

В УСЛОВИЯХ РОССИИ

РАЗНООБРАЗИЕ КЛИМАТИЧЕСКИХ ЗОН НАШЕЙ СТРАНЫ ПРИНОСИТ АГРАРИЯМ НЕ ТОЛЬКО РАДОСТЬ СВОИМИ УРОЖАЯМИ — ЗАЧАСТУЮ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ПРИХОДИТСЯ РАБОТАТЬ В СЛОЖНЫХ ПОЧВЕННЫХ И ПОГОДНЫХ УСЛОВИЯХ. СПРАВИТЬСЯ С ТАКИМИ СИТУАЦИЯМИ ПОД СИЛУ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННОЙ И ВЫНОСЛИВОЙ ТЕХНИКЕ



Микко Лехикоинен, вице-президент по продажам и маркетингу Valtra в регионах Европа и Ближний Восток



Российский рынок аграрных машин разнообразен и привлекателен для производителей со всего мира. В конечном итоге, решающими факторами успеха становятся надежность агрегатов, их стоимость и возможность быстрой и полноценной технической поддержки. Бренд Valtra корпорации AGCO-RM демонстрирует указанные качества в полной мере. О ключевых для компании рынках, перспективах развития, а также о новинках и достижениях рассказали Микко Лехикоинен, вице-президент по реализации и маркетингу Valtra в регионах Европа и Ближний Восток, и Антон Прохоров, директор по продажам Fendt и Valtra.

— Расскажите о глобальных итогах работы компании в 2019 году. Какое достижение можно считать наиболее крупным?

М. Л. — Прошедший год я могу назвать удачным. Мы расширили свою присутствие на территории регионов Европы и Ближнего Востока, сохранили хорошие позиции на крупнейшем рынке Южной Америки — Бразилии, заняв долю почти в 20%, причем в 2020 году Valtra отметит 60-летие своего

присутствия в этой стране. Сейчас бренд представлен на всех континентах, за исключением Северной Америки. Возможно, в будущем мы постараемся это исправить, но сейчас намерены сконцентрироваться на ключевых рынках: Южной Америке и Восточной Европе.

Конечно, я не могу не отметить наши успехи на выставке Agritechnica 2019, прошедшей в Ганновере. Фермеры со всего мира смогли увидеть обновленный проекционный дисплей SmartGlass и трактор Valtra N154e Versu, который стал финалистом премии «Трактор года».

— Каковы итоги работы компании в нашей стране в 2019 году? Какая рекордная планка достигнута и за счет чего?

М. Л. — Рынок России для нас является одним из самых привлекательных, и тем приятнее наблюдать за ростом популярности на нем бренда Valtra. Наши

тракторы пользуются спросом в разных сферах деятельности: в аэропортах, на торфопроизводстве и лесозаготовках, при обслуживании дорог. Сейчас мы ведем работу по наращиванию присутствия в агропромышленном комплексе, и результаты превосходят все ожидания. Так, в 2019 году в России реальный уровень продаж компании превзошел запланированный более чем на 40%. Причин успеха несколько. Прежде всего, оказала влияние изменившаяся система дистрибуции техники AGCO-RM, где бренды Fendt и Valtra представлены в одном канале, а Massey Ferguson — в другом. Теперь дилеры могут фокусироваться на каждом бренде в отдельности, повышая качество обслуживания клиентов. Также команда из AGCO-RM проделала отличную работу по выпуску на рынок новых продуктов: тракторов Valtra T серии в лимитированной комплектации REDLINE и модели Valtra A95.

В 2019 ГОДУ НАИБОЛЬШАЯ ДОЛЯ РЫНКА БРЕНДА VALTRA В РОССИИ ПРИШЛАСЬ НА ПРИМОРСКИЙ КРАЙ И АРХАНГЕЛЬСКУЮ ОБЛАСТЬ, ГДЕ ДАННЫЕ МАШИНЫ МОГУТ УСПЕШНО СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ЗАДАЧАМИ. ПРИ ЭТОМ ЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И НА УРАЛЕ



Антон Прохоров, директор по продажам Fendt и Valtra

— Какие российские регионы лидируют по продажам машин?

