



Александр САФОНОВ:



АПЕКС ПЛЮС
инновационное предприятие

Группе компаний «Апекс плюс» исполнилось 20 лет. Мы задали несколько вопросов ее основателю и руководителю Александру САФОНОВУ.

— Александр Петрович, за два десятилетия ваша команда обрела известность, репутацию надежного поставщика кормовых добавок и других продуктов для животных. Расскажите, с чего вы начинали.

— Мне в жизни очень повезло. С 1979 г. занимаюсь наукой. Я развивался и рос в окружении умнейших и образованнейших людей и ученых. Как губка впитывал знания той советской школы, которая, к сожалению, исчезает. Естественно, под влиянием моих наставников, при их непосредственном участии, благодаря их советам и выкристаллизовывались идеи и дальнейшая их реализация на практике. Я очень благодарен наставникам — и ныне здравствующим, и тем, кого уже нет. Список имен большой, и я не буду его приводить. Но я помню всех своих учителей и всем им благодарен.

В своей научной и педагогической деятельности я занимался почвоведением, геологией, химией гумуса, экологией, закончил курсы патентоведения. Совокупным результатом стали патенты на микроудобрение Гумидин и кормовые добавки КЛИМ, в которых были заложены и реализованы основные принципы нашей деятельности: препараты должны быть эффективными и абсолютно безопасными для людей, животных и окружающей среды. С этих двух добавок и началась наша производственная деятельность.

В дальнейшем, по мере развития, компания «Апекс» была переименова-

на в ООО «Инновационное предприятие «Апекс плюс». Теперь мы уже группа компаний, которая занимается разработкой, производством и внедрением кормовых добавок для сельскохозяйственных животных и птицы. Сейчас таких добавок у нас более 50.

— Каким составом вы начинали свою деятельность? У компании изначально была производственная площадка?

— Мы начинали небольшим коллективом в десять человек. Очень много возникало вопросов, которые приходилось решать одновременно, но мы были готовы свернуть горы. Было сложно, но интересно.

В начале нашей деятельности мы арендовали производственные площади в НИИ, расположенные в Пушкине под Санкт-Петербургом. Пушкин — небольшой город, и на первых этапах нам очень помогли знакомства в академической среде. Мы обращались за советами к ученым из СПбГАУ, ВНИВИП, других известных научных заведений. Отдельно мне хотелось бы поблагодарить доктора сельскохозяйственных наук, профессора, академика РАН Анатолия Ивановича Осипова. Без его поддержки в свое время мы, может быть, и не состоялись бы как компания.

— Что представляет из себя ваш коллектив сегодня? Расскажите о нем, пожалуйста.

— Сегодня наше производство кормовых добавок располагается на двух

площадках в Ленинградской области. Общая площадь производственно-складских помещений более 6500 м². Наше производство первым в России прошло сертификацию по международной системе менеджмента качества GMP+B1. Сейчас у нас 60 сотрудников, их средний возраст чуть меньше 40 лет. Это говорит о хороших и устойчивых перспективах развития компании. Мы поддерживаем всех членов команды, которые стремятся максимально реализовать свой потенциал. Хотим, чтобы людям, работающим бок о бок, было комфортно. Мы все как одна большая семья, ведь мы — семейная компания.

— Александр Петрович, как вы пришли в сельскохозяйственную отрасль? Кто вы по специальности?

— Я родился и вырос в деревне, в Новгородской области, поэтому о жизни и работе на селе знаю не понаслышке. С детства очень любил природу и химию. Готовился подавать документы в Технологический институт на химический факультет. Однако в силу обстоятельств поступил на факультет агрохимии и почвоведения ЛСХИ (теперь СПбГАУ) и в 1979 г. с отличием его окончил. Потом учился в аспирантуре, работал на кафедре и с того момента по настоящее время занимаюсь прикладной наукой. Большая часть жизни у меня связана с ЛСХИ—СПбГАУ. Моя научная специальность — химия гумуса.

