

Игорь КОБУРНЕЕВ:

«Мы можем многое. Это только начало»

С компанией «Трионис Вет» наш журнал связывают партнерские отношения. Участие в прошедшем в июне в Минске форуме «Зеленая Ветка», одним из организаторов которого была компания «Трионис Вет», позволило лучше понять особенности ее деятельности. Генеральный директор «Трионис Вет» Игорь КОБУРНЕЕВ в беседе с главным редактором журнала Наталией СОБОЛЬ рассказывает о своем видении развития аграрного сектора в целом и ветеринарии в частности.

— Игорь Владимирович, компания «Трионис Вет» на рынке уже 12 лет. Но ваш стаж в аграрной отрасли еще больше, ведь так?

— Верно. Девять лет я работал в компании «Содружество», и это был хороший опыт. «Трионис Вет» начала свою деятельность с реализации шрота, рыбной муки и других ингредиентов комбикормов. Мы прошли интересный путь. Постоянно анализируем потребности сельхозпредприятий, тесно общаясь с клиентами. В 2014 г. решили сделать упор на ветеринарию. Заняли свою нишу.

— И всего пять лет спустя сами стали производителями?

— Настал момент, когда пришло понимание: без капитальных инвестиций в этом бизнесе на должном уровне не удержаться. Реализовать свои стремления стало возможно только на собственной производственной площадке, укомплектованной современным технологичным оборудованием. Существует логическая цепочка «жизни» продукта: разработка — производство — внедрение — реализация. Только глубокое изучение препарата и механизма его действия даст возможность сделать его эффективным для животных и птицы и безопасным для человека. Производство ветеринарных средств можно сравнить, например, с выпечкой хлеба: используемые ингредиенты одни и те же, а вкус разный.

Итак, мы оценили свои возможности, поняли, что готовы, и приняли взвешенное решение — построить собственный завод по выпуску ветеринарных препаратов. В 2016 г. организовали производство на контрактной основе. Решение оказалось весьма конструктивным и позволило нам наработать бесценный опыт и создать фундамент для дальнейшего развития. В 2018 г. реализовали проект по строительству завода, а в нынешнем году ввели его в строй. В первом полугодии 2019 г. мы выпускали 19 наименований лекарственных средств, а к концу года намерены производить уже 54.

Все препараты, предлагаемые на рынке компанией «Трионис Вет» до запуска завода и сейчас, разработаны нашими учеными, которые занимаются исследованиями в ветеринарии в течение

20–25 лет. Мы планируем и в дальнейшем инвестировать в научные исследования.

— Расскажите подробнее, пожалуйста.

— Используется методический подход — изучаются болезни животных и птицы, актуальные для той или иной подотрасли, методы их лечения, определяются эффективные действующие вещества или их комбинации, способы введения, дозировки, форма выпуска, потенциальный объем потребления, сырьевая линейка и т.д. Только после проведения полного анализа ситуации мы переходим к выбору поставщиков. Каждым из перечисленных направлений занимается рабочая группа, состоящая из узкопрофильных специалистов, хорошо знающих свое дело.

В нашем портфеле есть препараты, не имеющие аналогов на российском рынке.

— Можете привести примеры?

— Мы предлагаем уникальный противовирусный препарат Тривирон. Механизм его действия основан на разрушении РНК-вирусных частиц с помощью низкомолекулярной искусственной рибонуклеазы. Уникальность Тривирона заключается в том, что это препарат прямого действия: он уничтожает вирус в организме животного или птицы, а не просто стимулирует его защитные системы (косвенное действие), как большинство препаратов из данной группы. Мы не пропагандируем использование этого препарата вместо вакцинаций, мы рекомендуем применять его в тех случаях, когда вакцины нет или вакцина себя «не показала» по тем или иным причинам (например, невысокое качество вакцинации, неверный выбор вакцинного штамма, несоблюдение срока вакцинации и т.д.). Мы инвестировали в разработку препарата Тривирон и на сегодняшний день являемся держателями патентов на его производство и применение для лечения вирусных РНК-инфекций.

— Скажите, пожалуйста, по какому принципу вы определяли ассортимент предлагаемой продукции?

— В свое время вновь принятый в компанию специалист спросил меня: «С помощью вашей линейки продуктов можно вылечить конкретную болезнь?». Это было информацией к размышлению. Мы тщательно проанализировали свой ассортимент.

Возможно, не все знают, что в Республике Беларусь есть стандартная программа лечения животных на сельхозпредприятиях, созданная в Национальной академии наук Беларуси и утвержденная на государственном уровне. Указаны рекомендованные действующие вещества. При выявлении заболевания ветеринарный врач обязан строго следовать этой программе. В противном случае он берет на себя ответственность за последствия. Это хороший пример для подражания.

