

Ольга Сидоренко, Agroexpert (Україна)

# MASSEY FERGUSON

## ПРОДОВЖУЄ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Корпорація АГКО, попри війну, не лише продовжує активно працювати на українському ринку, а й ініціює співпрацю з європейськими інституціями щодо міжнародної участі у відновленні вітчизняного аграрного сектору. Як, наприклад, під час міжнародної конференції у Брюсселі, організованої в жовтні у партнерстві з УКАБом. Підтримує дистриб'юторів, клієнтів, ЗСУ.



«Ринок сільгосптехніки живе, тому що це невід'ємна частина роботи галузі, яка гарантує продовольчу безпеку країни. Аграрії рухаються вперед, і поруч з ними крокуємо й ми – виробники», – розповідає Антон Костирко, керівник департаменту маркетингу ТОВ «АГКО УКРАЇНА». «Розширюємо команду, бо віримо у бізнес в Україні», – додає Юрій Войцехович, керівник департаменту Massey Ferguson, ТОВ «АГКО УКРАЇНА».

– Слід відзначити, що незважаючи на неймовірно важкі умови роботи наших аграріїв, вони шукають шляхи підвищення ефективності виробництва. А ми, як виробники, через дистриб'юторів намагаємося забезпечити їм доступ до сучасних технологій та техніки. Уся лінійка тракторів потужністю від 100 до 400 к.с. користується попитом.



Антон Костирко



Юрій Войцехович



До кінця року плануємо завезти новинки, як і планували до війни, а саме трактор MF 7S (145–210 к.с.), нове покоління самохідних обприскувачів серії MF 500R. Що стосується тракторів серії MF 7S, то у сільгоспвиробників є можливість вибору трактора з гідравлікою від 150 до 190 л та безступінчастою трансмісією Dyna-VT або Dyna-6 з телеметрією MF Connect.

Якщо говорити про обприскувачі, навіть у базовій версії вони обладнані метеостанціями, які дають інформацію про температуру зовнішнього середовища, точку роси, вологість повітря, атмосферний тиск, швидкість вітру, що збільшує вікно можливостей. Адаптована штанга на 36 секцій, система LiquidLogic – все це покращує якість обробки. Нова трансмісія Smart Drive зменшує витрату палива на 15% та дає змогу працювати на схилах до 36%. Та звісно, не забуваємо про телеметрію для дистанційного контролю за роботою техніки.

У листопаді на Agritechnica 2023 відбудеться світова прем'єра флагмана – трактора серії MF 9S (425 к.с.), який з'явиться в Україні вже у 2024 році!

Продовжили програми фінансування клієнтів через партнерську банківську мережу. Наші дистриб'ютори активно працюють з державними банками за програмою «5-7-9», яка дає доступ до недорогих коштів.

Більше того, завдяки підтримки керівництва бренду Massey Ferguson наші дистриб'ютори забезпечують безперервне та своєчасне постачання техніки українським аграріям, беручи ризики на себе, щоб підтримати наших партнерів в Україні. Можна сказати, що так АГКО підтримує як мінімум 500 українських родин, члени яких працюють у АМАКО, ВФК, «Квінта-Агро», «Мінетех», «Ін Форс Груп».

#### Генеральний директор ТОВ «АМАКО-Україна» Дмитро Бородій:

– Ми вибудовували стратегію роботи компанії так, аби в кризові періоди, такі як зараз, бізнес працював безперебійно. Натренувались ще в ковідні часи. Просто війна – це людські втрати і, звичайно, колосальні ризики для бізнесу, які спричиняють загальне падіння ринку, збільшення собівартості сільгосппродукції через ускладнену

логістику (плече постачання збільшується). Втім, наразі в цілому ситуація непогана: ринок зменшився, але все одно він величезний в Україні.

Почуваємо себе впевнено, бо збудували модель бізнесу, яка працює за будь-яких умов.

