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

Амджад Фахури: репутация и надежность определяют успех!

Компания «Авико-Украина» на украинском ветеринарном рынке хорошо известна. В интервью, опубликованном в журнале «Корма и Факты»№4/2017 ее совладелец и директор Амджад Фахури подробно рассказал о продуктах компании, об их качестве, о производственных аспектах. Мы встретились с Амджадом Фахури на конференции по птицеводству в Трускавце. И, воспользовавшись возможностью, поговорили более подробно о другом - об общечеловеческих ценностях, таких как честность, порядочность, надежность, забота о репутации своего дела, о том, как перенесенные в сферу бизнеса, они определяют его успех. Интересной темой оказалась точка зрения специалиста на экспортные перспективы украинского птицеводства.

«Корма и Факты»: **Амджад, давайте немного расскажем читателям о Вас и о Вашем бизнесе в Украине.**

Амджад Фахури: Я родом из Сирии. Живу в Украине 17 лет и являюсь ее гражданином. Получил образование программиста в Одесском национальном политехническом университете. Я всем сердцем полюбил Украину и остался здесь жить. Представляю в Украине большую международную корпорацию АВИКО, которая производит ветеринарную продукцию для здоровья животных. Это наш семейный бизнес, ему в следующем году исполнится 40 лет!

КиФ: **Сейчас ваша компания «Авико-Украина» известна всем. А как начинали?**

А.Ф.: Я начинал бизнес в Украине в 2008 году. Тогда многие не верили, как я смогу преуспеть в этом, если меня никто не знает, иностранца, который приехал издалека. Скептики не понимали, как я смогу убедить людей в преимуществах своего товара, его качестве. И уже сейчас, спустя время, когда на украинский рынок заходят другие иностранные компании, имя Амджада ставят в пример (*смеется*).

Почему нам удалось укрепиться на рынке и успешно развиваться? Я вижу ряд причин, которые отражают мою стратегию «порядочного» бизнеса:

1. Мы держим слово, держим свои обещания, выполняем свои договоренности.
2. Мы дорожим нашей репутацией.
3. Мы сопровождаем деятельность наших потребителей и несем ответственность за качество нашей продукции.

КиФ: **А когда Вы начинали работать в Украине, с какими трудностями Вы здесь столкнулись?**

А.Ф.: У нас не было рекламы и связей, знакомств, про нас никто не знал. Реклама – это самое главное для продвижения любого продукта. И правильная маркетинговая стратегия.

КиФ: **Получается, что изначально не было информированности?**

А.Ф.: Конечно! Украина – большая страна. Первое – это нужно строить отношения с людьми, доверительные отношения. Если вам не доверяют, потребители никогда не купят ваш продукт. А если знают, наслышаны, уже располагают информацией, то говорят: «Да, мы вас знаем, доверяем хорошим отзывам, давайте будем начинать вместе что-то делать». И хотя наша компания «Авико» представлена в 30-ти странах мира, в Украине мы начинали с нуля. Мое образование, которое я получил здесь, касается другой сферы, я программист, это далеко от ветеринарии (*улыбается*). Но ветеринарный бизнес – наше семейное дело, и если я за него взялся, то должен был все изучить досконально: не только ветеринарию, препараты и технологии, но и маркетинг, принципы рекламы и продвижения наших товаров. Мне пришлось многому научиться. Мы выстроили продуманную, правильную стратегию, основанную на репутации, надежности и качестве, что всегда дает хороший результат.

Когда зашли на рынок, мы зарегистрировали только 7 препаратов, на сегодняшний день их 23.

КиФ: **Покупатели всегда интересуются, где произведен товар. Где находится ваше производство?**

А.Ф.: Производства АВИКО размещены в 4-х странах: Сирии, Иордании, Египте, Марокко. Это позволяет нам быстро и в нужном количестве доставить продукцию в Украину. Основной ее объем мы получаем из Иордании.

КиФ: **А производство в Украине Вы планируете?**

А.Ф.: Мы планируем расти. Мы планируем запустить производство в Украине, это уже будет следующий шаг, более высокий уровень, чем просто продажи. Мы стремимся к этому.

Кроме того, у меня есть другие направления бизнеса, связанные с основным. Например, экспорт мяса бройлеров. Арабский мир имеет большую потребность в таком мясе.

Наш семейный бизнес на моей родине тоже вначале ориентировался на производство ветеринарных препаратов, а затем корпорация расширилась, было открыто комбикормовое производство, затем – убойный цех.

КиФ: **То есть со временем получился вертикально интегрированный холдинг, как у нас говорят…**

А.Ф.: Да-да, от лечения и кормления птицы до получения готового пищевого продукта. Это моя мечта – организовать подобный холдинг здесь, в Украине, если нам помогут государственные законы. В других странах нам дают льготный, безналоговый период в 10 лет. Было бы очень хорошо, чтобы государство содействовало развитию аграрного бизнеса. Я давно здесь живу, я неравнодушный гражданин этой страны, мне есть кому передать мое дело. Поэтому я стараюсь вести свой бизнес так, чтобы была польза и моей второй родине, и моей семье.

