

сельского хозяйства специализацию, Сергей Владимирович оказался профессионально невостребованным. Вот тут уже можно бы говорить о пережитом кризисе, но дело-то не в возрасте, а в специфике происходящих тогда в России политических и экономических преобразований!

Тем не менее его красный диплом не обесценился, и Государственная инспекция по карантину растений (прообраз нынешнего Россельхознадзора) в 1992 году пригласила Полупана как ценного специалиста на работу в своей сфере. Дело это само по себе важное, государственное, и трудился он здесь добросовестно. А однажды Сергей Владимирович встретил своего земляка Николая Борисовича Поехало, который, работая в дистрибьюторской компании, сотрудничал со многими иностранными фирмами. Западные бизнесмены тогда активно занимали рынок России и СНГ, ведь на тот момент отечественных семян и пестицидов уже не хватало и сельское хозяйство испытывало в них острую потребность. Николай Борисович и «перетащил» земляка в эту коммерческую фирму.

Здесь Полупану пригодились и вузовские знания, и старые связи, и новые пришлось нарабатывать, осваивать рыночные просторы, на которых человеку всегда есть чего добиваться, открывать некие секреты, но и спотыкаться, ошибаться – например, в выборе партнеров. Опыт, конечно, здесь он приобрел богатый. Так что к тому времени, когда о Сергее Владимировиче немецкая компания «Штрубе Рус» услышала впервые, он был уже 43-летним вполне сформировавшимся специалистом-аграрием, грамотным и успешным менеджером. Поэтому господа капиталисты, познакомившись с его документами, побеседовав с самим Полупаном накоротке в дни Коренской ярмарки, сразу поняли, что на объявленном ими профессиональном конкурсе появился нужный перспективный работник.

– Я зарегистрирован как предприниматель, – говорит Сергей Владимирович. – Основным видом моей деятельности является оптовая торговля семенами и зернопродукцией, есть и дополнительные виды деятельности, разрешенные законодательством. То есть получена свобода действий, направленных на созидание. Искренне благодарен руководству фирмы за то, что мне доверили самостоятельный участок ра-

боты в Курской и Орловской областях. При этом постоянно учишься, приобретаешь что-то новое, и застоя никакого быть не может. Ведь обстановка на российском и мировом рынках агропромышленного комплекса как в растениеводстве, так и в животноводстве постоянно меняется, развивается. Чтобы перенять передовой опыт, позаимствовать лучшее, побывал в четырнадцати странах Европы.

Несмотря на легкость повествования, уверена: это только кажется, что представителем большой иностранной фирмы быть легко. Отнюдь! На рынке что-либо продавать, когда рядом аналогичным товаром или продукцией занимаются такие же специалисты, сложно. И надо быть удачливым менеджером и обладать множеством знаний, черт и свойств характера, выдержкой и уважением к соперникам, чтобы годами на своем «пятакке» торговать практически одной и той же группой материалов. Есть ли какой секрет в этом процессе? Наверное, есть. Чтобы вывести, в чем он состоит, провокационно спрашиваю:

– Сергей Владимирович, а почему покупатель должен именно ваши, например, семена сахарной свеклы приобретать? Не бывает ли так, что в прошлом году сельхозпредприятие купило у вас семена, ну а в этом, чтобы сбить цену, хитрит, начинает обвинять вас: мол, ваши семена плохи по всхожести, урожайности? Хотя причины такого провала могут заключаться в чем-то другом.

В ответ, не назвав ни одного имени, Полупан показал фотографии, на которых запечатлены разные земельные участки с уже сформировавшимися всходами сахарной свеклы. На этих снимках даже неопытный взгляд разглядит допущенные огрехи, и без труда можно определить, где семена положены в землю грамотно, а где сеялка пролетела по воле механизатора над полем «аки ласточка». Вопрос к механизатору или агроному хозяйства возникает вполне понятный: зачем и почему так нерационально использован семенной материал? Неужели не ясно, что при таком севе поле не даст ожидаемого результата? А может, от-

Пеев ЕФТИМОВ,
руководитель регионального
представительства компании
«Штрубе»:

– За время нашего знакомства Сергей Владимирович зарекомендовал себя как прекрасный специалист, обеспечивший сопровождение всех аспектов предпринимательской деятельности ШТРУБЕ в Орловской и Курской областях. Высокие профессиональные и человеческие качества Сергея Полупана позволили ему наладить доверительные отношения с многочисленными деловыми партнерами нашей компании не только в России, но и в Германии, Испании.

Желаем нашему коллеге доброго здоровья, благополучия и оптимизма!



strube



пущенные для сева семена частично «ушли налево», и теперь, чтобы оправдаться, виновники и придумывают «уважительные» причины, списывая недород на плохие семена?»

Если говорить о том, как удается Полупану уже несколько лет успешно продвигать продукцию компании «Штрубе» на региональном рынке, об этом примере не грех упомянуть. Поэтому в задачу Сергея Владимировича входит не только продажа, но еще и мониторинг итогов работы сельхозпроизводителей с приобретенными у него материалами. Он отслеживает качество семян: их всхожесть, урожайность, содержание сахара и прочее. Вот и получается, что он, специалист высокого уровня, проводит в курских и орловских полях значительную часть рабочего года. Трудно ли работать в таком режиме? У Полупана свой ответ и на этот вопрос:

– Я с детства люблю землю, выезд в поле считаю удовольствием, а не обременением.

Что ни говорите, а беседовать со специалистом, увлеченным своей профессией, как Сергей Полупан, всегда интересно. А что касается возрастных мужских кризисов, Сергей Владимирович, сам того не ведая, подтвердил мое убеждение: чтобы их избежать, ответственный человек прежде всего должен работать. Ему, мужчине в самом расцвете сил, это хорошо известно.

Надежда САРСАКОВА