





#Керівник ПП «Юг Агролідер»
Сергій Антоненко

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

❖: - 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 сподіваюся, 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 усе говорить про розвиток, чому сприяє й компанія «Гектар»

❖: - Чому вибрали вирощування насіння, а не дистрибуцію?

Сергій Антоненко: - Дистрибуцію ми займалися спочатку. Займатися насінництвом важче. Не всі хочуть іти таким шляхом. Але чим важче, тим цікавіше. Зараз ми налагодили добре партнерські відносини. Вже сім років працюємо з селекціонерами-науковцями з міста Нові Сад. Є колектив, який за-

ймається виробництвом даного насіння на заводі, і є партнери-дистрибутори, які реалізовують насіння кінцевому споживачу, тобто фермарам. То так уже все склалося, що без цього життя не уявляємо.

❖: - Який період був найважчим?

Сергій Антоненко: - Найважчим і цікавим був початок, як і в усіх компаній. Найбільш інтенсивний, найбільш 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 в Донецькій області. Нам довелося дуже швидко згортали 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.

❖: - 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.

❖: - 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. У нашему портфоліо була й кукурудза сербської селекції, і соя, і ріпак, також є озимий горох. І все-таки основним ми вважаємо соняшник. Тому соняшник вирощуємо, доробляємо й реалізуємо.

❖: - Які гібриди найпопулярніші серед аграріїв?

Сергій Антоненко: - У нашій лінійці всі гібриди популярні. Усе 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 й після нього немає післядії. Там де є вовчик — у південних та



східних областях, беруть гібриди під Євро-Лайтнінг – це РИМИ, НС ИМИСАН, НС ТАУРУС. Також є новинки – НС КНЕЗ і ЗЛАТИБОР, стійкі до всіх рас вовчка, що знаходяться в Україні. Гадаю, вони стануть найбільш 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 у 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.

: - У чому сильна сторона Вашої компанії?

Сергій Антоненко: - У моєму баченні, на 100% у колективі, тому що без тих людей, які віддані роботі, неможливо обійтись. Потрібно, щоб агрономи були зацікавлені в добром 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: 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, у першу чергу, про себе, про свою сім'ю. Такі ж думки мають бути й про компанію. Якщо компанія росте фінансово, розширюємося, то ми даємо бонуси кожній ланці. Фінансово розвиток компанії повинні відчути 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.

: - Якої цінової політики Ви дотримуєтесь?

Сергій Антоненко: - Якщо взяти все насінництво взагалі по Україні, то ми займаємо середньо-ціновий діапазон. Є висока ціна мультинаціональних компаній, є дешева українська селекція, ми – посередині. В основному працюємо з фермерськими господарствами і середньої ланки господарств України. У південно-східних регіонах орієн-

туються в основному на нашу продукцію, тому що ціни середнього діапазону, а врожай збирають не менше, ніж із продукції мультинаціональних компаній. Наше насіння не поступається ні по стре-состійкості, ні по посухостійкості, також стійке до гербіцидів Євро-Лайтнінгу, Гранстар і до вовчка. Наші гібриди не поступаються селекційним новинкам мультинаціональних компаній та на 100% краще української селекції, тому що в ній державних коштів не вкладають. Кращі українські селекціонери або за кордоном, або свої розробки давно продали мультинаціональним компаніям, на жаль.

: - Як плануєте модернізувати виробництво?

Сергій Антоненко: - На сьогоднішній день ми розширили площини під насінництво: у тому році було 750 га, а в цьому 1250 га. У цьому році для прискорення виробництва й 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.

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

Сергій Антоненко: - Наші десять ділянок гібридизації знаходяться в чотирьох областях. Я намагаюся побувати на всіх. На тому тижні я об'їхав Вінницьку, Полтавську та Київську області. Також намагаємося зустрічатися з дистрибуторами, щоб знати, як поводяться гібриди на фермерських полях. Коли нас запевняють, що по гібридіах ніяких недоліків не має, нам дуже приємно, і це означає, що ми рухаємося у вірному напрямку. Коли починається виробництво, то знаходимся й на ньому. Не можу сказати, що все тримаю під своїм контролем. Я довіряю своїм менеджерам із продажу – вони теж у роз'їздах, працюють із дистрибуторами, 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 й труднощі клієнтів, треба вміти їх оперативно вирішувати, домугаючись того, щоб споживач був задоволений.