

ПРИЧАСТНОСТЬ К УСПЕХАМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТРАНЫ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ



За 20 лет работы на российском кормовом рынке компания «ВитаГарант» заняла достойное место среди поставщиков широкого спектра кормовых добавок, прежде всего витаминов и аминокислот, и хорошо знакома их потребителям — предприятиям всех направлений животноводства. О том, какими были эти 20 лет, как изменились рынок и компания, в интервью рассказал ее основатель и руководитель **Андрей Николаевич Кузовщиков**.

Андрей Николаевич, прежде чем начать разговор, хотим поздравить лично вас с юбилеем — 70-летием, которое вы недавно отметили, и пожелать вам здоровья, благополучия, успехов

во всем. В декабре 2023 года компании «ВитаГарант» исполнилось 20 лет, расскажите, как вы начинали этот бизнес.

В кормовой бизнес я пришел в середине 90-х, можно сказать, случайно, да и понятие «кормовой бизнес» тогда еще не формулировалось так четко. К тому времени у меня закончился контракт в одной из силовых структур, и тогда мне, как и многим моим коллегам, пришлось если не начинать с нуля, то резко менять свою жизнь. В компанию, которая торговала кормовыми витаминами, меня пригласил бывший коллега, мой подчиненный, и предложил сразу быть начальником: мол, ты умеешь работать с людьми. У меня действительно был опыт руководства коллективом, но совсем в другой сфере. А чтобы возглавлять какое-то направление, надо понимать его суть, знать предмет, быть образцом для тех, кем руководишь, чтобы заслужить у них авторитет. По-другому не умею, поэтому попросил начать с должности простого экспедитора. Освоив эту работу, перешел в менеджеры, изучил продукты, которыми мы торговали. Со временем меня поставили на закупки. Это был 97-й год, сейчас трудно поверить, но тогда валютные платежи заполняли от руки и отвозили в банк. Закончил курсы таможенных брокеров. Помню свои ощущения: когда растаможил первый грузовик по импорту витаминов из Европы, то испытал удовлетворение, — опять же, это новый опыт.

Компания «Инвитро», в которой я начинал работать, производила премиксы и корма по давальческой схеме на Ильиногорском комбикормовом заводе, основным сырьем были витамины, на них и сконцентрировался. Тогда же начал налаживать надежные партнерские контакты с поставщиками. У меня сложились хорошие отношения с представительством BASF в Москве благодаря одному случаю, который произошел в 1998 году на фоне валютного кризиса в России после объявления дефолта. В банковской сфере был хаос, рубль рухнул: утром входишь в метро — один курс, выходишь — он уже вырос. Буквально перед кризисом закупили у BASF витамины на небольшую сумму, еще, кажется, в марках. Необходимо платить, а банки встали. Знаю, что многие мои коллеги реально перестали платить по валютным контрактам, объясняя это остановкой банковских структур, и у нас тоже была возможность не заплатить или заплатить позже. Но я считал, что платить нужно обязательно вовремя: зачем подводить партнеров и рисковать отношениями. Как говорится, кризис пройдет, а осадок останется. В то время в компании «BASF Россия» кормовым бизнесом оперативно руководил Власов Сергей. К сожалению, два года назад он безвременно ушел от нас. В общем, решение я нашел и заплатил за груз своевременно. Как потом оказалось, мы были одними из немногих, кто все-таки выполнил свои обязательства. Конечно, эта ситуация сильно укрепила наше с Сергеем взаимное доверие и отношения между нашей компанией и таким гигантом в производстве кормовых добавок, как корпорация BASF.

За три года мною пройден путь от рядового сотрудника до совладельца компании «Инвитро», которая значительно усилила свои позиции на рынке продаж кормовых витаминов и премиксов. Но, к сожалению, компания начала

