

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ЮГПРОМ ЮРИЙ ПЕЧЁНОВ: «БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС – ТРЕБОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО АГРОРЫНКА»

В 2017 ГОДУ ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ДИЛЕРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ НА ЮГЕ РОССИИ – КОМПАНИЯ «ЮГПРОМ» - ПРОВЕЛ РЯД ТАКТИЧЕСКИХ И СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СВОЕЙ РАБОТЕ. С ЧЕМ СВЯЗАНЫ НОВОВВЕДЕНИЯ И КАК ОНИ СКАЖУТСЯ НА РАЗВИТИИ АГРОТЕХНИЧЕСКОГО РЫНКА В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ? ОБ ЭТОМ – В ИНТЕРВЬЮ АИФ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «ЮГПРОМ» ЮРИЕМ ПЕЧЁНОВЫМ.



Генеральный директор компании Югпром Юрий Печёнов.

- Юрий Анатольевич, с чем связано частичное реформирование работы компании Югпром?

- С растущими запросами рынка. Такое реформирование, как вы выразились, мы проводим регулярно. Ориентируемся на европейский и общемировой уровень. Это требует непрерывного и активного развития. Постоянно совершенствуем кадровый состав специалистов. Особый акцент - на расширение и повышение качества сервисных услуг. Забота о клиенте, как главном участнике бизнес-диалога, - обязательный атрибут команды Югпром.

Лишь немногие дилеры могут похвастаться большим процентом лояльных клиентов. И причина понятна: их расположение требует серьезных ресурсов – финансовых, человеческих, временных. При этом некоторые поставщики даже не скрывают заинтересованности в том, чтобы купленная техника служила ограниченный срок, и люди были вынуждены снова обращаться к дилеру...

Глубоко ошибочная позиция. Те, кто ей следует, проигрывают, а мы нацелены на выигрыш. То есть на эффективную работу со своими клиентами.

Хороший поставщик - как хороший врач. Вот вы, например, пойдёте к доктору, который не готов нести ответственность за пациента?

- Вряд ли...

- Вот и к недобросовестному дилеру второй раз умный покупатель не пойдёт. Качественная агротехника – дорогое удовольствие. Сельхозпроизводитель заинтересован в том, чтобы она служила максимально долго и была многофункциональна. Поэтому для каждого покупателя мы разрабатываем индивидуальную программу сохранения «здоровья» пос-



80% комбайнового парка края - продукция компании РОСТСЕЛЬМАШ.

таваемой техники. Поддерживаем её форму и состояние на протяжении всего жизненного цикла. Принимаем на себя проблемы по сервисному и техническому обслуживанию поставленных машин и оборудования.

Главное, чтобы клиент и сам был готов экономить силы, время и деньги, а не заниматься «самолечением», которое приводит к тому, что он платит в конечном итоге дважды, трижды, а в некоторых случаях ещё больше.

- Какие конкретно проведены изменения по улучшению сервисного обслуживания?

- Являясь официальным дилером крупнейшего мирового производителя сельскохозяйственной техники Ростсельмаш, мы создали на своей территории сертифицированный сервисный центр Ростсельмаш. На протяжении многих лет он является залогом качества приобретаемой продукции. Центр производит гарантийное и сервисное обслуживание техники на территории Ставропольского и Краснодарского краев, в республиках СКФО.

В этом году в этом структурном подразделении почти в половину выросло количество сервисных инженеров и единиц технопарка. На сегодняшний день это - 57 человек и 26 специализированных авто на базе Mercedes-Benz Sprinter, Toyota Hilux, Volkswagen Caddy. Автомобили укомплек-

туют не более 24 часов. Такая скорость особенно важна в сезон, когда каждая минута работы аграриев – на вес золота.

- А если запасные части надо не просто доставить, но еще и установить?

- Все специалисты центра прошли обучение на Ростсельмаш. Это люди с опытом и высокой квалификацией. В своей работе они укладываются в самые оперативные сроки. Иногда достаточно нескольких часов. В случаях, если требуется разборка основных узлов, время установки может занять до двух суток. Если всё ещё сложнее и нужна разборка с заменой базисных деталей (рам, полурам, блоков двигателей, корпусов задних мостов и т.д.), работа может продлиться пять дней. Но не более того.

Для сравнения: при других обстоятельствах на самостоятельную починку у сельхозпроизводителя может уйти несколько недель. Эта разница может стоить ему миллионов убытков.

- Что показал опыт 2017 года – расширение сервисных услуг сказалось на продажах?

- Разумеется. Нам доверяют постоянные клиенты, присоединяются новые. Объемы продаж значительно выросли.

- Вы уже отметили, что сельскохозяйственная техника – удовольствие дорогое. Югпром всегда предоставлял своим покупателям различные финан-

сированные программы. Какую наиболее оптимальную финансовую схему?

- Расскажите, пожалуйста, подробнее. Для сельхозпроизводителей это важная информация.

- Например: DLL (De Lage Landen Leasing) предоставляет уникальную лизинговую программу Ультра-лизинг, позволяющую приобрести технику в максимально быстрый срок. Пожалуй, сегодня это одна из самых выгодных программ по своим параметрам, а главное, она доступна практически для каждого агрария. Преимущества данного продукта это: сроки предоставления до 5 лет с возможностью продления на 2 года; аванс от 10%; возможность выбора сезонности платежей; сниженные ставки удорожания от 2,5% в год; блиц-сроки рассмотрения и принятия решения о финансировании от 3 дней.

Не так давно, партнером РСМ-Финанс стал Росбанк-лизинг. Совместными усилиями была разработана программа «4x4» - это финансовый инструмент по приобретению тракторов RSM 2375. На данную машину пользуется особым спросом у аграриев, так как она имеет максимальную эффективность в соотношении «производительность/вложенные средства». Тем более, что она проходит ещё и по государственной программе по обеспечению сельхозтехники № 1432, дающей аграриям скидку в 15%. Условия



Мобильная сервисная служба Югпрома всегда готова оперативно и качественно выполнить свою задачу.

тованы диагностическим оборудованием для проверки работоспособности гидравлических, механических и электрических систем комбайнов и тракторов. На складах компании имеется резерв запасных частей на 300 млн. рублей. В сезон это количество будет увеличено в 2 раза. География расположения пунктов сервисного центра – ещё одно преимущество Югпром. До клиента инженеры добираются в течение двух-трех часов. Складские помещения расположены таким образом, что время поставки запасных частей в поле состав-

ляет не более 24 часов. Такая скорость особенно важна в сезон, когда каждая минута работы аграриев – на вес золота.

сые инструменты для приобретения машин и оборудования. Какие финансовые рычаги можно будет использовать в наступающем году?

- Это - самые разные схемы приобретения техники, включая лизинг, кредит, распродажу. Компания Ростсельмаш работает с такими финансовыми организациями как DLL-лизинг, Росагролизинг, Росбанк-лизинг, Сбербанк-лизинг, Россельхозбанк. Для удобства сельхозтоваропроизводителей был организован проект РСМ-финанс, с помощью которого клиенты могут подоб-

«4x4» это - аванс 25%, платежи равные - один раз в год (удобство состоит в том, что сельхозпроизводители могут вносить платеж после уборки, когда есть в наличии денежные средства, после реализации урожая), срок лизинга - 3 года.

- Ваши пожелания партнерам и клиентам в наступающем году?

- Чтобы год был урожайным. И никаких сбоев – ни в работе техники, ни в бизнесе, ни в домашних делах. Благополучия и процветания нашему агропрому!

Василий ВЕТРОВ