Известно, что генетические компании дают подробные рекомендации по технологиям содержания, кормления и схемам лечения животных и птицы конкретной породы или кросса. Рачительный хозяин должен взять все это на вооружение и использовать только то, что является золотым стандартом. Тогда ему не придется применять кормовые антибиотики для стимуляции роста поголовья. В качестве альтернативы есть другие препараты.

— **Какие из них вы сегодня предлагаете?**

— Это Проваген концентрат — споровый водорастворимый пробиотик и Проваген — споровый пробиотик для ввода в корм. Они предназначены для птицы, свиней, крупного и мелкого рогатого скота и уже хорошо показали себя на производстве. По моему убеждению, спрос на пробиотики будет постоянно расти, а значит, производство их продолжит развиваться. Пробиотики — отличная альтернатива кормовым антибиотикам.

— **«Трионис Вет» впервые стал одним из организаторов форума «Зеленая ВетКа» для ветеринарных врачей. В чем его новизна?**

— Когда мы звоним на предприятие и приглашаем специалистов, умудренных опытом ветеринарные врачи иногда спрашивают: «А что нового вы нам скажете?». Действительно, семинаров и конференций немало и ездят на них чаще всего главные специалисты. Я рад, что к нам приехало много молодежи, тех, кто при необходимости в строю 24 часа в сутки семь дней в неделю.

Давайте помечтаем. А что если в зале будут сидеть те, кому за 30, а молодежь с трибуны станет высказывать свои смелые идеи? Организуя наш форум, мы сделали первые шаги в этом направлении. Иногда, что называется, замыливается взгляд, а ведь всегда полезно посмотреть на проблему под другим углом.

В неформальной обстановке можно услышать о своей работе и позитивные, и негативные отзывы. Люди из самых разных регионов у нас на форуме обменялись своими мнениями, поделились знаниями, эмоциями. Это важно и для предприятий, и для нас.

— **Игорь Владимирович, компания «Трионис Вет» развивается и растет. На форуме мы увидели сплоченную команду. По каким критериям вы подбираете сотрудников? Что для вас является определяющим?**

— В первую очередь профессионализм. Ветеринария требует полного погружения в тему, и чем больше ты в нее погружаешься, тем полнее можешь ответить на любой вопрос на производстве.

Человеческие качества имеют большое значение. Либо ты становишься частью команды, либо команда тебя отторгает. При принятии решения я играю не главную роль, всегда опираюсь на

коллектив. Золотой фонд компании — технологи, разработчики продуктов. Приглашаем присоединиться к нам тех, кто готов делиться новыми идеями и воплощать их в жизнь.

По моему убеждению, у молодежи, работающей в отрасли, большой потенциал и хорошие перспективы. Приветствую импорт в виде технологий и «мозгов». Людей, способных создавать и реализовывать серьезные проекты, в России достаточно. Есть много вопросов, на которые стоит обратить внимание. Утилизация помета на птицефабриках — вопрос не только технологический и экономический, но и экологический и социальный (запах!). Наши ученые разработали продукт, который нейтрализует запах помета. За рубежом готовы покупать сухой помет в больших количествах. Чтобы организовать его производство и экспорт, нужна государственная поддержка. Ведь тарифы на транспортировку любого товара, например, из Омска в город, где есть порт, высоки. Иностранные компании хотели бы приобретать у нас плазму крови свиней. Китайцы анализируют состояние птицеводства в России досконально. Вплоть до количества и стоимости скорлупы яиц. Они готовы делать из нее плитку.

— **Игорь Владимирович, прошло несколько месяцев после форума. Есть ли обратная связь с его участниками? Помогли ли вам советы и пожелания партнеров?**

— Безусловно, обратная связь есть. Наши гости, увидев возможности производства, высказывают свои пожелания и идеи по разработке новых и доработке существующих продуктов.

— **Появились ли на рынке новые продукты, произведенные на вашем заводе? Если да, расскажите, пожалуйста, о них.**

— Напомню, что завод начал работать только в этом году. Очень много внимания мы уделяем контролю качества входящего сырья и выпускаемой продукции. На это направлены усилия. Параллельно с этим мы разработали инъекционную форму противовирусного препарата на основе искусственно синтезированных рибонуклеаз. Новый продукт проходит регистрацию под торговым названием «Тривиджект ТРВ». Препарат будет впервые произведен на нашем заводе, и надеемся, что он станет востребованным в животноводстве.

— **Благодарю за интервью, Игорь Владимирович! Желаю компании «Трионис Вет» такого же динамичного развития!**

ЖР

ООО «Трионис Вет»
Тел.: +7 (499) 753-83-93
E-mail: info@trionisvet.ru
www.trionisvet.ru



**Чтобы дойти до цели,
надо прежде всего идти.**

Оноре де Бальзак