разваливаться из-за внутренних противоречий. Конечно, это было крайне обидно. Работать в такой атмосфере я не привык и вынужденно ушел, тем более что неделей раньше уволили мою команду ВЭД — четверых сотрудников. Причем ушел с большими финансовыми потерями для себя, но отнесся к этому как к плате за учебу и за освоение новой профессии. Действительно, я приобрел опыт, появились партнеры и друзья в этом бизнесе. Главное — удалось создать команду коллег-единомышленников, с которыми можно начать новое дело, — пазл сложился. В итоге зарегистрировали компанию «ВитаГарант». Поначалу занимались только кормовыми витаминами. Здесь здорово пригодились те доверительные отношения, которые у меня сложились с BASF. Я очень благодарен Сергею Власову за его поддержку на первом этапе создания моего бизнеса, так как он сразу под свою ответственность предоставил нам небольшой кредит. А в начале, когда все деньги вложены в аренду офиса, оргтехнику, зарплату сотрудникам, такая поддержка крайне важна. Как-то сразу появились покупатели, мы быстро стали расти, обороты пошли вверх, я даже не ожидал такой динамики. Нам помог общий рост рынка. Помню конец 90-х, когда в магазинах было очень мало продуктов, на полках стояли в основном банки с березовым соком, — но очередь все равно выстраивается, люди надеются, что вдруг что-то привезут. Потом пресловутые ножки Буша, теперь-то мы понимаем, что это не самый лучший продукт. Но на то время, думаю, он все-таки сыграл свою положительную роль в удовлетворении потребности в мясе. Молодым пытаюсь объяснить, что было время, когда в продуктовых магазинах не было продовольствия, они не верят. И деньги есть, но купить нечего. Страна постепенно начала выходить из этого, начал восстанавливаться агросектор. Тогда-то я четко осознал, что мы работаем на обеспечение продовольственной безопасности. Я чувствовал и чувствую до сих пор свою ответственность за то, чтобы страна сама производила продовольствие, причем качественное, была самодостаточной, чтобы нас не держали на крючке некоторые западные «умники».

По мере развития животноводства, как трансформировалась деятельность вашей компании, в каком направлении она развивалась?

После витаминов, естественно, занялись аминокислотами. В птицеводство и свиноводство пришла современная генетика, которая диктует высокие требования к рационам. Животным нужны исключительно питательные, сбалансированные комбикорма, а хозяйствам — чтобы они были недорогими. Эту задачу решают синтетические аминокислоты, они позволяют удешевить рацион. Мы были едва ли не первыми, кто привез в страну треонин. Первые 20 т продавали месяца два — три, а сейчас, если не ошибаюсь, го-

довая потребность страны около 40 тыс. т. Затем начали закупать менее используемые на тот момент триптофан, валин, аргинин, позже — таурин, гистидин. Аминокислоты — своего рода инструмент тонкой настройки при составлении рецептов, в составе комбикормов помогают наилучшим образом раскрыть генетический потенциал животных.

Чтобы понимать, в каком направлении развиваются птицеводство, животноводство, создали в компании группу специалистов по кормлению и ветеринарии. Они взаимодействуют с хозяйствами, изучают их интересы, анализируют потребности. На отечественных предприятиях пока используют в основном зарубежные кроссы птицы, породы животных, и каждому нужна своя программа кормления, привязанная к конкретной генетике, поэтому ключевые стратегии кормления, как правило, европейские. Но нельзя все слепо перенести на нашу почву, не все подходит. Тут подключается команда зоотехников, ветеринаров, они адаптируют готовые кормленческие решения к местным особенностям производства, корректируют рецепты комбикормов и рационы, помогают решать производственные вопросы, будь то ветеринария или содержание животных, создавая условия, при которых можно получить наилучшие показатели, заложенные генетикой. По опыту могу сказать: отечественные зоотехники стали большими профессионалами, они образованы, быстро воспринимают все передовые нововведения. Своим уровнем подготовки по-хорошему удивляют западных коллег.

Нам важно быть в курсе актуальных тенденций, поставлять животноводам востребованные кормовые добавки. На рынке появляется много так называемых спецпродуктов. Как у всех продуктов, у них есть плюсы и минусы. Они показывают хорошую эффективность, но часто дороговаты, поэтому их покупают в основном сильные хозяйства, которые поддерживают жесткую технологическую дисциплину содержания и кормления животных и птицы. В противном случае продукт может не проявить полностью свою эффективность, например, из-за перепадов температуры в птичнике, несоответствующей рекомендациям плотности посадки, качества комбикорма, влияния человеческого фактора или других причин. Поэтому для экспериментов по применению новых кормовых продуктов мы стараемся выбирать именно предприятия с твердой производственной дисциплиной. Кормленцы «ВитаГаранта» на постоянной основе оказывают технологическое сопровождение продаж. В качестве докладчиков выступают на учебных семинарах, научно-практических конференциях, отраслевых выставках и т.п. Это направление стало важной частью работы компании.

