



Беседу вела **Елена Ефимова**, главный редактор журнала «Корма и Факты»

АВИКО: Традиции + Инновации + Коммуникации

Уже почти два года мы ведем в нашем журнале новый раздел «Ветеринария». Такая необходимость назрела в связи с тем, что кормленческие вопросы и ветеринарные тесно взаимосвязаны для достижения животноводческим/птицеводческим предприятием хороших результатов.

Ветеринарная компания «Авиго-Украина» является нашим новым партнером, но на украинском рынке она давно известна. Ее совладелец и директор – Амджад Фахури – личность заметная, многогранная и интересная.

Сегодня г-н Фахури со страниц нашего издания рассказывает о себе и о своем любимом «детище», подтверждая своим жизненным и профессиональным опытом, что именно от лидерских и человеческих качеств руководителя организации в решающей степени зависит ее успех.



«Корма и Факты»: Амджад, расскажите немного о себе, своей семье и о том, как Вы попали в Украину?

Амджад Фахури: Меня зовут Амджад Фахури и я родом из Сирии. Вырос в стране с богатейшим культурным наследием и очень древней и интересной историей. Сирийский народ славится своей солнечной натурой, сердечностью и приветливостью к ближним и дальним гостям. Мы открытые и гостеприимные, кто меня знает, думаю, смог в этом убедиться.

Но судьбу я решил связать с другой страной, с МОЕЙ ЛЮБИМОЙ УКРАИНОЙ. И уже много лет являюсь ее гражданином. Я получил здесь образование программиста в Одесском Национальном Политехническом Университете. Здесь женился, и здесь родились мои сыновья. Так я и остался жить в таком прекрасном городе, как Одесса. Я горжусь и счастлив, что меня окружают такие светлые, отзывчивые, добрые, предприимчивые и сильные духом люди, какими и являются украинцы.

КиФ: Программирование и ветеринария – несколько разные вещи... Почему именно продвижение ветеринарных препаратов стало делом вашей жизни?

А.Ф.: Образование программиста позволило мне приобрести навыки, которые часто помогают в решении сложных, многоуровневых задач и структурировании большого объема информации. Но ветеринарный бизнес – особая история. Я представляю в Украине международную корпорацию AVICO (в переводе - Арабская ветеринарная промышленная ком-

пания), совладельцем которой я являюсь. Да, это семейное и понятное для меня дело. А главное – очень нужное и важное. Основным направлением AVICO является производство продукции для ветеринарии. В прошлом году у корпорации был юбилей - исполнилось 40 лет!

В Украине мы успешно работаем с 2008 года. За это время нам удалось занять свою нишу и стать надежным партнером как для самых крупных и передовых компаний птицеводческой и животноводческой отраслей, так и для средних и небольших предприятий, работающих исключительно на внутренний рынок. Центральный офис у нас находится в г. Одессе и филиал - в г. Киеве, что позволяет оперативно реагировать на заказы и запросы наших партнеров.

КиФ: А где расположено производство?

А.Ф.: AVICO – большая корпорация. Ее производства размещены в 4-х странах: Сирии, Иордании, Египте, Марокко. Это позволяет нам быстро и в нужном количестве доставить продукцию на территорию Украины.

Основной объем продукции мы получаем из Иордании. Кстати, иорданская фармпромышленность имеет высокий статус на мировом рынке и занимает нишу высококачественной и эффективной продукции на уровне с израильской, которая является признанным и весомым игроком мирового масштаба.

У корпорации AVICO есть собственный R&D-центр (научно-исследовательский центр). Он расположен в Швеции и позволяет не только улучшить и усовершенствовать имеющуюся продукцию, но и разрабатывать новую, используя самые последние европейские технологии и новшества. Все производства сертифицированы согласно GMP стандартам, в подтверждение чего получены сертификаты соответствия. Это гарантирует высочайшее качество наших конечных продуктов.

Благодаря высокой эффективности наших препаратов у нас получилось достигнуть лидирующих вершин на рынке поставщиков ветеринарной продукции в странах Ближнего Востока и завоевать уважение наших партнеров. Мы очень дорожим этим достижением и репутацией компании. Ведь за этим стоят 40 лет упорного труда и усилий большого количества профессионалов своего дела.

КиФ: Что важно при производстве ветеринарной продукции по вашему мнению?

А.Ф.: При производстве препаратов учитывается большое количество факторов. Особые требования мы предъявляем к поставщикам субстанций (действующих веществ). К этому выбору мы подходим крайне внимательно. Добиваемся соблюдения всех технологических норм производства, и немаловажную роль отводим носителям в наших препаратах, задача

которых доставить препарат именно к тем органам и в той концентрации, которая будет наиболее эффективна при лечении заболеваний. Иными словами, мы используем только самые эффективные схемы воздействия наших препаратов на организм. Это является нашим ноу-хау, большим секретом, как секрет рецепта самых ароматных духов или вкусного блюда, известных только мастерам-парфюмерам или шеф-поварам лучших ресторанов.

КиФ: Каковы задачи украинского представительства?

А.Ф.: Мы, находясь в Украине, в свою очередь подбираем наиболее востребованный ассортимент, который будет способен решить стоящие перед ветеринарным врачом задачи. Характерные именно для нашего региона, наиболее эффективным способом (т.к. в ассортименте корпорации имеется более 150 препаратов). На данный момент у нас в Украине зарегистрированы 20 наших препаратов и также готовится к регистрации ряд новых.

К наиболее сильной нашей стороне я отнесу стабильно высокое качество производимой продукции в сочетании с приемлемой ценой. А также готовность оказать содействие и помощь нашим партнерам даже в самых сложных ситуациях.


КиФ: Амджад, Вы слывете хорошим человеком и успешным бизнесменом. Какие личностные качества, по вашему мнению, помогают руководителю вывести свою компанию на лидерские позиции?

А.Ф.: Я рос в большой и дружной семье, где мне были привиты качества, которые, по моему глубокому убеждению, являются наиболее важными в любых человеческих отношениях, такие как честность, открытость, по-

рядочность, отзывчивость, умение трудиться. Руководствуясь этими истинами как базовыми установками, я строю и свой бизнес в Украине, в отношении как к своим партнерам, так и к команде, с которой мы ведем ежедневную кропотливую работу. Ветеринарный рынок у нас в стране, с одной стороны, является емким и насчитывает большое количество предприятий, а с другой - все друг друга знают. И в этой ситуации необходим индивидуальный подход к каждому из наших новых клиентов или к партнерам, с которыми у нас уже сложились долгие и дружественные отношения. Мы считаем своим долгом учесть все их особенности и пожелания. По моему мнению, способность быть гибким в сочетании с возможностью предоставить качественный продукт по конкурентоспособной цене - основной драйвер, который позволит быть всегда востребованным на рынке.

КиФ: Подводя итог, как Вы определите основную задачу для Вашей компании?

А.Ф.: Главной задачей для своей компании я считаю предоставление эффективного инструмента для ветеринарного врача в виде наших препаратов с целью решения его ежедневных задач.

Лучшим вознаграждением за проделанную нами работу всегда является искренняя благодарность наших клиентов, которая придает нам сил и энтузиазма в самоусовершенствовании и движении вперед. 

Центральный офис г. Одесса:

+38 (048) 738-03-23

+38 (095) 289-08-09

Филиал г. Киев:

+38 (044) 242-06-11

+38 (067) 223-09-48

<http://avico.com.ua>

