

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«АГРОТЕК»**

Звіт про управління

**за рік, що закінчився
31 грудня 2020 року**



JOHN DEERE

АГРОТЕК

м. Дніпро

ЗМІСТ

1. КОРОТКА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВ «АГРОТЕК»	3
2. ОПИС ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОТЕК»	4
3. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ТОВ «АГРОТЕК»	6
4. ЦІЛІ ТА СТРАТЕГІЇ ТОВ «АГРОТЕК»	11
5. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ТОВ «АГРОТЕК»	14
6. ПРОДУКТИ ТА ПОСЛУГИ, ЩО ПРОПОНУЄ ТОВ «АГРОТЕК»	16
7. ОГЛЯД РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ УКРАЇНИ	18
8. РИНКОВА ЧАСТКА ТОВ «АГРОТЕК» В СТРАТЕГІЧНИХ СЕГМЕНТАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ	27
9. ОГЛЯД ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ТОВ «АГРОТЕК»	38
10. КОРОТКИЙ ОГЛЯД ОПЕРАЦІЙ З ПОВ'ЯЗАНИМИ ОСОБАМИ	41
11. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА	41
12. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ	43
13. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	43

1. Коротка характеристика ТОВ «Агротек»

- Підприємство створене у формі товариства з обмеженою відповідальністю 31 жовтня 2002 р. Повне найменування підприємства – «Товариство з обмеженою відповідальністю «Агротек». Скорочено – ТОВ «Агротек».
- Юридична адреса підприємства - вул. Собінова, буд.1, м. Дніпро, 49083,
- Центральний офіс розташований за адресою: 52001, м. Підгородне, автодорога Знам'янка-Луганськ- Ізварино 227 км+580 м, територія Підгородненської міської ради, Дніпровський район, Дніпропетровська обл.
- ТОВ «Агротек» є комерційною організацією, метою роботи якої є отримання прибутку.
- ТОВ «Агротек» здійснює наступні види діяльності:
 - Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням (основний);
 - Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення;
 - Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування;
 - Фінансовий лізинг;
 - Надання інших індивідуальних послуг, н. в. і. у.;
 - Неспеціалізована оптова торгівля;
 - Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
 - Допоміжна діяльність у рослинництві;
 - Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами;
 - Комп'ютерне програмування;
 - Консультування з питань інформатизації;
 - Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем;
 - Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
 - Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;
 - Надання в оренду вантажних автомобілів;
 - Рекламні агентства.



2. Опис діяльності ТОВ «Агротек»

ТОВ «Агротек» працює на українському ринку сільськогосподарської техніки з 2002 р., а з 2009 р. офіційно представляє John Deere в Україні. ТОВ «Агротек» є провідним дилером John Deere в Україні. Продаж і обслуговування сільськогосподарської техніки John Deere, включаючи поставки оригінальних запасних частин - стратегічний напрям бізнесу товариства.

Серед інших напрямків - продаж і обслуговування техніки Vaderstad, Hagie, Kemper, Kramer, Mazzotti, Monosem, Sulky, продаж і сервіс сільськогосподарських і промислових шин Firestone, Michelin, Kormoran, Kleber, Bridgestone, Carlisle і Speedways комплексні поставки і обслуговування зрошувальних систем ОТЕСН. Протягом останніх років ТОВ «Агротек» - дилер N1 Michelin в Україні.

Протягом 2020 року дилерські центри ТОВ «Агротек» були представлені в Дніпропетровській, Запорізькій, Херсонській і Донецькій областях. Дилерські центри надають клієнтам повний комплекс послуг з постачання та обслуговування техніки John Deere, в т.ч.:

- передпродажна підготовка техніки,
- продаж техніки,
- допомога у фінансуванні,
- сервісне обслуговування,
- поставки запасних частин,
- впровадження технологій точного землеробства.

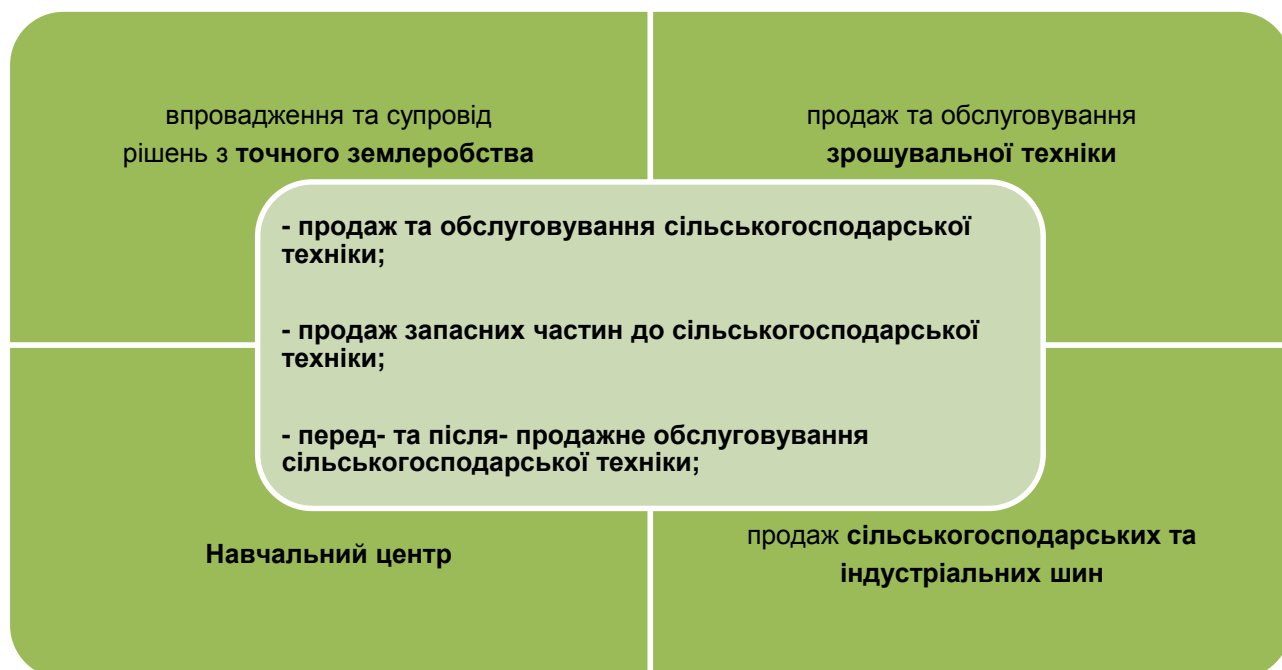
За роки активного зростання була побудована розвинена мережа регіональних сервісних центрів і складів (протягом 2020р. їх можна нарахувати 11ть), що надають послуги і підтримку клієнтам, виключно згідно з найвищими стандартами бренду John Deere. Наразі ТОВ «Агротек» охоплює весь південний схід України з центральним офісом в місті Підгородне (52001, м. Підгородне, автодорога Знам'янка-Луганськ- Изварино 227 км+580 м, територія Підгородненської міської ради, Дніпровський район, Дніпропетровська обл.)