Якщо навіть в українській звітності виокремити ІВЕКО, маємо стабільний Cash Flow. До війни за рахунок запчастин покривали 86–95% операційних витрат, що є основним показником стабільності дистрибуції, на даний момент – це 120%. Генеруємо прибуток і з продажу техніки.

Тут ми застосовуємо так звану продуктову стратегію. Для нас важливо, щоб клієнт виконав нашою технікою запланований у технологічній карті спектр запланованих робіт у сезон. Тож намагаємось донести, що, наприклад, завдяки подовженій гарантії саме ми відповідаємо за прості техніки в полі. Якщо не вдається вирішити проблему протягом 72 годин – надаємо підмінний трактор за 3-річною гарантією.

Торік запустили програму подовженої гарантії до 5 років (від 6000 до 10 000 мотогодин). При цьому повна вартість за 1 мотогодину не змінюється. Таким чином, усі ці опції формують Full Cycle (повний цикл), який починається з моменту реалізації й подовжується проведенням ТО, яке ми проактивно плануємо, не чекаючи звернень від клієнта. Для цього створена служба сервісної підтримки.

Через 3 місяці проводимо повторну інсталяцію, надаємо підмінну одиницю у разі форс-мажору плюс викупну вартість фіксуємо в Договорі під час реалізації.

Плюс лінійка в АГКО зростає, ми наповнюємо її тракторами різної потужності. Наступного року вводимо нові моделі MF 5S, 7S, 8S і на кінець року 9S, плюс обприскувачі, також активно працюємо з лінійкою комбайнів. Формуємо лояльність клієнтів до бренду. Ось так ми представлені на ринку.

А за лаштунками – багато зусиль з імплементації інноваційних рішень, приміром, нової системи оптимізації наявних ресурсів (ERP), розвиваємо CRM. Провели оцінку персоналу, роз'яснили завдання, адже працівники повинні чітко розуміти свої функціональні обов'язки і потребу кооперації.

На наступний рік плануємо інтеграцію рішень для кращої комунікації з клієнтами за допомогою месенджерів, чат-ботів. Так буде простіше отримувати відгуки клієнтів, наприклад, з якості проведеного ТО чи інсталяції, інформувати їх про наші пропозиції тощо. Але за потреби агровиробники завжди зможуть зв'язатися з менеджером або інженером служби сервісної підтримки.

Ми, звісно, підтримуємо армію, як і всі відповідальні компанії. Значна частина працівників з різних департаментів боронить країну в лавах ЗСУ. Велику кількість службового транспорту в перші дні війни було передано за запитом військоматів. Збираємо кошти на дрони та інші потреби. Але головний внесок компанії в економіку країни – сплата податків. Минулого року АМАКО перерахувало до бюджету понад 250 млн грн.

Підсумовуючи хочу сказати, що ми використовуємо цей час, наповнений викликами, щоб стати сильнішими і після закінчення війни зайняти своє місце на ринку, як високопрофесійна сервісна компанія.



**Генеральний директор ПрАТ «ВФК» Олександр Спяченко:**

— Наш контакт з клієнтами не зупинявся, особливо служб сервісу та продажу запчастин. З поверненням до роботи служб доставки ми швидко відновили свою логістику. І можу з певністю сказати, що минулого року ми виконали всі зобов'язання перед клієнтами щодо постачання машин та запчастин. Звісно, крім випадків, коли клієнти самі відмовлялися через пряму небезпеку чи неможливість роботи в полі й нова техніка була зовсім не на часі.

Звичайно, були й кадрові проблеми, адже багато наших співробітників добровільно зголосилися піти на війну, декого призвали до лав ЗСУ, де вони служать досі. Дякуючи Богу всі живі й на зв'язку. Сервісні інженери, менеджери з продажів, завскладом, логісти стали захисниками... Ми їх активно підтримуємо, не забуваємо про їхні



сім'ї. Намагаємося впоратись наявними силами, аби надавати якісні послуги нашим клієнтам як у довоєнний час. І навіть краще — запровадили подовжену гарантію на продану техніку, вдосконалюємо напрям запчастин та сервісу. Працюємо над пришвидшенням обслуговування.

