

Як стати найкращим, або Один день із життя агронома-консультанта «Тімак Агро Україна»

«БУДУТЬ ДОБРИВА — БУДЕ І ВРОЖАЙ» — ЦЕЙ ВИСЛІВ ДАВНО ВЖЕ НЕ Є РЕКЛАМНИМ СЛОГОНОМ, А РЕАЛІЯМИ СІЛЬ-ГОСПВИРОБНИЦТВА. УТИМ, НІНІ РИНОК ДОБРІВ В УКРАЇНІ ТАКИЙ НАСИЧЕНИЙ І РІЗНОМАНІТНИЙ, ЩО ФЕРМЕРУ ЧАСТО ВАЖКО ЗОРІЄНТУВАТИСЯ, ЯКІ З НИХ НАЙЕФЕКТИВНІШІ Й ЕКОНОМІЧНО ВИГІДНІ САМЕ ДЛЯ ЙОГО ГОСПОДАРСТВА.

ЛЮДМИЛА МОРОЗОВА

Якому виробнику надати перевагу? Вочевидь тому, чий представник може зв'язати воєдино всі складові ефективної роботи добрив — якісний склад самого продукту, хімічний склад ґрунту, потребу рослини в конкретному елементі в певну фазу розвитку, особливості внесення, зокрема зважаючи на погодні умови тощо — й поради найкраще. І, що особливо важливо, вчасно доставити в господарство обраний продукт. За рейтингами компанії «Тімак Агро Україна», що представляє французького виробника унікальних мінеральних добрив, де в одній гранулі поєднано мінеральна й органічна складова, таким спеціалістом є Володимир Узун, агроном-консультант із живлення рослин, що працює в Одеській області. Щоб дізнатися, як стати найкращим працівником компанії, як залучити найбільше фермерів до співпраці, ми вирішили провести один день разом із паном Володимиром.

Наш «робочий день» розпочався приблизно о 09:30 в райцентрі Сарата, звідки ми вирушаємо до сусіднього Арцизького району — там у Володимира Узуну заплановано зустріч із керівником одного з підприємств району. Проте, за словами пана Володимира, для нього 09:30 — це майже робочий екватор. «На цей час я зазвичай проводжу три-чотири зустрічі з фермерами — в конторах, бригадах чи мехмайстернях, — розповідає дорогою агроном-консультант. — Щодня підйом о 06:30 — поснідав, випив кави і поїхав. Ніколи наперед не домовляюся про зустрічі. Та й заздалегідь спланувати їх неможливо, хіба що на пару днів. Буває, ввечері дзвінок — і вранці їдеш в інший район, бо там хтось виявив бажання купити добрива, тож треба обговорити деталі — з такими клієнтами треба спілкуватися тільки наживо. Завдяки таким підходам нині в районі є чимало



Євгеній Глузан та Володимир Узун

господарств, що повністю перейшли на живлення добривами TIMAC AGRO, наприклад, ФГ «Рим-В», ФГ «Лібера», ТОВ «Салаг Агро» й інші».

Володимир Узун працює в Тарутинському, Саратському, Арцизькому та Болградському районах. Територія чималенька, тож за день, буває, своїм Renault Kadjar долає і 300, і 600–700 км. І не тільки щоб дістатися в господарства для обговорення поставок добрив, проведення консультацій чи укладання нових контрактів. Часом, буває, треба й машину з добривами супроводити до місця призначення, особливо, коли отримуєш — новий клієнт, для якого особливо важлива присутність представника компанії — хто зна, які запитання можуть виникнути...

До речі, саме так і сталося під час нашої поїздки: шлях до Арциза довелося трохи подовжити — водій, який віз із Києва у ПРАТ «Петросталь», що в Тарутинському районі, добрива EUROCEREAL 34 та DUOFERTIL 30, збився з маршруту, тож панові Володимирі довелося деяких час його супроводжувати.

Ефективніше використовувати робочий час допомагає розумне його планування. Напри-

клад, якось наш герой прорахував, що найчастіше фермери збираються в будній день у районному відділенні банку, який їх обслуговує. Чим не майданчик для спілкування, де за кілька годин можна налагодити контакти з десятком фермерів? Та й для дистрибуторів «Тімак Агро Україна» це також постійне місце зустрічі — з ними також потрібно підтримувати живий зв'язок.

