

юбилей

«АгроЛидер»: двадцат

В марте 2023-го, когда мы писали предыдущую статью, руководитель ООО «АгроЛидер» Алексей Барышенский вспомнил: через год исполнится двадцать лет с того дня, как он начал работу в Туле. У артистов, художников, писателей принято отмечать юбилей творческой деятельности. Но разве поставка сельскохозяйственной техники не сродни творчеству? Здесь тоже ценится компетентность и честность, здесь тоже важно завоевать доверие людей, заинтересовать, обозначить правильный путь. И недаром сейчас около двухсот сельхозпредприятий со всей области приобретают у «АгроЛидера» технику немецкой компании Amazone.

Андрей ЖИЗЛОВ
Фото: архив Алексея БАРЫШЕНСКОГО

– Поэтому мы решили отметить двадцатилетие творческой деятельности на Тульской земле, – говорит Барышенский. – И 15 марта собрали за одним столом тех, с кем нас долгие годы объединяют партнерские и дружеские отношения. Готовились мы к этому событию тщательно, начали еще в прошлом году. Весь январь я ездил по Тульской области, раздавал приглашения прямо в руки. Получилось душевно. «Неужели двадцать лет прошло?» – удивлялись многие. Да, действительно – кажется, что все начиналось совсем недавно.

ПЕРВЫЕ УРОКИ

Путь в сельском хозяйстве для уроженца села Грабово Пензенской области Алексея Барышенского обозначился еще в школе: в девятом-десятом классах он уже определился, что пойдет в этом направлении. Хотя его родители не работали в агропроме, сельский труд Алексей знает с детства: у семьи было свое хозяйство – приходилось возиться с поросятами, бычками, заготавливать сено. – Моя мать была учительницей, преподавала алгебру и геометрию, – рассказывает он. – Аналитический склад ума, который был у нее, оказался присущ и мне. Сейчас он помогает правильно рассчитать поставки техники по време-



Показы техники Amazone на Днях поля – уже традиция

ни. В 2022 году – после всплеска продаж – техники ходовых моделей не хватало. Все из-за того, что многие поставщики Amazone бездумно заказывали на заводе слишком много машин. Потом генеральный директор компании в Москве Алексей Зыков говорил: только два дилера, в том числе и мы, грамотно заказали технику на весь год, с вероятностью продаж 95 процентов.

Отец Алексея был военным, потом преподавал в школе физкультуру и начальную военную подготовку.

– От него у меня армейская дисциплина. Он брал с собой на сборы, приучал терпеть трудности, – говорит Барышенский.

Старшеклассником Алексей работал пастухом: с внушительным стадом в 330 голов управлялся вместе с двумя взрослыми мужиками. А когда окончил школу, поступил в Пензенский сельскохозяйственный институт – учиться на зооинженера. Как раз в студенческие годы в середине 90-х он впервые отправился в Германию. Здесь он жил и работал у баварского фермера по имени Хельмут, окупившись в живую стихию сельского хозяйства, получив очень ценный профессиональный опыт. Впрочем, и Алексей порой удивлял немцев, привыкших следовать инструкции и не склонных к парадоксальным решениям. Однажды, для того чтобы закрепить тент над тележкой и уберечь урожай

от дождя, он, к удивлению местного фермера, вытащил шнурки из кроссовок и перетянул материал по диагонали, закрепив его на каркасе.

– Пример на ту же тему: наши «Кировцы», оставшиеся от ГДР, не могли загнать в ремонтную зону – они не проходили в ворота по высоте, – вспоминает Барышенский. – Так наши специалисты придумали подпускать колеса – и тогда тракторы замечательно въезжали куда надо.

Немецкий период был связан и с одной очень личной историей, показавшей, что сердечные люди не делятся на национальности.

– Моя мама в то время болела

полиартритом, лечилась в Москве, но в России нужных лекарств не было, – рассказывает Барышенский. – Хельмут и его жена прислали мне их из Германии. Эти препараты продлили маме жизнь. С фермером и его семьей мы до сих пор поддерживаем связь, однажды были у него с женой, я показывал ей, как жил, где работал.

В 2004 году Алексея пригласила на собеседование в Москву Немецкая аграрная группа (DAG), которая тогда набирала специалистов в области АПК для работы в регионах в качестве дилеров производителей сельхозтехники. И уже 9 марта он впервые пришел на работу, а в апреле по-

лучил назначение в Тулу – на тот момент совершенно незнакомую, за исключением всем известных пряников и самоваров.