Несколько лет назад наша компания начала развивать проект, который мы называем «органические кислоты».



Речь идет об использовании смеси кислот в качестве консервантов при кормозаготовке для КРС, ими обрабатывают травяную массу перед ее хранением, чтобы избежать порчи и сохранить в сене, сенаже и силосе биологически активные вещества. Речь идет о продукте СилКорм. Я видел, с каким аппетитом коровы в феврале ели траву, собранную, обработанную органическими кислотами и заложенную летом на хранение в полиэтиленовые рукава. Результат — здоровье животных и большие надои молока. Такое кормление особенно важно обеспечивать на предприятиях, где содержатся дорогие высокоудойные коровы, от которых ждут высоких показателей. У нас была своя «фишка»: мы продавали не просто продукт, а технологию, поставляли форсунки, насосы, емкости, помогали механизаторам устанавливать их на комбайны. Сейчас это уже не так актуально, современная техника, как правило, оснащена подобным оборудованием.

Какие тенденции на рынке кормовых добавок вы наблюдаете?

Рынок заметно изменился, не припомню, чтобы на нем было настолько разноплановое движение, — имеются виды цены. Уже довольно долго наша комбикормовая промышленность показывает рост, соответственно, активно развивается сегмент кормовых добавок. За последние два года цены на них упали. Возьмем кальпан, год назад он стоил 65–80 долларов, сейчас — чуть ниже 7 долларов. Причина? Драйвером всех событий, которые происходят на этом рынке, являются китайские производители, они диктуют цены и имеют на это право. Китай сделал не просто гигантский рывок, он вырос в мирового лидера в производстве кормовых добавок. Когда все начинали в 2000-х, то как смотре-

ли на Китай: там воруют технологии, качество «плавает». Но оказалось, китайцы очень быстро схватывают, научились эти технологии улучшать и даже создавать собственные. Пока у нас говорили, зачем производить свое, мы все купим, эти ребята упорно трудились — таких работяг еще поискать. То, что по каким-то позициям им принадлежит минимум 50% мирового объема, а по отдельным даже до 80%, вполне заслуженно. Другой вопрос, что на фоне высоких продаж витаминов, аминокислот и хороших доходов, они нарастили мощности настолько, что предложение превысило спрос. Думаю, им не хватило стратегического мышления, не до конца изучили потенциал рынка, прежде чем вкладываться в его рост. Это совпало с глобальными ограничениями из-за ковида, падением потребления и производства мяса в Европе, где фермеры разоряются, а спад производства премиксов достигал 30–35%, что опосредованно привело к снижению производства мяса, молока, яиц. Если говорить о Китае, то определенную роль сыграла масштабная ликвидация поголовья свиней вследствие широкого распространения АЧС.

В России потребность в витаминах, аминокислотах, добавках широкого спектра действия сохраняется. Да, задача наполнения внутреннего рынка продовольствием в основном решена, но животноводство и птицеводство продолжают расти за счет экспорта, это правильная стратегическая идея. Так что в России, в отличие от Европы, уровень спроса на кормовые добавки остается высоким.

Наш рынок никогда не был простым, но в последние пару лет стал особенно жестким, растет конкуренция за долю на нем, что в целом понятно. Разумная конкуренция должна быть, она помогает бизнесу не стоять не месте. ➔

Но конкурировать надо качеством продуктов и сервиса, и мы работаем по этому принципу.

На что вы ориентируетесь при выборе поставщиков?

