

НАША ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ ТЕХ, КТО УМЕЕТ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ



Небольшая, но очень перспективная компания ООО «АМТК» — одна такая на весь огромный Дальний Восток. Сотрудники именно этой компании сегодня, в любое время дня и ночи придут на помощь работникам животноводческого комплекса, только у них сегодня можно приобрести запасные части для доильного оборудования, проконсультироваться по применению кормов. И наконец, именно в этой компании, любое хозяйство России, занимающееся молочным животноводством, может приобрести необходимые качественные комплектующие по низкой цене. О компании, проблемах и перспективах отрасли, мы побеседовали с учредителем ООО «АМТК» Соколовым Сергеем.

О КОМПАНИИ

— Сергей, вас очень хорошо знают руководители и специалисты животноводческих хозяйств Дальнего Востока, как ответственного поставщика доильного оборудования с качественным сервисом, а вот в центральной России, например, вас знают немногие. Расскажите о Вашей компании: как и когда, вы стали заниматься поставками доильного оборудования и комплектующих для ферм? Какие цели перед собой ставите?

— Я с 2013 года работал в Амурском филиале



компании De Laval, а в 2015 году я ушел. Создал свою компанию, на сегодняшний день, успешную и как говорится, динамично развивающуюся. Цели наши просты и понятны, мы хотим (и у нас это получается), оптимизировать расходы животноводческих предприятий, на комплектующие и запасные части для доильных залов и животноводческого оборудования, производителями которого сами и являемся. Поставляем качественное и максимально доступное по цене доильное оборудование, комплектующие и расходные материалы, оборудование для навозоудаления, кормораздатчики, бункеры, системы вентиляции, кормосмесители, холодильное оборудование. Кроме того, мы предоставляем качественное обслуживание

доильного оборудования хозяйствам, обучаем персонал, оказываем сервисные услуги по обслуживанию сложного оборудования. И естественно, мы хотим на этом зарабатывать.

— Сколько в вашей компании сегодня работает специалистов?

— В нашем штате девять специалистов. Все с хорошим опытом работы, а самое главное ответственные сотрудники, что на мой взгляд, очень и очень важно! За три года работы на рынке, наша команда, добилась самого главного — это доверия производителей молока.

— Сотрудники хватает?

Пока, да. Но мы не стоим на месте, для себя открываем все новые виды деятельности. С этого года мы будем осуществлять поставки кормов в хозяйства и обслуживать оборудование на молокозаводах. Поэтому, штат будет расти и добавятся новые должности: специалисты по кормам и менеджеры — специалисты по молокозаводскому оборудованию.

— Сколько доильных залов за время существования компании вы оснастили доильным оборудованием?

— Четыре доильных зала, несколько линейных молокопроводов и системы навозоудаления: в Республике Саха (Якутия), Амурской области и Хабаровском крае. Производство молока, как отрасль, на Дальнем Востоке медленно, но развивается. Соответственно, мы приложим к этому максимум усилий. Я считаю, что молочное направление для хозяйств, перспективно и выгодно, хотя это и хлопотное дело. У нас на Дальнем Востоке, хозяйства предпочитают заниматься растениеводством, поскольку производство сои рентабельно, цена на неё практически всегда высокая. Это конечно хорошо, но глядя на некоторые наши сельхозпредприятия, видишь какой огромный у них потенциал, понимаешь, что им нужно развитие, и тут как раз неплохо было бы задуматься о развитии молочного направления в хозяйстве. Ведь это дополнительные живые деньги в хозяйстве, не от урожая к урожаю, а постоянные, естественно при хорошей работе оборудования и специалистов.

— Со сколькими хозяйствами на сегодняшний день у вас заключены договора на сервисное обслуживание? Какие сервисные работы наиболее востребованы?

— Как я уже говорил, мы работаем с хозяйствами Приамурья, Республики Саха (Якутия) и Хабаровского края, их более 20. Мы ушли от простого сервисного обслуживания оборудования. Что бы не распыляться, ставку делаем на качественное обучение персонала хозяйства на местах. Конечно, если случается серьёзная проблема, мы 24 часа в сутки готовы выехать в хозяйство и оказать всю необходимую помощь на месте. Сегодня в основном, наша деятельность направлена на поставки в хозяйства качественных комплектующих и расходных материалов, устанавливаем и запускаем доильное оборудование.