«Мы — творцы»

— На рынке немало и российских, и зарубежных компаний, предлагающих кормовые добавки, подкислители кормов, адсорбенты и другие продукты, подобные тем, что производит «Апекс плюс». Что вы считаете своим конкурентным преимуществом?

— Действительно, подобных продуктов на рынке много. Двадцать лет назад было легче отчасти потому, что рынок был практически пуст, не было такой жесткой конкуренции. Сейчас рынок кормовых добавок очень насыщен, есть множество как иностранных, так и российских компаний. Даже если говорить только о небольшой категории добавок (подкислители, адсорбенты), мы видим, что спрос на них не растет такими же темпами, как их производство и импорт.

Поэтому сейчас, конечно, приходится «потолкаться локтями», чтобы побороться за своего клиента. Но мы уже не новички! У нас есть имя, свое производство, молодая команда единомышленников, появился ряд региональных и федеральных госпрограмм по развитию и поддержке российских производителей. Высокая конкуренция только мотивирует, подстегивает к совершенствованию существующих и созданию инновационных продуктов для кормления животных и птицы. Наши сильные стороны — опытная команда профессионалов и современная производственная база. Другими словами, мы — творцы.

— Наверняка за два десятилетия и вам, и другим специалистам пришлось объехать всю страну. Что дает вам обратная связь с клиентами? Помогает ли это находить верные решения, совершенствовать продукты или создавать новые? Приведите, пожалуйста, примеры.

— Как поется в известной песне «Широка страна моя родная!», у нас действительно огромная страна. Наши клиенты находятся в разных часовых поясах и регионах: от Калининграда до Владивостока и от Мурман-



Фото А. ЗАМАРАЕВА

ска до Дагестана. Когда мы начинаем подсчитывать километры, которые я и мои сотрудники проезжаем и пролетаем за год, то порой расстояние достигает протяженности земного экватора!

Конечно, в прошлом году сократилось количество наших встреч со специалистами хозяйств. Но именно такие встречи и позволяют из первых уст услышать отзывы о нашей продукции, получить советы по ее улучшению, узнать о насущных проблемах производителей. Например, в результате обратной связи появились известные в России, а теперь уже и в странах СНГ продукты КЛИМ Термо для борьбы с гипертермией, антидиарейный препарат Диапротект, консервант для кормов Сальмоцил FK.

— Александр Петрович, можете ли вы заявить о двух десятилетиях без рекламаций? Или такого не бывает в бизнесе?

— Рекламаций у нас не было, а вот партнерские и дружеские пожелания были и бывают, ибо нет предела совершенству. Без замечаний, без подсказок, без постоянной обратной связи с нашими партнерами и клиентами мы бы остановились в развитии, потеряли бдительность. А это уже чревато потерей репутации, которая завоевывается годами, но потерять ее можно мгновенно. Своей репутацией мы очень дорожим и высоко ценим наших клиентов, ведь для них мы и работаем.

— Александр Петрович, когда было труднее развивать компанию: 20 лет назад или сегодня и почему?

— Начинать было трудно. Но чем больше мы растем и развиваемся, тем становится сложнее нам как компании, потому что мы всегда устанавливаем перед собой высокую планку. Хотя лично мне теперь немного легче, я даже могу иногда спокойно уйти в отпуск! (Смеется.)

У нас надежная, проверенная команда, уже выросло молодое поколение. На молодежь можно положиться сейчас и передать ей дело в дальнейшем.

— В чем заключается миссия компании? Каких целей вы намерены достичь в ближайшем будущем?

— Наша миссия неизменна с первого дня работы: выпускаемые продукты должны помогать получать более качественную и самое главное безопасную продукцию птицеводства и животноводства.

У меня четверо внуков, и я хочу, чтобы, когда они вырастут, у них была возможность выбрать в магазине «здоровые» продукты, полученные и с нашей скромной помощью. Мы пришли на кормовой рынок всерьез и надолго и не будем сворачивать с выбранного пути.

— Александр Петрович, благодарим вас за интересное интервью и подробный рассказ о компании. Поздравляем ГК «Апекс плюс» с красивой датой, желаем компании удачи и дальнейшего развития!

ЖР