РЕЗУЛЬТАТЫ НАЧИНАЮТСЯ С ДОВЕРИЯ

В первые годы фирма, которую возглавил Барышенский, занималась поставками продукции компании «Джон Дир». Тогда, в середине 2000-х, тульские аграрии в основном только присматривались к зарубежной технике, предпочитая отечественную. Да и покупать в регионе было почти не у кого – дилерская сеть оставалась еще очень скудной. В 2004-м Барышенский продал технику пяти тульским хозяйствам, в 2005-м – пятнадцати... И дело постепенно пошло. Но для этого потребовалось объехать даже самые дальние уголки области, провести множество переговоров, показать технику в деле. И, что самое важное, завоевать доверие потенциальных партнеров.

Через несколько лет немецкий представитель сменил сферу интересов, и Барышенский оказался в свободном плавании. Был вариант вернуться на малую родину, в Пензу, но он решил остаться в Тульской области. В 2007 году «АгроЛидер» после реорганизации стал официальным представителем компании Amazone. Техника этой марки уже обеспечивала урожай в некоторых хозяйствах, но неудобство состояло в том, что



Виктор Буксманн (в центре) много лет курировал российское направление в Amazone

25 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ

покупать ее приходилось напрямую у производителя.

«АгроЛидер» не ограничился рекламными буклетами и демонстрационными показами техники на «Днях поля». С 2008-го ежегодно он стал устраивать экскурсии в Германию на заводы Amazone. Как испытанные партнеры, так и те, кто еще не определился, получили возможность воочию увидеть, как изготавливают технику. Знакомились тульские аграрии и с тем, как ведут дела в немецком сельском хозяйстве, бывали на городских экскурсиях и, конечно, общались между собой. А в качестве гостинцев привозили тульские пряники, чей вкус немцы успели оценить.

Руководители хозяйств и агрономы отмечают: меньше всего те поездки напоминали рекламу, которая назойливо требует от тебя во что бы то ни стало купить технику этой марки. Барышенский подтверждает: задача таких встреч совсем другая – создать добрую атмосферу, наладить профессиональный диалог и показать преимущества, а окончательное решение остается уже за потенциальным покупателем.

В последние годы эти встречи продолжают в Самаре, где на заводе «Евротехника» собирают технику Amazone. Там в последние несколько лет произошли большие перемены: открылись новые цеха сборки и покраски, действуют производственные площадки, на которых проводят демонстрационные показы. Как и прежде, в этих поездках соединяется полезное профессиональное общение и приятный досуг на волжском берегу с вареными раками.

В ноябре 2015 года «АгроЛидер» после большой кропотливой работы торжественно открыл современный дилерский центр в Ильинке под Тулой. На новом месте расположились офисное здание и склады, разместилось больше образцов техники, а отгрузка стала еще удобнее для клиентов. Сейчас здесь действует и учебный класс для представителей хозяйств, которые покупают технику Amazone. С помощью виртуальных тренажеров механизаторы и агрономы могут изучить тонкости управления техникой, внести изменения, проверить себя на тестировании и получить сертификат о прохождении курса. Словом, «АгроЛидер» проходит вместе с клиентами весь путь – от выбора техники до обучения и сервисного обслуживания.

– Создание центра – это финансово затратное дело, но необходимое и полезное, – убежден Барышенский. – Люди охотно приезжают сюда – и из тех хозяйств, что с нами работают давно, и из тех, что в основном сотрудничают с конкурентами. И мы не делаем различий между теми, кто к нам приходит. Это в целом мой жизненный посыл – нельзя делить предприятия на крупные и мел-

кие, надо одинаково работать со всеми. Быть на равных и с крупным агрохолдингом, и с фермером, у которого 300 гектаров земли. А еще надо работать грамотно и без рвачества – и люди обязательно это оценят.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

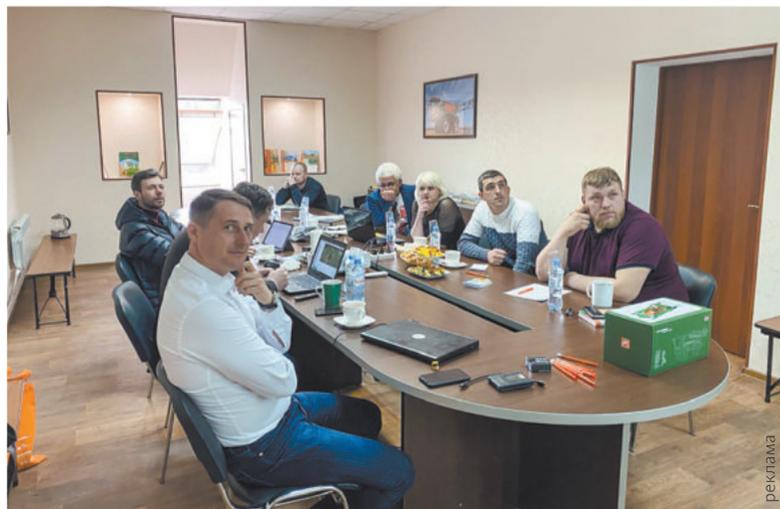
За эти двадцать лет судьба сводила Алексея Барышенского с многими замечательными людьми, которым он искренне благодарен.



