным агроинженерным центром «ВИМ». Это партнерство в сфере разработки цифровых платформ мониторинга текущего и прогнозируемого состояния качества сельскохозяйственной продукции. В частности, в таком направлении, как селекция зерновых культур и семеноводство. По итогам работы получены фундаментальные и, самое главное, прикладные результаты для АПК. Это отражено в статьях, написанных, в том числе и с моим участием и опубликованных за рубежом — в рейтинговых научных изданиях.