Допомагаємо клієнтам отримати фінансування — співпрацюємо з банківськими установами. Минулого року багато наших партнерів скористалися програмою «5-7-9».

Останні два роки особливо гостро йде боротьба за зниження собівартості сільгосппродукції, бо доступу до світової ціни на продукцію наразі немає. Управління собівартістю збільшує шанс на виживання господарства. Для цього треба максимально швидко запроваджувати найсучасніші рішення в сівбі, живленні й захисті рослин. А саме: точне висівання, розумне внесення, професійне обприскування. Тут ми стаємо у нагоді, адже пропонуємо техніку, здатну все це забезпечити й до того ж якісно.

Через логістичні обмеження на експорт зернових українські аграрії дуже втрачають на ціні зібраного збіжжя. Тож ми вирішили допомогти з напівпричепами для перевезення зернових. Тепер маємо позитивний досвід, де наші клієнти із Західної України возять зібране зерно прямо до Європи.

Взагалі мушу відзначити, що вітчизняні фермери дуже гнучкі й досить стресостійкі. Шукають свою нішу, прибуткові культури. Помітний тренд у бік вирощування цукрових буряків. Цукор має гарну ціну. Щоправда, раніше він коштував 27–29 тис. грн/т, а восени у сезон збирання нового врожаю — 24 тис. грн/т. Переробка генерує додану вартість. Цікаво, але слід враховувати витрати на збирання. Спеціалізований комбайн коштує дорого та й швидко його не знайдеш — є певний дефіцит. Проте є компанії, які надають відповідні послуги «середнякам» за 5 тис. грн/га.

Ми намагаємося тримати руку на пульсі й задовольняти всі запити клієнтів. Маємо хороший попит на всю лінійку Massey Ferguson. Всі трактори мають свого клієнта і стабільно залишаються в нашому портфоліо. Чекаємо на світову прем'єру 9S. Це означає, що нам і наступного року буде що запропонувати великим виробникам, яким потрібні потужні надсучасні машини. Українські фермери в будь-яких умовах (карантин, війна, формажори) покладаються на передові технології й сучасну ефективну техніку, яка є важливою ланкою успіху.

Корпорація АГКО — наш давній надійний партнер, який, до речі, повністю вийшов з ворожого ринку.

І найголовніше — команда «АГКО Україна» підтвердила, що з ними можна пережити будь-які виклики.

**Керівник відділу продажу ТОВ «Квінта Агро» Андрій Наконечний:**

— ТОВ «Квінта Агро» розпочала свою роботу в 2021 році як дистриб'ютор Massey Ferguson у Миколаївській та Кіровоградській областях. На той час частка ринку MF на цій території була недостатньо високою. А завдяки ефективній і злагодженій роботі нашої команди вона зросла в чотири рази.



Серед техніки Massey Ferguson найбільшим попитом користуються трактори моделі MF 5711 потужністю двигунів 110 к.с. Аграріям подобається, що вони оснащені сучасною системою впорскування палива Common Rail, коробкою передач 16x16, системою круїз-контролю, комфортабельною кабіною тощо. Також вітчизняні фермери полюбили трактори моделі MF 7726 потужністю двигунів 260 к.с., у яких на українському ринку не так багато конкурентів, а ціна є найнижчою.

Наступним за продажами, особливо останнім часом, є телескопічний навантажувач MF TH 7038 — чудовий інструмент для будь-якого господарства. Його легко можна укомплектувати різноманітним навісним обладнанням. Потужність двигуна становить 130 к.с., а максимальна вантажопідйомність на рівній землі — 3800 кг. Гідравлічний насос телескопа розвиває продуктивність 190 л/хв, а максимальна висота підйому дорівнює 7 метрів. Такі параме-



три подобаються українським фермерам.

