

# СЕКРЕТИ УСПІХУ КОМПАНІЇ



ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ЮГ АГРОЛІДЕР» НА РИНКУ ВИРОБНИКІВ ПОСІВНОГО МАТЕРІАЛУ З'ЯВИЛОСЯ У СІЧНІ 2009 РОКУ. І ВЖЕ МАЙЖЕ 10 РОКІВ НАЗВА ПІДПРИЄМСТВА НЕЗМІННО АСОЦІЮЄТЬСЯ З ТАКИМИ ПОНЯТТЯМИ ЯК «НАДІЙНІСТЬ» І «ЯКІСТЬ».

ТЕКСТ: НАТАЛЯ ТОФАН  
ФОТО: ОЛЕНА МИЛЬНИКОВА

**7** червня цього року компанія «Юг Агролідер» у рамках масштабної виставки «Агро-2018» у Києві провела семінар щодо новинок своєї продукції гібридів соняшнику сербської селекції. Справа в тому, що вже сім років, як «Юг Агролідер» уклав контракт з інститутом NS SEME м.Нові Сад (Сербія) і відтоді

представляє сербську селекцію в Україні. Тож і семінар проводили представники Інституту NS SEME, серед них були: директор Інституту NS SEME, професор ЙанТуран, начальник відділу технічних культур, доктор Володимир Міклич, представник з виробництва та продажу насіння, доктор Ненад Душанич.







#Часом дискусія була досить жвавою



#Доктор Ненад Душанич (Сербія) з нашим кореспондентом



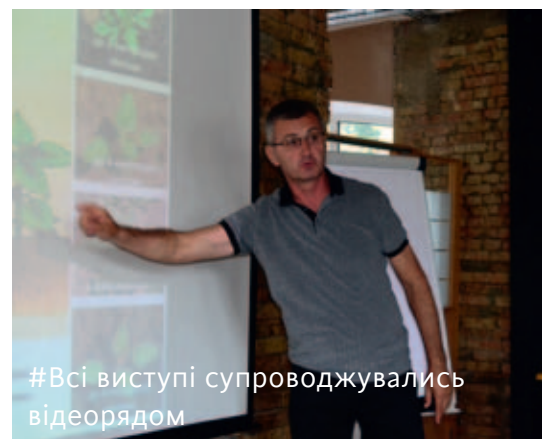
#Семінар викликав неабиякий інтерес

Семінар проходив у форматі бесіди, під час якої присутні активно ставили питання і отримували змістовні відповіді.

Сергій Антоненко, керівник ПП «Юг Агролідер» підкреслив, що подібна зустріч проходить другий рік поспіль і має шанси стати доброю традицією. В свою чергу доктор Ненад Душанич поділився своїми враженнями не тільки від семінару, а й взагалі від співпраці з «Юг Агролідер»: «Ми дуже задоволені, все добре. Компанія «Юг Агролідер» дотримується усіх технологій вирощування насіння, якість і ретельне очищення виробленої продукції відповідають високим стандартам нашого Інституту. Така співпраця сама за себе говорить про плідність і надійність у партнерстві».



#Директор Інституту NS SEME, професор Йан Туран (Сербія)



#Всі виступи супроводжувались відеореєстрацією



#Доктор Володимир Міклич (Сербія)



#Керівник ПП «Юг Агролідер»  
Сергій Антоненко

**Про секрети успіху компанії ми розпитали Сергія Антоненка під час бесіди, коли він перебував з візитом у Миколаєві:**

**Гектар:** - Сергію Олександровичу, «Юг Агролідер» вважають надійною опорою агропідприємствам, як вдалося досягнути такого рівня за часи існування компанії?