«Робочий день у мене ненормований, може закінчитися о 19:00, а може й о 22:00. Якось до 24:00 контролював відвантаження добрив у господарстві — це теж наш обов'язок, — згадує пан Володимир. — Буває, коли на час не зважаєш, адже дуже важливо вчасно поставити клієнту товар — це імідж, добре ім'я компанії. Бо нерідко люди, зробивши 100% передоплату, можуть чекати товар місяць замість запланованих кількох днів. Думаю, ця ситуація знайома не одному фермеру. В нашій компанії таке просто неможливо, після оплати клієнт отримує продукцію через кілька годин, максимум наступного ранку. Маємо склад в Одесі, за потреби товар можуть поставити з Києва чи Львова — там теж наші склади, працюємо через дистрибуторів. За доставку відповідають агрономі-консультанти через відділ логістики в центральному офісі в Києві. Ми присутні на завантаженні, якщо потрібно, супроводжуємо машину в господарство — тобто в наші обов'язки входить повністю контролювати поставку. Таке відповідальне ставлення до роботи також додає нам клієнтів».

Доволі швидко за розмовою дістаємося до Арциза, де розташована контора одного з найбільших господарств району. Розмова з директором точиться навколо ситуації на ринку, цінової політики на зерно, майбутніх і вже отриманих урожаїв. Звісно, нарікали на погоду, яка в цій зоні особливо нещадна до аграріїв. Але незважаючи на кліматичні виклики, добрива TIMAC AGRO тут популярні. Тож, обговоривши перспективи подальшої співпраці з директором, Володимир Узун пропонує продовжити нашу подорож до наступного населеного пункту, де на нас чекає Євгеній Фучіджі, торговельний представник ТОВ «Стагер груп» — дистрибутора «Тімак Агро Україна». Євгеній тільки цього року почав співпрацювати з «Тімак Агро», але дуже швидко розвивається, збільшуючи як клієнтську базу, так і обсяги продажів. «Хочу здолати позначку в 1 тис. тонн реалізованої продукції за перший рік, — ділиться планами Євгеній. — Це цілком реально, адже продукцію дуже цікавляться, а компанія завжди виконує умови поставок продуктів. Для дистрибуторів це особливо важливо. У „Тімак Агро“ для

Добрива «Тімак Агро» підвищують урожайність пшениці



нас створено оптимальні умови роботи — це вам підтвердять й інші дистрибутори, що працюють в наших чотирьох районах Одеської області, — ТОВ „Хімагостандарт” і „Бізон-тех 2006”. Ми не повинні контролювати процес поставок, зокрема проходження товару через залізничні станції — це робить компанія. Чітко працює система взаєморозрахунків: дистрибутор переказує кошти від фермера на „Тімак Агро”, і компанія одразу планує відвантаження продукту. Період відвантаження протягом 48 годин із моменту надходження грошей, насправді завдяки злагодженій роботі команди все відбувається набагато швидше. Тому відгуки всіх дистрибуторів про роботу з „Тімак Агро Україна” тільки позитивні».

Після короткого спілкування з Євгенієм Фучіджи ми прямуємо в ТОВ «Салаг Агро», землі якого підходять до Арциза. Там на нас уже чекає головний агроном господарства Євгеній Глуган.

Доки ми їхали Володимир Узун встигає поділитися своїм рецептом, як стати найкращим продавцем продукції TIMAC AGRO:

— Найперше — треба знати продукт. Компанія відрізняється тим, що вона дає базу знань і, якщо серйозно підходити до навчання, то це дуже допомагає. Наш продукт на ринку вважається специфічним, преміум-класу — і у якісному, і у ціновому відношенні. Тому до фермера потрібно донести його переваги перед аналогічними продуктами інших компаній, зокрема й з економічного боку. А переваги його полягають у наявності в кожному добриві біостимулятора, байдуже, якої воно форми — рідке чи гранульоване. У наших умовах браку вологи це дає змогу рослині на початку вегетації добре розвинути кореневу систему. Тоді й період посухи рослина легше витримає. Крім того, наші добрива сприяють розвитку мікроорганізмів у ґрунті, що позитивно впливає на врожайність. Натомість у традиційних добрив працює тільки діюча речовина.

У портфолію компанії TIMAC AGRO є дві лінійки добрив, розраховані на різні типи ґрунтів — кислі та лужні. Бессарабія на 96% складається з лужних ґрунтів. Тому в наших умовах дуже важливо, що фосфор, який міститься в гранулах, майже на 100% є доступним для рослини, він не блокується залежно від рН ґрунту.

Щодо економічної складової, то я часто наводжу таке порівняння: 150 кг/га традиційних добрив і 80 кг/га наших містять однакову кількість д. р., от тільки затратна частина внесення 150 й 80 кг різна. А це все впливає на собівартість продукції.

Перший рік я дуже часто разом із фермерами бував у полях, адже три роки тому в регіоні саме мені довелося запускати продукт TIMAC AGRO. Тепер уже вони знають, що добрива працюють і в полі консультую переважно новачків.



