

БИЗНЕС: ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ «КАРАНТИНА»?

Именно таким вопросом задаются сейчас многие представители бизнеса. 2020 год стал тяжелейшим во всех смыслах испытанием, к которому многие представители бизнеса оказались не готовы. Нарушились планы, осуществлять поставки стало сложнее, повысились цены – перечислять последствия можно очень и очень долго.

Что делать сейчас, чтобы сохранить бизнес, и что будет после «карантина», точнее, вынужденной самоизоляции? Сегодня мы поговорим об этом с Александром Валерьевичем Тайновым, генеральным директором Группы компаний «АгроХимПром» – предприятия, чей опыт работы на рынке исчисляется десятками лет.

– Александр Валерьевич, ГК «АгроХимПром» относится к аграрной отрасли – производит и реализует средства защиты растений и агрохимикаты. Насколько сильно вынужденная самоизоляция ударила по агробизнесу?

– Да, наша компания принадлежит к агробизнесу и живет «по законам» отрасли. Это значит, что, несмотря на общую ситуацию, мы ни на один день не останавливали свою работу. Ведь что такое сельское хозяйство? Это отрасль, от эффективности работы которой зависит благополучие страны. Прежде всего сейчас, когда все страны, по сути, отрезаны от остального мира и должны надеяться, в первую очередь, на свои собственные ресурсы.

Фермер не может сказать природе: «Погоди, мы на самоизоляции и не можем засеять поле». Если не сделать все вовремя, то урожая можно не получить, как и прибыли. Это относится и к севу, и к обработкам посевов. Во многих регионах начало самоизоляции совпало с периодом активных полевых работ и у аграриев просто не было выбора. Предпринимались необходимые меры безопасности, но и агрономы, и механизаторы, а зачастую и руководители КФХ выходили в поля, чтобы работа двигалась по намеченному плану. Сейчас ситуация стабилизировалась, но алгоритм работы еще далек от привычного.

Наша компания здесь идет в неразрывной связке с сельхозпроизводителями, ведь мы производим и поставляем продукцию, которой они будут свои поля обрабатывать для профилактики развития болезней, для питания, стимуляции продуктивного роста растений и т.п. Не произведем, не поставим вовремя – результаты работы аграриев могут быть плачевными. Поэтому мы стараемся сделать все, что можем, чтобы облегчить им жизнь.

Прежде всего, мы сохранили без изменения цену на нашу продукцию и продолжаем осуществлять поставки с отсрочкой платежа «под урожай». В этом очень помогло то, что наши инновационные препараты линейки SCS.technology (прим. ред.: технология особой стабилизации коллоидного серебра) производятся на собственной площадке ГК «АгроХимПром» в Оренбургской области из российского сырья, и перебои с поставками, а также падение курса рубля в начале года не оказали сильного влияния на нашу работу. Тем же производителям, кто зависит от производства за рубежом, пришлось столкнуться лицом к лицу с этими проблемами: поднять цены, чтобы не оказаться в убытке и ориентировать своих клиентов на задержки поставок из-за ограничений, вызванных пандемией. И это в очередной раз продемонстрировало то, насколько важны



А. В. Тайнов,
генеральный директор Группы компаний «АгроХимПром»

наши собственные ресурсы в противовес зависимости от импортируемой продукции или сырья для его производства.

Кроме того, вынужденная самоизоляция сильно ударила и по вопросам коммуникации. И здесь я бы хотел отметить, что все наши специалисты и эксперты по-прежнему на прямой линии с сельхозпроизводителями, продолжают их консультировать, помогать, в том числе выезжать в поля. Для оперативного реагирования на вопросы наших партнеров нами была запущена «горячая линия» в формате телеграм-канала, подписавшись на который любой сельхозпроизводитель сможет получить консультацию, совет, диагностику по фотоматериалам посевов от наших экспертов агрохимической службы и непосредственно от разработчиков препаратов ГК «АгроХимПром». Мы сами не ожидали, насколько востребованным окажется этот инструмент коммуникации! Надо признать, что мир не стоит на месте, в том числе развивается и сельскохозяйственная отрасль. Поэтому сейчас этот ресурс компании работает 24/7, помогая решать проблемы не только российским аграриям, но и зарубежным.

– Скажите, как ваше предприятие переносит этот очередной кризис, си-

туацию с изоляцией, повлияло ли это на ваших сотрудников?