Дмитрий Миляев, Алексей Барышенский и Илья Царьков

Одним из тех, кто сыграл значительную роль в развитии «АгроЛидера», был Виктор Буксманн, в течение многих лет курировавший российское направление в Amazone.

– Общение с ним – это большая профессиональная школа, – говорит Барышенский. – Он мастерски взаимодействовал с людьми, умел преподнести преимущества техники, учитывая профессиональный интерес клиента. Виктор всегда подходил к работе системно, учитывал все нюансы – вплоть до того, какие запчасти нужно в первую очередь держать на складе. Сейчас он на заслуженном отдыхе, на его должности работает Дмитрий Гуйо. Это очень



В учебном центре «АгроЛидера»

компетентный человек, с которым сложилось прекрасное взаимодействие.

Высоко ценит Алексей Барышенский и представителя Amazone Илью Царькова, отмечая его внушительный вклад в развитие «АгроЛидера». Царьков – большой профессионал, который к тому же постоянно стремится развиваться. Для него нет сложных вопросов, касающихся техники Amazone – он знает ее всю.

внуки работают вместе со старшими, – отмечает Барышенский. – Это, например, Кочневы, Евлановы, Ткаченко, Козловы, Евраскины, Жаровы, Медведевы...

Добиваться результата помогает и государство. В критический 2020 год, когда наступила ковидная пандемия с ее ограничениями и карантинами, российское правительство быстро сориентировалось: если не обеспечить хозяйства техникой и не накормить страну, будет тяжело. Заработала льготная программа Росагролизинга.

– Годы пандемии были плодотворными, 2023-й – один из лучших по финансовым показателям, – отмечает Барышенский. – Это результат работы Минпромторга и Росагролизинга. На областном уровне большую работу проделали первый заместитель губернатора Дмитрий Вячеславович Миляев, министр сельского хозяйства Алексей Степанович Степин, гендиректор Тульского государственного аграрного центра Юлия Александровна Зябрева. С ними сложились очень хорошие, добрые отношения.



Это в целом мой жизненный посыл – нельзя делить предприятия на крупные и мелкие, надо одинаково работать со всеми. Быть на равных и с крупным агрохолдингом, и с фермером. А еще надо работать грамотно и без рвачества – и люди обязательно это оценят.

Поскольку завод Amazone располагается в Самаре, проблем с доставкой техники не возникало. Аграрии получили льготное финансирование: нулевой аванс, отсрочка первого платежа на год, минимальное удорожание.

– Естественно, брали много техники, да еще и помогли хорошие цены на зерно и другую продукцию, – отмечает Барышенский.



Елена и Андрей Самошины на заводе Amazone

Среди партнеров «АгроЛидера» наибольшую активность в эти годы проявили ООО «Племенное хозяйство «Лазаревское» (К. Ф. Романовская), ООО «Восход» (Н. П. Гревцов), ООО «Колхоз им. Суворова» (агрохолдинг «Доминант»), ООО «Нива» (С. А. Логвинов), ОАО «Заря им. А. Ф. Попова» (А. А. Попов), птицефабрика «Тульская» (М. В. Ткаченко), КФХ Н. А. Федюнин, КФХ В. В. Манов, ООО «НТ Агри» (И. В. Трубицына), КФХ В. В. Лукашин.

СВОЯ КОЛЕЯ

Ни одно дело не совершить в одиночку – нужно подобрать себе команду. Алексей Барышенский своей командой доволен. У «АгроЛидера» устойчивый коллектив без кадровой текучки. Порой, пока мы ведем разговор, в кабинет к руководителю фирмы заходят сотрудники, и по тому, как они разговаривают, становится ясно: все здесь объединены общим делом, которое ценно для них. Здесь царят разумная деловитость, высокая компетентность и неравнодушие.

– У нас, можно сказать, общая колея, – говорит Алексей.

Способствует стабильности и то, что философия Amazone остается неизменной, несмотря на международную ситуацию. По-прежнему на тульские поля поступает техника для демонстрационных показов. В 2023 году это был восьмикорпусный плуг, а в 2024-м в одном из ефремовских хозяйств можно будет познакомиться с работой пневматической сеелки точного высева Пресеа. Среди ее преимуществ – максимально рациональное разделение семян и дозирование удобрений при скорости работы до 15 км/ч и высокая гибкость благодаря разным концепциям рамы.

– Какие планы у «АгроЛидера»? – спрашиваем мы.

– Один из наших клиентов, – отвечает Барышенский, – сказал: если Amazone не уйдет с российского рынка, ее ждет великое будущее. Поэтому наш главный план, как и прежде, – стабильно и надежно работать и всеми силами помогать нашим партнерам получать замечательные результаты на полях.