Склад для зберігання зерна ТОВ «Салаг Агро»



А загалом я скажу так: щоб стати найкращим, потрібно постійно підтримувати свій професійний рівень. Для цього нас навчають на семінарах, регулярно проводять тести. На перших порах навіть по телефону тестували. Тобто система контролю знань працює постійно і тримає в тонусі. Адже мета компанії — виростити грамотного спеціаліста, який зможе доводити до клієнта переваги продукту.

Агроном ТОВ «Салаг Агро» Євгеній Глуган, ніби був присутній на нашій розмові, продовжує тему: «Дуже професійний підхід до роботи у Володимира, свою роботу він чітко виконує. Не так, як менеджери інших компаній, які інших слів, як „купить у мене”, ніби не знають. Ні, він приходить зі знаннями, володіє інформацією, знає продукт, агрономію, з ним можна порадитися як з агрономом. Продукт завжди привозять вчасно — в будь-яку пору, Володимир завжди сам супроводжує машину. Не кожна компанія так робить, деяких доводиться шукати — протягом дня телефонуєш „коли буде машина?», добре, коли дистрибутор візьме трубку. І це за умови, що товар уже проплачено».

ТОВ «Салаг Агро» за чотири роки виросло з 20 га до 1700 га. Тут вирощують озимі ячмінь, пшеницю, ріпак, а також соняшник, кукурудзу. Врожайність — середня для України, але дуже непогана для Одещини: 50–55 ц/га родить пшениця, 60 ц/га — ячмінь, 31–32 ц/га соняшник — і це за мінімальної кількості опадів за вегетацію, коли у кращому разі випадає 250 мм, а буває, як от цього року, від осені до кінця травня усього 55 мм. За таких умов добрива з біостимулятором для рослини — неабияка підтримка.

— Цієї весни ми вперше внесли на соняшнику та кукурудзі EUROCEREAL 34, — розповідає далі Євгеній Глуган. — Продукт якісний. Приходить запакований, без жодних пошкоджень, гранула ціла, не збита — можна ставити в сухе місце й згодом вивозити в поле. А цілісність гранули — це основна проблема внесення добрив, яка потім негативно позначається на сходах і подальшому розвитку рослини. Бачу, що вегетація соняшнику й кукурудзи, під які ми вносили EUROCEREAL 34, відбувається добре.

Окрім того, цей препарат економічно вигідно застосовувати. Для порівняння: вітчизняного продукту ми вносимо 200 кг/га, а EUROCEREAL 34 — мінімальну норму 80–100 кг/га. Ще одна його перевага — доступність елементів для рослини, які вона повністю засвоює. Це для нас дуже важливо.

Адже до 30% вітчизняних добрив рослина не засвоює, а це ж втрачені кошти. Тому ми й надалі будемо випробовувати інші продукти TIMAC.

Обговоривши плани подальших поставок добрив ТОВ «Салаг Агро», ми вирушаємо знову до Сарати. Дорогою Володимир зустрічається ще з кількома фермерами й... постійно спілкується телефоном із клієнтами, колегами. Однак встигає поділитися з нами перевагами роботи в «Тімак Агро Україна».

— Кожний агроном-консультант із живлення рослин у нашій компанії є фактично підприємцем, якому компанія дала все для роботи, реалізації продуктів — знання, засоби, зокрема й авто, мобільний зв'язок, територію і власне сам продукт. Фактично агроном-консультант виступає як звичайний дистрибутор — купив товар, продав і заробив кошти. Перевага в тому, що «Тімак Агро Україна» на вітчизняному ринку найвище оцінює своїх продавців. Насамперед я працюю на компанію, але й на себе також. Офіційно працевлаштований, маю повний соцпакет. Щомісяця отримую бонуси за певні обсяги продажів — додатково до ставки. За час роботи не було жодної затримки з виплатами. Компанія все чітко виконує. Ба більше — з року в рік ідуть надбавки за стаж роботи, проводиться індексація. Звісно, мене ніхто не примушує працювати понаднормово, я міг би спокійно отримувати свою ставку, не перенавантажуватися. Проте чому не заробити, якщо є можливість, сили, бажання, умови? Важливо, що знаючи, скільки я заробляю тепер, я знаю, яку потім отримуватиму пенсію. Тому такий напружений режим роботи повністю виправданий і окупається з головою. Воно того варте».

...Нарешті наш «робочий день» завершується в Сараті, а для Володимира Узуна він триватиме ще кілька годин. Адже в сезон дорога кожна хвилинка. Найкращий працівник про це знає, як ніхто інший.



вул. Довнар-Запольського, 5,
Київ, 04116, Україна
email: contact@ua.timacagro.com
тел.: +38 044 486 21 91; +38 044 486 23 17