Сервісна служба ТОВ «Квінта Агро» повністю укомплектована висококваліфікованими сервісними інженерами. Це команда справжніх професіоналів, яка, незважаючи на воєнний стан та небезпеку, готова оперативно виїхати на місце й якнайшвидше вирішити будь-які питання щодо налаштування, ремонту та обслуговування техніки наших клієнтів. Фахівці сервісної служби пройшли профільні навчання, володіють необхідними знаннями і під час виконання робіт дотримуються всіх стандартів заводу виробника.

Найкраща гарантійна політика компанії «Квінта Агро» щодо техніки Massey Ferguson забезпечує найшвидше та найкраще усунення несправностей. Пропонуємо також продовжену гарантію, яка захистить користувачів від непередбачених витрат і допоможе чіткому плануванню та дотриманню строків польових робіт.

Навіть у воєнних умовах ми допомагаємо покупцям нашої техніки отримати фінансування. Для цього підтримуємо тісний контакт з усіма відділеннями «Приватбанку» та інших банків-партнерів на території Миколаївської та Кіровоградської областей.

#### **Директор ТОВ «Мінетех» Юрій Мазяр:**

— Компанія ТОВ «Мінетех» представлена на ринку України у Вінницькій, Хмельницькій, Чернігівській та Сумській областях, і цілих десять років добре відома агровиробникам як надійний дистриб'ютор високоякісної сільськогосподарської техніки від провідних виробників світу. Одним із представлених брендів є Massey Ferguson. Попит на техніку досить сталий: і на трактори, і на телескопічні навантажувачі, і на комбайни. А серед наших клієнтів найбільш платоспроможними виявились середні за розмірами господарства.

Наш головний результат за минулий рік це те, що не лише вдалося зберегти партнерські відносини з усіма постійними клієнтами, забезпечити їх технікою і запчастинами, а

й напрацювати нових. Це пов'язано з тим, що техніка якісна, а сервісне обслуговування на високому рівні.

Через війну наразі ціни на агропродукцію значно нижчі, ніж довоєнні, але, попри всі складнощі, які випали на долю аграріїв, вони продовжують виконувати план продовольчої безпеки України, а для цього купують лише перевірену якістю техніку. Власне, компанія «Мінетех» навіть і у



воєнний час надійним та постійним партнерам дає відстрочку платежу до пів року. Найбільша кількість продажів відбувається через фінансові установи, зокрема через «Ощадбанк».

«Мінетех» й надалі продовжує надавати якісний технічний сервіс як гарантійного, так і післягарантійного обслуговування. Маючи власні склади з великою кількістю запасних частин, строки надання послуг для наших клієнтів лишаяються оперативними.

З початку повномасштабного вторгнення росії на територію нашої держави до лав ЗСУ з нашої компанії було мобілізовано близько 10 співробітників. Досі ми забезпечуємо своїх товаришів усім необхідним, надаємо як військову амуніцію, речі першої необхідності, так і продукти харчування. Щодо самої роботи компанії

«Мінетех», ми намагаємося тримати повністю свій командний стрій та зберегли всім працівникам заробітну плату і робочі місця.

Мабуть, багатьом буде цікаво дізнатися, які в нас плани на найближче майбутнє? Відповідь одна — ми впевнені в перемозі й усе робимо, щоб вона прийшла якнайшвидше, а з нею неодмінно настануть кращі часи для українців.