КиФ: **Семейные ценности сформировали ваши бизнес-взгляды?**

А.Ф.: Безусловно! И в семье, и в бизнесе жизненные принципы человека должны быть одни и те же. Нельзя обманывать людей. Обмануть можно только один раз, но больше тебе никто не поверит, никто не будет с тобой работать. Я стараюсь жить и работать так, чтобы меня все уважали, это очень важно. И я тоже с уважением отношусь к людям, к моим конкурентам в том числе. Мы все работаем вместе, в одном пространстве, делаем одно дело, общаемся, стремимся к успеху. Стремление делать что-то полезное – самое главное, значит, все получится.

КиФ: **Амджад, вашими препаратами, которые производятся в Сирии и Иордании, здесь торгуете только вы? Есть ли у вас дистрибьюторы?**

А.Ф.: Да, конечно. Есть разные отношения, есть и дистрибьюторы. Но в основном мы торгуем по прямым контрактам с самыми крупными компаниями Украины, делаем поставки прямо с завода, потому что им интересны большие объемы и самые оптимальные цены. Я не говорю – низкие, потому что все понимают, что дешевый товар – не всегда хорошо. У нас высокотехнологичное производство, качественные субстанции, лабораторные исследования, проводимые в Швеции. Наш важный аргумент – точность транспортирования действующего вещества препарата непосредственно в «болевую зону» в организме животного или птицы. Если мы лечим нашим препаратом почки, то лекарство «попадает» именно в почки, действуя целенаправленно. Это и отличает качественный ветпрепарат от некачественного. Мы заботимся о том, чтобы в результате лечения не пострадало качество конечного продукта – мяса, яиц, чтобы резистентность к препарату не возникала и не угрожала здоровью человека.

И в этой связи хочу сказать, что мы выводим на рынок кормовые добавки-«био». Украина сейчас выходит на рынки Европы и других стран, где есть негативное отношение к «химии» и востребованы органические продукты. Наши био-добавки помогут сделать корма максимально безопасными и эффективными.

КиФ: **Эта тема сейчас очень интересует читателей. «Мы - то, что мы едим». Все хотят покупать «чистые» мясопродукты. Расскажите немного подробнее о вашей новинке**.

А.Ф.: Мы удивим наших потребителей. Три группы ингредиентов – кокцидиостатики, антигрибковые вещества и сорбенты – мы объединяем в этом продукте и добавляем натуральные растительные специи в особых соотношениях.

КиФ: **Есть на рынке Украины аналогичный продукт?**

А.Ф.: Нет, аналогов тому, что мы придумали, нет. Это эксклюзив. Возможно, есть что-то похожее, но не с такими травами и растительными компонентами. Состав нашей кормовой био-добавки позволит нашему покупателю «одним выстрелом убить трех зайцев», то есть решить три вышеобозначенные проблемы и также - сэкономить время.

КиФ: **Всё новое требует более пристального внимания и правильного применения под «присмотром» специалистов…**

А.Ф.: Мы сопровождаем все наши продукты, консультируем, подсказываем, отслеживаем результаты. Это важная часть нашей работы. Все, кто меня знают, подтвердят, что я всегда заканчиваю то, что начал. Прохожу весь путь, весь процесс от начала до конца, и это касается любой сферы жизни. Это мое личное качество я переношу и на принципы работы моей компании.

КиФ: **Чуть ранее Вы сказали, что основные ваши клиенты – крупные агрохолдинги. А интересуют ли Вас мелкие и средние фермеры, небольшие предприятия? Сейчас государственные программы нацелены на поддержку фермеров, им в этом году выделен 1 млрд гривен.**

А.Ф.: Я имел ввиду, что мы с крупными агропредприятиями работаем напрямую, но у нас есть обширная сеть дистрибьюторов. И мы на самом деле работаем со всеми! «Маленький» покупатель стабильнее, чем «большой», поверьте! Если тебя знает фермер, то тебя узнают и все его соседи (*смеется*). И еще положительный момент - они платят быстрее.

КиФ: **Как Вы видите перспективы украинского экспорта продукции птицеводства в арабские страны?**

А.Ф.: Хочу сказать следующее. Я знаю много хороших украинских крупных фирм, которые производят продукт не хуже европейского, работают на самом высоком уровне. У нас в арабском мире – в Иордании, в Ираке, в Сирии, везде – очень востребована украинская курятина, она намного качественнее и вкуснее, чем бразильская. Украине доверяют, такой товар, как украинские бройлерные куры, на слуху, их знают и с удовольствием покупают. В Украине создана «Халяльная группа» (*предприятия, сертифицированные по стандарту «HALAL»)*, которая уже активно работает. Украинские предприятия, ориентированные на экспорт – наша гордость, они выдают мясопродукцию на мировом уровне. У них отличные перспективы. Так же, как и у других, кто поставит себе такую цель.

КиФ: **Здесь важен момент доверия в арабских странах к Вам, как к «своему» бизнесмену, работающему в Украине. Украинские компании Вам тоже доверяют, потому что Вы много сделали и добились здесь. Получается, что ваше имя уже работает на Вас?**

А.Ф.: Да, получается, что так (*смеется*), доверие - это очень важно. Нашу компанию «АВИКО» знают как надежного партнера, доверяют, и поэтому у нас все складывается. Мой папа учил меня: «У тебя есть цель – добивайся ее. Выбери себе дело и будь лучшим в нем, будь лидером, будь настойчивым, доводи все до конца, будь честным с людьми». Эти родительские установки стали моими жизненными принципами, они помогают мне жить, идти вперед и вести за собой свою команду.