А. П. — Наша техника создана для работы в непростых климатических условиях, когда критически важны маневренность и производительность в сочетании с надежностью. Поэтому неудивительно, что в 2019 году наибольшая доля рынка пришлось на Приморский край и Архангельскую область, где наши машины могут успешно справиться со всеми задачами. При этом лучших результатов в объеме продаж мы достигли в Ленинградской области и на Урале. Как говорил Микко Лехикоинен, основную причину успеха мы видим в концентрации внимания дилерских команд на отдельных брендах. Когда дилеры начинают верить в продукт, можно ожидать роста реализации.

— Какая техника пользуется наибольшей популярностью в России?

А. П. — Пожалуй, самый высокий уровень спроса мы видим на модели Valtra T серии: тракторы T193 прошлого поколения, T234 и T194. На них в 2019 году пришлось около 97% от общего объема продаж Valtra.

— Какова стратегия развития бренда в России? Какие особенности продажи техники есть в нашей стране?

М. Л. — Российский рынок очень конкурентный, и данная ситуация не изменится в ближайшие годы. Наиболее сильное положение мы занимаем в специальном секторе, но наши планы включают усиление позиций в аграрной отрасли, в том числе за счет по-



левых мероприятий. Продолжится работа по поддержке продаж тракторов Valtra A95 и Valtra S серии в сегменте высокой мощности. Услышав название нашего бренда, люди вспоминают о стране его происхождения — Финляндии, известной выносливостью и надежностью производимых машин. Данные качества, учитывая размеры территории России, являются самыми ценными.

— Каким сегодня вы видите российский рынок сельхозтехники и как он будет развиваться в ближайшие годы?

А. П. — В 2019 году рынок показал незначительное падение, и мы ожидаем, что эта тенденция сохранится. Но бизнес не стоит на месте: всегда есть клиенты, которым нужны новые технологии для повышения эффективности их деятельности. Мы стремимся раскрыть потенциал бренда в разных регионах России, включая те, где он пока не представлен. В этом направлении уже была проделана огромная работа по совершенствованию дилерской сети и наших бизнес-процессов, и мы намерены продолжать рост.

— На какие направления будет делаться основной акцент в 2020 году?

М. Л. — В прошлом мы наблюдали несколько новых и интересных тенденций в российском сельском хозяйстве: под-

держку виноделия и популяризацию технологий интеллектуального земледелия. Я рад сообщить, что эти направления мы активно прорабатывали и представили результаты на выставке Agritechnica 2019. В частности, в Ганновере состоялся первый показ новой Valtra F серии — машин мощностью от 75 до 105 л.с. Они предназначены для работы в садах и виноградниках, и, по нашим планам, будут пользоваться спросом на юге Европы. Существует вероятность, что в будущем они появятся на российском рынке. Отдельный стенд был посвящен нашим разработкам в области умного земледелия. Их цель — повысить урожайность при одновременном сокращении расходов и времени простоя. Для управления используется уже известный в России подлокотник SmartTouch. Решение, предлагаемое Valtra, включает ряд технологий: автопилот, программы управления навесным оборудованием Isobus и его секциями, TaskDoc для передачи документации по беспроводному каналу в систему контроля за хозяйством с трактора и обратно, систему телеметрии Valtra Connect с использованием GPS. Мы рассчитываем, что эти технологии помогут фермерам оптимизировать свой рабочий процесс и оставить больше времени на развитие бизнеса.

В ГАННОВЕРЕ СОСТОЯЛСЯ ПЕРВЫЙ ПОКАЗ НОВОЙ VALTRA F СЕРИИ — МАШИН МОЩНОСТЬЮ ОТ 75 ДО 105 Л.С. ОНИ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ РАБОТЫ В САДАХ И ВИНОГРАДНИКАХ, И, ПО ПЛАНУ КОМПАНИИ, БУДУТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПРОСОМ НА ЮГЕ ЕВРОПЫ