



«КЛИЕНТАМ СПОКОЙНО, ЖИВОТНЫМ ПОЛЕЗНО»

ВОТ ГЛАВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕМИКСЕРА НА СОВРЕМЕННОМ КОРМОВОМ РЫНКЕ — СЧИТАЮТ В КОМПАНИИ «ВИТАРГОС-РОССОВИТ», ОДНОГО ИЗ ШИРОКО ИЗВЕСТНЫХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОРМОВЫХ ДОБАВОК. В 2012 г. В ЕФРЕМОВЕ ОТМЕТЯТ СОРОКАЛЕТИЕ СО ВРЕМЕНИ ВЫПУСКА ПЕРВОГО ВИТАМИННО-МИНЕРАЛЬНОГО ПРЕМИКСА. ЮБИЛЕЙ СОЛИДНЫЙ, НО КОЛЛЕКТИВ КОМПАНИИ МОЛОД И ПОЛОН ЭНЕРГИИ. ОБ ИСТОРИИ КОМПАНИИ И ДЕЛОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С РОССИЙСКИМ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИМ И КОРМОВЫМ РЫНКАМИ, О ПЛАНАХ НА ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ВИТАРГОС-РОССОВИТ» **ЕЛЕНА КОШЕВА** — БЕССМЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ С 2003 г.

Елена Георгиевна, как собираетесь отмечать юбилей завода?

Ударным трудом и наращиванием объемов производства продукции. Одно из главных событий, которое, скорее всего, будет приурочено к юбилею — это запуск новой линии лечебных премиксов. Мы давно мечтали разделить производственный процесс на «чистую» и «лекарственную» линии. И вот этот момент наконец-то наступает.

На наших глазах рынок премиксов стремительно меняется: в него влилось много иностранных компаний, строятся новые заводы, модернизируются и реконструируются старые... Что позволяет вам оставаться конкурентоспособными в этих условиях?

Действительно, на рынке сейчас много достойных игроков. По сравнению с предыдущими годами, когда качество премиксов было разным, сейчас оно заметно выровнялось, и большинство премиксеров находится в одинаковых условиях, так как использует стандартизированное оборудование и в основном сырье высокого качества.

На фоне унификации качества премиксов на первый план выходят дополнительные опции, которые премиксер может предоставить своим клиентам как сопутствующий сервис. И нам есть что предложить. Прежде всего, это расширенный пакет технического сервиса, включающий комплексное сопровождение продуктов — от оптимизации используемых рецептур кормов (по показателям питательности и по экономическим обоснованиям) до составления полной программы кормления.

Изменились ли клиенты с тех пор, как вы пришли в компанию менеджером по продажам?

Конечно. Если 13 лет назад клиентов в основном интересовали только цены, и они детально не вникали в состав продуктов и технологии, то сейчас профессиональный уровень и степень владения вопросами кормления у потребителей выросли на порядок. Например, ставя пре-

миксеру задачу обеспечить сбалансированность рационов по содержанию витаминов и минеральных веществ, оптимальному росту и развитию животных, большинство заказчиков ждет от нас как минимум несколько вариантов решений. Так, их больше не удовлетворяет использование антибиотиков в качестве стимуляторов роста и уничтожителей патогенной микрофлоры. Многие из них хотят вводить в премиксы экологически чистые компоненты, которые их не удорожат. И меня радует тот факт, что клиенты больше не стремятся достигнуть максимального эффекта «любой ценой». Слава Богу, все поняли, что «любая цена» далеко не всегда оправдана, когда речь идет о здоровье животных и птицы, следовательно, о здоровье людей.

«ВитАргос-Россовит» входит в международную группу компаний Invivo NSA, являющуюся французским подразделением крупных сельскохозяйственных кооперативов Invivo Group. В связи с этим изменилось ли что-то в жизни предприятия?