— На Дальнем Востоке, молока производится не много. Почему у вас так мало животноводческих хозяйств? В чем причина, как вы думаете?

— Потребление молока на Дальнем Востоке высокое, спрос есть. Наверное тут несколько факторов, которые мешают развитию молочного животноводства. Главная проблема на мой взгляд, в региональных департаментах и министерствах сельского хозяйства Дальнего Востока. Чиновники не хотят этим заниматься. Направление трудоемкое, требует больших умственных и физических затрат. Нужны инвестиции в это направление, нужна работа сотрудников департамента по их привлечению, предоставлению возможностей инвесторам работать в области, наконец, нужна политическая воля чиновников. Посмотрите, на какой уровень производство молока вывел Воронежскую область бывший Министр сельского хозяйства РФ (а ныне вице-премьер) Гордее, будучи губернатором. Это просто фантастика! Да, пришлось много работать, да было тяжело, но результат-то какой. Тысячи новых рабочих мест, молодежь нашла себе работу на селе, собственным молоком обеспечили всю область. И если сравнить что происходит у нас в Амурской области, смотреть страшно. Для развития Дальнего Востока столько всего делается, а на местах тишина. Одни статисты. Я надеюсь, что с возвращением в Правительство РФ Алексея Васильевича, уже в ранге вице-преьера, молочная отрасль не пойдет в гору, а побежит.

Ну и конечно, нужно желание самих хозяйств этим заниматься. И тут мы опять упираемся в чиновников, которые, на мой взгляд должны, больше работать с руководителями хозяйств, продвигая идеи «молочного животноводства». Пока эти проблемы не исчезнут, мы так и будем топтаться на месте.

— Много ли у вашей компании конкурентов на Дальнем Востоке?

— Серьезных конкурентов, в нашем регионе у нас нет. Думаю, что они не скоро появятся.

— С какими производителями доильного оборудования вы сотрудничаете?

— Основные наши партнеры это SAC, MILKLINE, INTERPULS.

— Расскажите, пожалуйста, каковы результаты работы компании в 2017 году? Что ожидаете от 2018 года?



— Мы закрепились на рынке, наладили сбыт, клиенты нас знают, уважают и доверяют. Мы существенно расширили ассортимент аналоговых комплектующих. Строим дилерскую федеральную сеть по поставкам запасных частей и комплектующих собственного производства. Планы, на самом деле грандиозные, озвучивать которые пока не хотелось бы. Одно могу сказать, что мы развиваемся.

— Какие модели доения, наиболее интенсивно используются на Дальнем Востоке?

— В основном хозяйства устанавливают молокопроводы.

— Можете составить портрет дальневосточного производителя молока? На ваш взгляд, чем дальневосточный «молочник» отличается от сибирского или приволжского?

— На самом деле я не сильно знаком с производителями молока на западе России, но думаю что у всех, кто занимается молочным животноводством проблемы примерно одинаковые. Про наших дальневосточных молочников могу сказать, что это серьезные, ответственные, осторожные люди, с кучей проблем, но при этом, они с хорошим чувством юмора, много трудятся и любят хорошо отдохнуть.

ПРОДАЖИ НА ВСЮ СТРАНУ

— Как обстоят дела с поставками ваших комплектующих на всю Россию?

— Мы уже поставляем свои комплектующие в различные регионы. В основном работаем с сервисными компаниями, которые занимаются поставками доильного оборудования и расходных материалов. Таких компаний-партнеров у нас уже более тридцати. На базе этих компаний и создаётся наша дилерская сеть. В частности в Орловской и Белгородской областях у нас есть хороший дилер - ООО ТД «Агрогруппа». Но есть хозяйства, которые через наш интернет магазин заказывают продукцию у нас напрямую.

— Как, например, руководитель животноводческого хозяйства находящегося в Воронежской области может заказать вашу продукцию? Как оплачивать? Сколько дней займет доставка заказанного им товара? Каким образом, он сможет обменять товар с заводским браком, если такое случится?