**Сергій Антоненко:** - Те, що «Юг Агролідер» вважають опорою аграріям, судити не мені, я можу тільки сподіватися на це. Про це треба спитати моїх партнерів та господарства, які користуються нашою продукцією. Я сподіваюсь, що це так, тому що за десять років розширився колектив компанії і збільшилися площі під вирощування нашого посівного матеріалу, аналогічно збільшується кількість партнерів, які беруть наше насіння. Тож все говорить про розвиток, чому сприяє і компанія «Гектар»

**Гектар:** - Чому вибрали вирощування насіння, а не дистрибуцію?

**Сергій Антоненко:** - Дистрибуцією ми займалися спочатку. Займатися насінництвом важче. Не всі хочуть йти таким шляхом. Але чим важче, тим цінніше. Зараз ми налагодили добрі партнерські відносини. Вже сім років працюємо з селекціонерами-науковцями з міста Нові Сад. Є

колектив, який займається виробництвом даного насіння на заводі, і є партнери-дистриб'ютори, які реалізують насіння кінцевому споживачу, тобто фермерам. То так вже все склалося, що без цього життя не уявляємо.

**Гектар:** - Який період був найважчим?

**Сергій Антоненко:** - Найважчим і цікавим був початок, як і у всіх компаній. Самий інтенсивний, самий енергійний: ти весь у динаміці, мало про що думаєш, тільки про те, як розвинути бізнес.

Коли розпочалася агресія Російської Федерації проти України, наші потужності знаходилися у Донецькій області. Нам довелося дуже швидко згорнути підприємство, купувати завод у Херсонській області, перевозити насіння, шукати місце для його зберігання. Шукали житло для співробітників, бо люди виїжджали сім'ями. На той час прийшлося навіть скорочувати площі, бо ми не могли в таких умовах забезпечити той самий об'єм.

**Гектар:** - Як Ви на сьогодні оцінюєте обсяги виробництва?

**Сергій Антоненко:** - На сьогоднішній день компанія «Юг Агролідер» у сезон 2018-2019 років збільшила площі ділянок гібридизації під соняшником, таким чином стала лідером за кількістю вирощування гібридів соняшнику від NS SEME.

**Гектар:** - Над вирощуванням яких сільгоспкультур Ви зосередились?


**Сергій Антоненко:** - У першу чергу, ми зосередилися на соняшнику, тому що аграрії південно-східного регіону не мають широкого вибору у вирощуванні різних сільгоспкультур, на мою думку, у насінництві соняшник для них є найрентабельнішою культурою. До того ж гібриди сербської селекції об'єднують три важливі складові: врожайність, олійність та посухостійкість. В нашому портфоліо була і кукурудза сербської селекції, і соя, і ріпак, також є озимий горох. І все-таки основним ми вважаємо соняшник. Тому соняшник вирощуємо, доробляємо і реалізуємо.

**Гектар:** - Які гібриди найпопулярніші серед аграріїв?


**Сергій Антоненко:** - У нашій лінійці всі гібриди популярні. Все залежить від того, на яку територію орієнтований гібрид. Є гібриди під Гранстар, то якщо немає вовчка, тоді його більше беруть, тому що сам препарат коштує дешевше і після нього не-



має післядії. Там де є вовчок - у південних та східних областях, беруть гібриди під Євро-Лайтнінг – це РИМИ, НС ИМИСАН, НС ТАУРУС. Також є новинки – НС КНЕЗ і ЗЛАТИБОР, які стійкі до всіх рас вовчка, що знаходяться в Україні. Гадаю, що вони стануть самими популярними в цих регіонах, тому що вовчок – це проблема притаманна даній місцевості. Популярні також посухостійкі – це ТАУРУС. Гадаю що новинки, які вже назвав, теж набудуть популярності після нинішнього сезону. Також в цьому році були оновлені одні з найбільш популярних гібридів: РИМИ та НС СУМО 2017, які отримали вищу врожайність, посухостійкість, олійність, і тепер вони повністю відповідають сучасним запитам фермерів.


