



ТАТЬЯНА ФАДЕЕВА,

генеральный директор AGCO-RM:

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ»

За последние два года доля брендов, входящих в корпорацию AGCO, увеличилась на российском рынке до 23%. Во многом это результат непрерывной работы над инновациями — Massey Ferguson®, Fendt® и Valtra® ежегодно представляют множество уникальных решений для повышения эффективности работы в агробизнесе. По словам генерального директора AGCO-RM Татьяны Фадеевой, в ближайшие годы фокус будет направлен на разработку беспилотной техники и цифровых технологий. В интервью нашему изданию Татьяна рассказала о том, почему этот тренд будет актуален в России в ближайшие годы, а также сделала прогноз о развитии рынка сельхозтехники в 2020 году.

— Татьяна, как вы оцениваете итоги работы AGCO-RM в 2019 году? Насколько я знаю, вы провели масштабные изменения, касающиеся дистрибуции и представления брендов, входящих в портфель AGCO.

— Да, у нас был очень сложный, интересный и необычный год. Мы полностью пересмотрели свою структуру, расширили штат, когда многие из наших коллег сокращали персонал. Эти инвестиции в человеческий капитал позволяют нам сохранять финансовый результат и удерживать долю рынка, которая за последние 2 года выросла с 14 до 23%. Мы заложили хороший фундамент для дальнейшего развития, и теперь перед нами стоит задача закрепиться на этих позициях.

Одним из главных достижений 2019 года я могу назвать успешное завершение разделения дилерской сети. В соответствии с глобальной стратегией дистрибуции корпорации AGCO, теперь AGCO-RM представлено во всех ключевых регионах юга России и Черноземья в формате двух отдельных каналов дистрибуции сельскохозяйственной техники: один под брендом Massey Ferguson®, второй, объединенный — под брендами Fendt® и Valtra®. Техника в рамках каждого канала обслуживается отдельными дилерскими центрами. Уже сейчас можно сказать, что эта стратегия доказала свою эффективность. Мы видим прирост доли рынка по всем брендам в тех регионах, где работают отдельные команды по каждому из трех брендов.



— Какие сегменты техники демонстрировали наибольший рост продаж в 2019 году?

Традиционно это тракторы. Ни для кого не секрет, что AGCO — сильный игрок на этом рынке. По результатам 2019 года мы наблюдаем рост продаж в высокомоощном сегменте колесных тракторов, в частности, за счет инновационных машин Fendt® 900-й серии. Доля рынка AGCO в сегменте колесных тракторов 260–380 л.с. достигает 20%. Тем не менее мы планируем развиваться в соответствии со стратегией расширения продуктовой линейки. Одна из ключевых задач бизнеса — это диверсификация. Поэтому в 2020 году мы надеемся вырасти за счет других продуктов. Каждый из наших брендов будет развивать разные направления: комбайны, кормоуборочную линейку, почвообработку и др.



МНЕНИЕ

В 2020 году мы не ожидаем роста рынка, но и падения тоже, что уже само по себе делает прогноз достаточно оптимистичным. Российский рынок остается очень перспективным для мировых производителей сельхозтехники, он является одним из наиболее благоприятных для развития. Для корпорации AGCO — это один из стратегических рынков. Мы продолжим активно развиваться в рамках нашей долгосрочной стратегии

— С 2020 года в России начинает действовать новая мера поддержки обновления парка техники — единая лизинговая субсидия. На ваш взгляд, насколько эффективным будет этот механизм в сравнении с программой № 1432?

— Реализация программы № 1432, с одной стороны, внесла серьезный вклад в обновление парка техники. С другой стороны, у участников рынка было очень много вопросов по поводу справедливости и равномерного распределения средств в ее рамках. Зарубежные производители сельхозтехники всегда выступали за честную конкуренцию. Именно она является двигателем развития отрасли. Поэтому, на мой взгляд, идея трансформировать программу № 1432 в лизинг более логичная и понятная. У сельхозпредприятий в силу специфики их работы возникает кассовый разрыв. Все понимают, что парк техники очень сильно изношен, но фермерам не хватает «реальных» денег, которые они могли бы вложить в обновление своей материально-технической базы. Лизинг даст доступ к финансированию как небольшим фермерским хозяйствам, так и крупным холдингам. Мы верим в эффективность этого механизма и готовы со своей стороны развивать инструменты, которые помогут нашим клиентам получить доступ к высокотехнологичным продуктам.

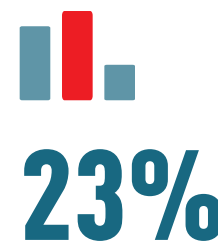
— Кстати, о высокотехнологичных продуктах. На выставке Agritechnica 2019 в Ганновере я наблюдала за презентацией самого инновационного трактора — Massey Ferguson® NEXT. Насколько актуальна будет эта премьера в России, и в какой перспективе можно ожидать ее появление на наших полях?