— Очень просто! Специалист заходит на сайт нашего интернет-магазина, выбирает, то, что ему нужно, оформляется заказ. После этого с ним связывается наш менеджер, оформляет документы. Заказчик оплачивает товар и если товар есть на складе, то в течении двух недель с момента оформления заказа, получает свой товар. Также нашу продукцию можно приобрести у наших дилеров. На всю продукцию мы даем гарантию не менее 6 месяцев (кроме резинотехнических изделий), а по таким продуктам как пульсаторы, коллекторы и прочие — 1 год, как впрочем и компании оригиналы (De Laval и т.д.) Вся наша продукция сертифицирована и отвечает самым строгим требованиям качества. Что касается заводского брака, меняем без проблем.

— Как вы оцениваете конкурентную среду для себя на федеральном уровне?

— Положительно. Мы готовы. Конкуренция — это хорошо! Дивиденды от конкуренции в конечном итоге, получают производители молока.

— Отразится ли конкуренция на цене вашей продукции?

— Я думаю, что отразится, но мы гибкие.

ПРО АНАЛОГИ

— Ваша компания, как вы говорите, производитель комплектующих для доильного оборудования. Где вы производите свою продукцию?

— Пока все производим на заводе в Китае. По нашему заказу, партнеры производят качественное и недорогое оборудование, которое затем мы предлагаем хозяйствам, мы можем изготавливать любые комплектующие, которые подходят для доильного оборудования, любой марки. Нареканий по качеству в наш адрес пока не поступало.

— На сколько качество аналога отличается от оригинального продукта?

— Качество очень хорошее. Вся наша продукция сертифицирована.

— Какова разница в цене между вашей продукцией и оригинальной?

— Наше дешевле на 20-60%. Гарантия на все, по

моделям продукции, та же, что и у оригиналов.

— Что в России сегодня, из вашего ассортимента наиболее ходовой товар?

— Запасные части, расходные материалы, пульсаторы, коллекторы. В основном это аналоги De Laval.

— В какие регионы России, помимо Дальневосточного, вы осуществляете поставки уже сейчас?

— В Новосибирскую область, Воронежскую, Орловскую, в Москву.

— Как вы считаете, почему производители молока на западе России, будут покапать оборудование и комплектующие именно в вашей компании?

— Потому что те, кто умеет считать деньги, обязательно обратят свое внимание на нас, а мы в свою очередь им сделаем такое предложение, от которого они не смогут отказаться, при этом будет низкая цена и отличное качество продукции.

ПРО БУДУЩЕЕ

— Если бы вы стали министром сельского хозяйства России, какие первоочередные меры и действия, вы предприняли бы?

— Поддержал бы в первую очередь производителей молока и хозяйства которые занимаются мясным животноводством — производством говядины.

— Как вы думаете, когда наша страна сможет полностью обеспечивать себя молоком, произведенным в России? Что для этого нужно?

— При сегодняшней поддержке Правительством РФ производителей молока, это наступит лет через десять.

— Какой вы видите свою компанию через десять лет?

— Мы построим в Благовещенске завод по производству оборудования и комплектующих для животноводческого оборудования, чем в настоящее время и начали заниматься. И будем всю Россию снабжать своей продукцией.

О СЕБЕ

— Семья, дети. Увлечения детей, чем занимается супруга?

— Старший сын работает, младший учится. Моя супруга в нашей компании отвечает за финансы.

— Чем вы любите заниматься в свободное время?

— Свободного времени у меня практически не бывает. Очень хочется выспаться.

— Бывает ли у вас отпуск? Как проводите его?

— Бывает, но редко. Мы любим путешествовать всей семьей.

— Молоко какой марки пьет ваша семья?

— Благовещенского молочного комбината.

— Есть ли у Вас мечта?

— Построить и запустить завод в России. Развить свою компанию до серьезного федерального игрока в сегменте производства доильного оборудования и комплектующих для молочного животноводства.



Контакты:
ООО «АМТК»

Амурская область, г. Благовещенск, ул. Театральная, 326
8 (800) 250-10-50; +7 (914) 558-11-19