#### **Директорка ТОВ «Ін Форс Груп» Ірина Новікова:**

— З початком війни перевезли команду «Ін Форс Груп» із Запорізької області на Захід України, до Тернопільського та Львівського регіональних представництв. Наша компанія стабільно виплачує заробітну плату та компенсує вартість житла для переміщених працівників. Ми не зупинили роботу ні на мить. Наша компанія однією з перших в квітні 2022 року стала робити об'їзди фермерів у прифронтовій зоні. На Дніпропетровщині, Донеччині ми теж надаємо



послуги. Сервісні інженери «Ін Форс Груп» побували в господарствах, розташованих за 10 км від лінії фронту. Навіть був випадок, коли доїжджали на ремонт, пересівши з сервісного авто на БТР. У нас сильна сервісна команда, яка швидко реагує на виклики. Приїжджаємо, робимо дефектування, надаємо контрольний список необхідних робіт та цінову



пропозицію, привозимо запчастини, ремонтуємо, а лише потім виставляємо рахунок на оплату.

Тісно співпрацюємо з усіма департаментами ТОВ «АГКО УКРАЇНА». Особливу увагу приділяємо післяпродажному обслуговуванню техніки.

ти підтримки продажів. А саме, бартерну програму: обмін зерна на техніку. В минулому році оборот компанії становив майже 1 млн євро. Клієнти, які мали проблеми з логістикою, відвантажували зерно нам і навзаєм отримували техніку. Маємо

**Костирко:** — Ми дуже вдячні нашим партнерам — дистриб'юторам, які з першого дня допомагали аграріям, навіть якщо господарство втратило можливість чи прийняло рішення про відкладення оновлення парку. Сервісні інженери цілодобово були



Колектив «Ін Форс Груп» у день вишиванки

Так, департамент сервісу 24/7 готовий прийти на допомогу нашій інженерній службі. В цьому році в Полтавській області був випадок, коли ми надавали підмінний трактор клієнту, бо йшла активна фаза польових робіт, а вже потім вирішували питання з проданим. Ми розуміємо ступінь відповідальності перед клієнтом і надаємо всебічну підтримку аграрію в будь-якій форс-мажорній ситуації.

Маємо великий склад запчастин, який із Білогородки вивозили до Львова, коли Київщину сильно обстрілювали. Запас запчастин від початку війни у нас зріс удвічі — тож ми готові в сезон швидко реагувати на замовлення — доставляємо протягом 12–24 годин. «Ін Форс Груп» має склади запасних частин в Дніпрі, Полтаві, Тернополі й найбільший, центральний, у Львові.

Розуміючи складні умови, в яких опинились аграрії з початком війни, ми запровадили унікальні інструмен-

т власну трейдерську компанію, сертифіковану за стандартами ISCC по ріпаку. Причому продаємо збіжжя рівно за ту ціну, яка еквівалентна вартості трактора, приміром.

Також цього року даємо розтермінування оплати 20% на 80% або 30% на 70% рівномірними платежами на 6 місяців, а крупним клієнтам, які купують дорогу техніку — до року. Таку можливість отримали завдяки безпрецедентній підтримці бренду Massey Ferguson.

Корпорація АГКО — єдиний постачальник, який впровадив безпрецедентні гнучкі умови розміщення замовлень на виробництво техніки. Ми дуже вдячні команді АГКО, зокрема керівнику департаменту Massey Ferguson ТОВ «АГКО УКРАЇНА» Юрію Войцеховичу, за лояльне ставлення та підтримку кожного контракту.

**Керівник департаменту маркетингу ТОВ «АГКО УКРАЇНА» Антон**

в господарствах, аби техніка своєчасно вийшла в поля. Так, можливо, було продано менше нової сільгосптехніки, але реалізація запчастин та вчасний сервіс допомогли пройти два сезони з наявною.

Як і всі свідомі компанії з початком війни ТОВ «АГКО УКРАЇНА» надає адресну допомогу, там де це найбільш критично. Так, обладнали 10 лікарень генераторами для забезпечення житлом тих, хто його втратив через війну. Активно співпрацюємо з фондом «МХП-Громаді» — безкоштовне забезпечення дитячим харчуванням та консервованою курятиною внутрішньо переміщених осіб у східних і південних регіонах.

Разом з нашими дистриб'юторами шукаємо шляхи підтримки аграрної галузі України, яка є вагомим складовою продовольчої безпеки світу. 