Мы заметно усилили свои позиции на рынке сервисных услуг, сопутствующих производству и продажам премиксов, в частности в области лабораторных исследований. У Invivo NSA два научно-исследовательских центра во Франции, где новинки в области кормления апробируются на небольших группах всех видов продуктивных животных. Также во Франции находятся два лабораторных центра, которые по уровню оснащенности и диапазону исследований идут на шаг впереди большинства подобных лабораторий. Благодаря научным исследованиям и развитию наших партнеров мы оказываем клиентам услуги по всестороннему аудиту сырья, премиксов, кормов и биологического материала. Кроме того, у нас есть возможность предложить ВИП-клиентам тренинги по повышению квалификации на базе производственно-испытательных площадок во Франции. Это не завуалированная красивой вывеской «турпоездка», это действительно насыщенная обучающая программа, по-

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В животноводстве России в первом квартале 2012 г. сохранялась положительная динамика. Так, производство молока увеличилось на 279 тыс. т по

сравнению с тем же периодом 2011 г., поголовье КРС — на 223 тыс. голов, в том числе дойных коров более чем на 195 тыс. Подобный рост по итогам

первого квартала наблюдается впервые за 22 года. Свинины (в живом весе) получено больше на 4,2%, птицы — на 16,3%.

сле которой наши потребители начинают на многие профессиональные вопросы смотреть другими глазами. В рамках тренингов по желанию клиентов устраиваем бизнес-встречи с поставщиками генетического материала и оборудования, с местными зернопроизводителями и специалистами по ветеринарии и кормлению. Тренинги напрямую отражают наш принцип «растем сами, и наши клиенты растут вместе с нами».

Если бы вы сейчас беседовали с потенциальным клиентом, который никогда ничего не слышал о «ВитАргос-Россовит», какой имидж компании вы бы ему нарисовали?

Наше главное конкурентное преимущество — наша деловая репутация. Все, кто с нами когда-либо работал, знают, что мы всегда выполняем свои обязательства. Во-первых, как вы уже поняли, самое пристальное внимание уделяем качеству продукции. Во-вторых, в наших типовых контрактах прописаны достаточно суровые санкции, которые могут быть применены и к «ВитАргос-Россовит», если компания нарушит взятые на себя обязательства или поставит товар ненадлежащего качества. Показательно, что мы сами внесли эти условия в договора, не дожидаясь встречных требований со стороны покупателей. Знаете, ведь при заключении договоров каждая из сторон старается закрепить для себя наиболее выгодные условия. У нас такого нет. Мы предъявляем к себе довольно жесткие требования. Порой даже более жесткие, чем выдвигают клиенты.

Работаем только по индивидуальным заказам. Даже когда клиенты заказывают «типовой рецепт», все равно тех-

нологи разрабатывают его под потребности конкретного предприятия. Нашей отлаженной логистической системе порой завидуют конкуренты, поскольку она работает по принципу «just-in-time» (точно в срок), который был введен в бизнес японцами еще в середине 70-х прошлого века. Другими словами, строго вовремя поступает сырье и отгружается продукция. Это результат кропотливого труда и огромных усилий специалистов службы доставки и сотрудников складского сервиса. На складе находится минимальный запас сырья, основные запасы хранятся дистанционно на складах поставщиков. Наши специалисты мобильны и мгновенно реагируют на все заявки потребителей. Клиенты знают, что даже экстренные и внеплановые заказы будут выполнены в минимально возможный срок. В общем, если коротко, то мы надежные и быстрые. Это тот случай, когда работает принцип «клиентам спокойно, животным полезно». Считаем, что это главный показатель состоятельности премиксера на современном кормовом рынке.

Елена Георгиевна, поделитесь с нашими читателями деловыми планами компании на 2012 г.

В этом году «ВитАргос-Россовит» активно обновляется. К нам пришла новая команда профессионалов, чья жизненная позиция близка принципам компании. Расширенный пакет технического сервиса теперь помимо прочих опций включает комплексный аудит производственных площадок. У нас появились новые клиенты, которые ставят перед нами интересные задачи, требующие нестандартных решений. Планов много, так что юбилей будем встречать, засучив рукава. ■