– Во-первых, хотел бы сразу сказать, что наша компания в этих условиях не секвестрировала бюджет за счет своих сотрудников! Коллектив – это наша ценность, наш ключевой ресурс, и мы делаем все, чтобы каждый сотрудник был уверен в завтрашнем дне, особенно сейчас. Сегодня ГК «АгроХимПром» сохраняет свою стабильность и продолжает работу, как и все наши сотрудники. Разумеется, соблюдая все необходимые меры безопасности в условиях вынужденной самоизоляции.

Наше производство работает, не побоюсь этих слов, как часы, и обеспечивает препаратами компании как уже сформированные, так и внеплановые заявки. Сотрудники всех российских и зарубежных офисов, в том числе основного бэк-офиса компании в Алтайском крае, были оперативно переведены на удаленную работу и обеспечены необходимыми ресурсами. Продолжают успешно функционировать на удаленном доступе и представительства в регионах с наиболее тяжелой эпидемиологической обстановкой. Прежде всего, это касается R&D-отдела, нашей научно-исследовательской группы, расположенной в столице. Однако сложностей это не представляет: в компании насчитывается более 15 представительств в России и странах СНГ, поэтому дистанционное взаимодействие и управление бизнес-процессами, как я говорил, для нас является делом привычным.

Отмечу, что во многом эта ситуация, какой бы неблагоприятной она ни была, стала для нас своеобразным толчком

вперед: началось оперативное освоение многих инструментов работы с нашими партнерами и клиентами, которые раньше были нами недооценены – ведь всегда была возможность приехать и лично пообщаться с каждым из них. Это, как я уже отмечал, создание телеграм-канала «горячей линии», выход на простор социальных сетей, организация и проведение бесплатных вебинаров по наиболее актуальным темам, «умная» упаковка продукции и активное использование инструментов «дополненной реальности» на сопроводительных материалах к ней, выведение продуктов линейки SCS.technology на площадки онлайн-торговли и маркетплейсы... В планах еще очень много моментов, позволяющих вывести компании на еще более высокий уровень и сделать ее максимально клиентоориентированной.

– Компания работает на рынке уже более 20 лет – это не маленький срок, сейчас многие становятся банкротами уже через 3-5 лет. Расскажите, какой путь прошла за это время ГК «АгроХимПром»?

– Да, все верно. «Помогаем аграриям защищать посевы с 1998 года», – любимый слоган нашего отдела маркетинга и рекламы. Звучит несколько пафосно, но так и есть. Компания начала свою работу еще в далеком 98-м году в качестве торгового дома «Алтайхимпром», занимавшегося производством (прим. ред: на арендованных площадях в г. Яровое) и продажей пестицидов и агрохимикатов. Со временем компания развивалась, расширялась ассортиментная линейка, появились собственные торговые марки



и регистрации, было необходимо увеличение производственных мощностей.

Сегодня ГК «АгроХимПром» превратилась в международную холдинговую структуру с собственной производственной базой на территории Оренбургской области и собственной запатентованной технологией. Завод в п. Новосергиевка уже 13 лет является производственной площадкой ГК «АгроХимПром» и одной из основных в России платформ, производящей инновации для сельского хозяйства. В прошлом году завершилась модернизация производства, связанная с возрастающими объемами как экспортных, так и внутренних поставок по России и подталкивающая нас к увеличению производственных мощностей для удовлетворения запросов рынка. В результате была установлена и успешно запущена еще одна линия для инновационных препаратов, позволяющая увеличить мощности в 1,5-2 раза, полностью переоборудован производственный цех, установлен более мощный реактор, обновлено оборудование для производства нашего гуминового препарата Бигус на основе сапропеля и открыт новый цех. Компания развивается, активно сотрудничает с ведущими профильными НИИ, институтами развития, такими как «Фонд содействия инновациям», «Иннопрактика», «Российский экспортный центр» и является на данный момент экспертом рынка.

В 2010-х годах компания стала перед выбором своего дальнейшего пути развития, и было принято решение двигаться в направлении, включающем в себя не просто производство и реализацию препаратов-дженериков (прим. ред.: препараты, продающиеся под международным непатентованным названием либо под патентованным названием,





отличающимся от фирменного названия разработчика препарата), а разработку оригинальных продуктов, не имеющих прямых аналогов, своего ноу-хау. И совместно с ведущими учеными химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова нам удалось разработать не просто отдельный продукт, а инновационную технологию особой стабилизации коллоидного серебра – SCS.technology, обеспечивающую комплексную защиту растений и позволяющую управлять вегетацией и качеством сельхозпродукции.