 **Гектар**: - В чому сильна сторона Вашої компанії?

**Сергій Антоненко**: - В моєму баченні, на 100% в колективі, тому що без тих людей, які віддані роботі, неможливо обійтись. Потрібно, щоб агрономи були зацікавлені в доброму врожаї, менеджери – в високих продажах, на виробництві – бухгалтер, логіст, керівник – діяли як єдина команда. І якщо говорити відверто, то не можливо відокремитися від матеріальної сторони питання, то ми зацікавлюємо співробітників і в фінансовому плані. Не можна вважати, що всі будуть думати тільки про компанію. Ні, всі думають про свою сім'ю. Тому треба робити так, щоб дії були взаємовигідними. Коли почалися воєнні дії, ми забирали співробітників разом із сім'ями, бо люди думали, в першу чергу, про себе, про свою сім'ю. Такі ж думки мають бути і про компанію. Якщо компанія росте фінансово, розширюємося, то ми даємо бонуси кожній ланці. Фінансово розвиток компанії повинні відчувати на собі всі. Не можна сказати, що люди «хворіють роботою». Вони вболівають за дітей, дружин, батьків, а компанія – це та структура, де вони заробляють гроші. І якщо більше заробить компанія, тим більше вони принесуть додому. Будеш дбати про людей, будуть і вони вдячні.


 **Гектар**: - Якої цінової політики Ви дотримуетесь?

**Сергій Антоненко**: - Якщо взяти все насінництво взагалі по Україні, то ми займаємо середньоціновий діапазон. Є висока ціна мультинаціональних компаній, є дешева українська селекція, ми – посередині. В основному працюємо з фермерськими господарствами і середньої ланки госпо-

дарств України. У південно-східних регіонах орієнтуються в основному на нашу продукцію, тому що ціни середнього діапазону, а врожай збирають не менше ніж з продукції мультинаціональних компаній. Наше насіння не поступається ні по стресостійкості, ні по посухостійкості, також стійке до гербіцидів Євро-Лайтнінгу, Гранстар і до вовчка. Наші гібриди не поступаються селекційним новинкам мультинаціональним компаніям та на 100% краще української селекції, тому що в неї державних коштів не вкладають. Кращі українські селекціонери або за кордоном, або свої розробки давно продали мультинаціональним компаніям, нажалі.

 **Гектар**: - Як плануєте модернізувати виробництво?

**Сергій Антоненко**: - На сьогоднішній день ми розширили площі під насінництво: в тому році було 750 га, а в цьому 1250 га. В цьому році для прискорення виробництва і збільшення якості ми модернізуємо завод. Добудуємо ще одну виробничу лінію, буде збільшений і об'єм виробництва. До Нового року планується доробка та упаковка 80% зібраного врожаю.

 **Гектар**: - Де Ви проводите більше часу - в офісі чи на ділянках?

**Сергій Антоненко**: - Наші десять ділянок гібридизації знаходяться в чотирьох областях. Я намагаюсь побувати на всіх. На тому тижні я об'їхав Вінницьку, Полтавську та Київську області. Також намагаємось зустрічатися з дистриб'юторами, щоб знати, як ведуть себе гібриди на фермерських полях. Коли нас запевняють, що по гібридах ніяких недоліків не має, нам дуже приємно, і це означає, що ми рухаємось у вірному напрямку. Коли починається виробництво, то знаходимося і на ньому. Не можу сказати, що все тримаю під своїм контролем, я довіряю своїм менеджерам з продажу, вони теж у роз'їздах, працюють з дистриб'юторами, проводять семінари, лекції. Кожен професіонал на своєму місці. Я не стільки контролюю, скільки спілкуюсь, а фахівці зроблять так, як потрібно.

Дякуємо Сергію Антоненку за плідну співбесіду та у висновку зазначимо: здається, що секрет успіху компанії «Юг Агролідер» одночасно і простий, і складний: не просто знати основні потреби і труднощі клієнтів, треба вміти їх оперативно вирішувати, домагаючись того, щоб споживач був задоволеним. 