— Я думаю, что этот трактор будет более чем актуален. Простой факт: сразу после презентации мы провели встречу с представителями одной компании, которая хочет инвестировать в сельское хозяйство. Они спрашивали нас о том, когда в России появится беспилотная техника, потому что основная проблема, с которой они сталкиваются, — отсутствие кадров. И в ближайшей перспективе ситуация будет ухудшаться. Работа в сельском

хозяйстве — это не просто тяжелый труд. Предприятиям сегодня нужны специалисты, обладающие высокими компетенциями, знаниями и навыками. Недостаточно просто найти человека, который будет управлять трактором, нужно, чтобы он делал это максимально эффективно. Только в таком случае современная техника покажет ту производительность, точность и топливную экономичность, которая в ней заложена. А таких людей найти еще сложнее. Именно поэтому беспилотные машины — серьезный тренд для российского сельского хозяйства. Мы ожидаем их массовое внедрение в течение ближайших 5 лет. И основной фокус для AGCO также будет сосредоточен в сегменте беспилотной техники.

— Когда все-таки российские аграрии увидят Massey Ferguson® NEXT? И когда на рынок появится еще одна «звездная» машина — комбайн Fendt® IDEAL?

— В 2021 году AGCO представит первые серийные машины MF® NEXT, и мы рассчитываем, что их первые поставки в Россию будут запланированы уже на 2022 год. Что касается комбайна Fendt® IDEAL, то последние несколько лет



доля брендов корпорации AGCO на российском рынке



ФАКТ

Беспилотные машины — серьезный тренд для российского сельского хозяйства. Мы ожидаем их массовое внедрение в течение ближайших 5 лет. И основной фокус для AGCO также будет сосредоточен в сегменте беспилотной техники

Премьера инновационного трактора Massey Ferguson® NEXT на выставке Agritechnica 2019 в Ганновере, Германия





Исследовательский проект Crop Tour в 2019 году проходил на базе ООО «Кагальник» (Ростовская область)

Трактор Fendt® 900 Vario G6. Новая 900-я серия тракторов была представлена в 2019 году

мы активно занимались этим продуктом: подготавливали процессы, обучали специалистов, создавали базу запасных частей. В этом году будем делать ставку на демонстрацию возможностей техники в российских полевых условиях, проводить сравнительные испытания, создавая базу для последующих продаж. Мы хотим доказать, что это один из лучших комбайнов, которые сегодня разработаны в мире.

МНЕНИЕ

Идея трансформировать программу № 1432 в лизинг логичная и понятная. **У сельхозпредприятий в силу специфики их работы возникает кассовый разрыв.** Все понимают, что парк техники очень сильно изношен, но фермерам не хватает «реальных» денег, которые они могли бы вложить в обновление своей материально-технической базы. **Лизинг даст доступ к финансированию как небольшим фермерским хозяйствам, так и крупным холдингам.** Мы верим в эффективность этого механизма и готовы со своей стороны развивать инструменты, которые помогут нашим клиентам получить доступ к высокотехнологичным продуктам

— Не так давно были подведены итоги исследовательского проекта Crop Tour, который уже несколько лет реализует AGCO-RM совместно с партнерами. По результатам работы удалось увеличить урожайность кукурузы и подсолнечника в пределах 20% с помощью технологий точного земледелия Massey Ferguson в сочетании с Strip-Till. Как будет развиваться проект в дальнейшем?

— С 2017 года мы проводим исследовательский проект Crop Tour, направленный на поиск оптимальных технологий и решений для фермеров в определенных климатических условиях России. Первые исследования были реализованы на базе СПК «Красная Башкирия» (Республика Башкортостан), вторые — на базе ООО «Кагальник» (Ростовская область). Эти исследования продолжаются, мы будем следить за результатами в течение нескольких лет, чтобы окончательно убедиться в том, что наши технологии — самые эффективные. Если говорить о дальнейшем развитии, то есть планы по организации такого же исследования на базе одного из хозяйств Алтайского края. Этот регион обладает огромным потенциалом в земледелии, здесь накоплен богатый опыт, и тем интереснее изучить его и попробовать предложить аграриям новые технологичные решения.

— Татьяна, какие прогнозы по ситуации на рынке сельхозтехники вы можете озвучить? В чем AGCO-RM видит потенциал своего развития на нем?

— В 2020 году мы не ожидаем роста рынка, но и падения тоже, что уже само по себе делает прогноз достаточно оптимистичным. Российский рынок остается очень перспективным для мировых производителей сельхозтехники, он является одним из наиболее благоприятных для развития. Для корпорации AGCO — это один из стратегических рынков. Мы продолжим активно развиваться в рамках нашей долгосрочной стратегии. В 2019 году мы завершили масштабные трансформации, и следующий этап активной работы — повышение квалификации персонала, обучение, выработка новых компетенций. Наша цель — стать № 1 по качеству техники, технологиям и уровню сервисной поддержки. И мы видим путь к ее достижению именно в профессиональном развитии нашей команды. Это станет основой успеха на несколько лет вперед.

Людмила УСОЛЬЦЕВА



В этом году начнутся продажи одного из флагманов линейки техники брендов AGCO — комбайна Fendt® IDEAL