На сегодняшний день ГК «АгроХимПром» является одним из новаторов рынка средств защиты растений и крупнейшим российским экспортером в производимой группе продуктов (прим. ред.: по данным АО «Российский экспортный центр»). Препараты SCS.technology (Зеребра Агро, Зеромикс, Зеромикс Альфа, Зерокс¹) получили большое распространение среди аграриев – ежегодно ими обрабатываются десятки миллионов гектаров в России и еще 16 странах мира, включая Эквадор, Вьетнам, Чили, Южную Корею, Турцию и др. И это не случайные отгрузки, а системная работа с проверенными партнерами, ориентированная на длительное сотрудничество. Еще в 10 странах наши продукты находятся на стадии регистрации и производственных испытаний, демонстрируя высокую эффективность. Но мы не останавливаемся на достигнутом и стремимся только вперед, а там в перспективе – весь мир. Как минимум, та ее часть, на которую распространяются наши патенты и одобренные патентные заявки, которых на данный момент 46, включая ЕС и США.

И даже пандемия не явилась причиной отступать от наших планов, по крайней мере, в России. Так в конце апреля мы вынуждены были провести набор и обучение дополнительного персонала в Алтайское представительство компании, обеспечивающее потребности Сибирского федерального округа и Дальнего востока. Это было

связано с растущим спросом на инновационные продукты ГК «АгроХимПром» среди сибирских и дальневосточных сельхозпроизводителей. Иными словами, как я сказал раньше, агробизнес подчиняется своим ритмам и продолжает активно работать даже во время пандемии.

– Впечатляющие результаты! Каким образом вам удалось добиться такой устойчивости компании, ее стабильности на протяжении всех этих лет?

– Наши главные ценности – это наши сотрудники и наши партнеры. С основания компании руководящий состав остается практически неизменным. Благодаря ему была создана высококвалифицированная, слаженная команда, которую сегодня пополняют новые специалисты. Весь коллектив заинтересован в общем результате и это является одним из столпов нашей стабильности.

Таким же образом обстоят дела и с партнерами: ГК «АгроХимПром» всегда выстраивает долгосрочные отношения, ориентированные на продолжительную совместную работу с лидерами рынка в своих регионах и странах. И мы очень гордимся своими партнерами-дистрибьюторами, которые доверяют нашей компа-

нии уже многие годы, их большим вкладом в наше общее дело. Кроме этого, наша компания активно сотрудничает и непосредственно с сельхозпроизводителями. В настоящее время мы работаем более чем с 1500 КФХ по всей России и крупными агрообъединениями, входящими в ТОП-10 по России: АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева, агропромышленный холдинг «Миратор», АО Агрохолдинг «Степь», ООО «Амурагрокомплекс», ООО «ГК Агро-Белогорье», ООО «АФГ Националь», ООО «Группа Компаний «Русагро» и т.д. Также отдельно я бы хотел выделить нашу работу с лидерами российского рынка в особых сегментах. Прежде всего, с лидером России по выращиванию и обработке крупноплодного кондитерского подсолнечника – Компанией «СМАРТ» и ВНИИМК им. В.С. Пустовойта – ведущего поставщика семян масличных культур.

Поэтому, на вопрос, что позволяет нам оставаться стабильными уже 22 года, я бы ответил так: «Люди и умение выстраивать с ними долгосрочные взаимоотношения, которые проходят проверку временем и такими кризисными ситуациями, как сейчас в стране и мире. И, конечно же, опора на различные рынки (b2b и b2c, внутренний рынок и экспорт), позволяющая делать компанию более устойчивой».

Сейчас многие эксперты утверждают, что, столкнувшись с этой беспрецедентной для новейшей истории ситуацией, мир уже никогда не станет прежним. Я склонен согласиться с этим. И «выжить» смогут только те, кто вовремя сумеет адаптироваться к этому и использовать свои сильные стороны. Именно этого я хотел бы пожелать представителям бизнеса и своим коллегам.



¹ Препарат Зерокс успешно зарегистрирован и применяется в 4 странах СНГ, в России находится на завершающей стадии регистрации. Не является рекламой или предложением к продаже. Подробная информация о препаратах компании доступна на сайте www.scs.technology.