Мы придерживаемся принципа диверсификации и всегда отдаем предпочтение лидерам в своих секторах. Такой подход в интересах наших покупателей. Безусловно, работаем с китайскими компаниями, но не ограничиваемся ими. В производстве аминокислот есть корейские гиганты, есть производители кормовых добавок в Индонезии, Малайзии. В Индии традиционно сильная фармацевтическая промышленность, сегмент кормовых витаминов представлен тоже. Пробовали иранские компоненты. Стараемся не терять контакты с европейскими компаниями, хотя сейчас это не просто. Многие европейские партнеры под давлением отказались от рационального подхода, когда обе стороны могут зарабатывать. Доля европейского присутствия в России, естественно, здорово сократилась, часть компаний прекратила сотрудничество с нами. Например, был устойчивый бизнес по элитным премиксам *Miavit* от крупнейшего премиксера Германии. Под нашим контролем его использовали несколько птицефабрик и получали прекрасные результаты. После временного отказа немецкой компании продолжить поставки наши российские партнеры перешли на отечественную продукцию. В то же время есть примеры стран, где правительства не мешают бизнесу, отгрузки оттуда идут, невзирая на обстоятельства. И конечно, по тем позициям, где это возможно, работаем с российскими производителями.

За 20 лет со многими компаниями выстроили хорошие деловые отношения, но мне важнее, когда они переходят в разряд дружеских. В бизнесе ценю отношения на личном уровне, честность и порядочность. Тут ничего нового не придумано: не подведи, не обмани — и это главное. Приведу пример: не так давно договорились с крупной компанией о поставке большой партии одного из витаминов по цене чуть ниже текущего российского рынка. Пока везли из Китая, цены еще понизились, и ранее согласованная цена стала не такой уж привлекательной. В принципе, можно было все оставить, как есть: документы подписаны, цены согласованы, можно отгружать. Но я посчитал, что это нечестно по отношению к партнерам, лично созвонился с нашими покупателями, сказал, что опускаем цену, исходя из рыночной ситуации. И наши российские покупатели это оценили.

Как вы считаете, куда движется рынок?

Считаю, рынок, конечно, изменится. В каком направлении? В сторону развития собственного производства кор-

мовых добавок. Так обязательно должно быть, тем более что у нас есть ресурсы для этого. Конечно, нужны технологии, инвестиции, господдержка. Сама идея стратегически верная. Ведь в СССР была сильная биотехнологическая промышленность, одна из лучших в мире, в конце 90-х видел, как ее разрушали. Была коллекция ценных штаммов, знаю компании, которые скупали их за иностранные копейки. И главное — носителей компетенций практически не осталось. Мне крайне обидно, что так произошло. Теперь предстоит восстанавливать отрасль, прилагая большие усилия и вкладывая огромные деньги. С аминокислотами немного проще, можно создать специализированный кластер по их производству. С витаминами сложнее, не случайно ни одна из компаний, даже китайские гиганты, не производят весь набор витаминов. Их получают в основном из углеводов, и чтобы по цене они не оказались «золотыми», такие производства обычно размещают как отдельную технологическую линию на крупных химических предприятиях, выпускающих широкий ассортимент продукции — от пластика и резины до косметики. Это системная задача, которая требует взвешенного подхода и государственной поддержки. Мы должны стать самодостаточными, технологически независимыми, но при этом экономика производства каждого конкретного продукта требует тщательного расчета, нужно думать еще и о рынке сбыта.

Андрей Николаевич, спустя 20 лет вы можете сказать, что ваши ожидания оправдались?

Да, могу: безусловно, оправдались! Меня радует, что до сих пор сохраняю интерес к этому делу. Мы работаем, чтобы бизнес наших партнеров развивался и становился более устойчивым. Однако деньги — далеко не все. Наши продажи, сопровождение воспринимаю как факт доверия к компании, и это самое важное в моем понимании. И еще я осознаю свой скромный вклад в те успехи в обеспечении продовольствием, которые страна достигла за эти 20 лет. Вижу, как изменились птицефабрики и свинокомплексы, как улучшилось качество мяса. Мы больше не зависим от поставок продовольствия из-за рубежа, «ВитаГарант» к этому причастен, и я действительно этим горжусь.

В заключение хотел бы сказать, что прошлый год был памятным не только для нашей компании. Свою солидную дату, 95-летие, отметила отечественная комбикормовая промышленность. Она прошла большой и славный путь, и на протяжении 20 лет мы идем вместе. Также поздравляю коллектив вашей редакции с 35-летием журнала «Комбикорма» и благодарю за многолетнее сотрудничество. ■