Основні напрямки діяльності:

- поставка та обслуговування сільськогосподарської техніки John Deere, Vaderstad, Hagie, Kemper, Kramer, Mazzotti, Monosem, Sulky;
- поставка сільськогосподарських шин наступних брендів: Michelin, Kleber, Bridgestone, Firestone, Carlisle і Speedways;
- поставка та обслуговування зрошувальної техніки ОТЕСН;
- повний комплекс рішень в області точного землеробства:
 - впровадження географічної інформаційної системи,
 - послуги із застосуванням безпілотних літальних апаратів (БПЛА),
 - складання карт потенціалу поля,
 - проведення агрохімічного аналізу ґрунту (за 17 показникам),
 - проведення комплексної агродіагностики поля,
 - поставка та обслуговування техніки WintexAgro



Профільні напрямки діяльності ТОВ «Агротек»



Сфера діяльності ТОВ «Агротек» протягом 2020р. за географічним розташуванням та галузевим спрямуванням



Згідно Дилерського договору, компанія ТОВ «Агротек» здійснює свій основний бізнес – продаж та обслуговування техніки, впровадження інтелектуальних технологій John Deere, виключно в Дніпропетровській, Запорізькій, Херсонській та Донецькій областях. Продаж запасних частин, до техніки John Deere, також обмежений цими регіонами.

Що стосується інших напрямків діяльності ТОВ «Агротек», вони мають наступну географію, згідно до відповідних договорів:

- продаж та обслуговування зрошувальної техніки: Дніпропетровська, Запорізька, Херсонська, Одеська та Миколаївська області;
- продаж сільськогосподарських та індустріальних шин – без обмежень.

3. Організаційна структура ТОВ «Агротек»

На кінець 2020 року структура ТОВ «Агротек» складалась з:

1. Адміністрація, **12,75** од.:
 - 1.1. Директор – 0,75
 - 1.2. Заступник директора комерційного – 3
 - 1.3. Начальник відділу – 1
 - 1.4. Головний бухгалтер – 0,25
 - 1.5. Бухгалтер – 5,25
 - 1.6. Маркетолог – 1
 - 1.7. Офіс-адміністратор – 1
 - 1.8. Інженер з охорони праці – 0,5
2. Адміністративно-господарський відділ, **15,5** од.:
 - 2.1. Начальник відділу – 1
 - 2.2. Завідувач господарства – 2
 - 2.3. Прибиральник службових приміщень – 6
 - 2.4. Прибиральник виробничих приміщень – 0,5
 - 2.5. Комірник – 1
 - 2.6. Двірник – 5
3. Відділ з постачання, **4** од.:
 - 3.1. Начальник відділу – 1
 - 3.2. Менеджер зі збуту – 1
 - 3.3. Аналітик консолідованої інформації – 1
 - 3.4. Економіст – 1
4. Відділ з продажу запасних частин, **39,25** од.:
 - 4.1. Начальник відділу - 1
 - 4.2. Завідувач складу - 1
 - 4.3. Заступник завідувача складу – 1
 - 4.4. Інженер – 1
 - 4.5. Завідувач господарства – 1
 - 4.6. Менеджер з маркетингу – 1
 - 4.7. Аналітик консолідованої інформації – 0,5
 - 4.8. Митний декларант – 0,25
 - 4.9. Менеджер зі збуту – 16
 - 4.10. Комірник – 16,5
5. Відділ з продажу навігаційних систем, **5,5** од.:
 - 5.1. Фахівець – 0,5
 - 5.2. Менеджер зі збуту – 1
 - 5.3. Механік – 3

- 5.4. Диспетчер - 1
- 6. Відділ з продажу техніки, **16,5** од.:
 - 6.1. Начальник відділу - 1
 - 6.2. Старший менеджер із збуту – 1
 - 6.3. Слюсар з ремонту сільськогосподарських машин та устаткування – 1,5
 - 6.4. Механік – 1
 - 6.5. Інженер – 1
 - 6.6. Менеджер зі збуту - 11
- 7. Відділ зовнішньоекономічної діяльності, **2,25** од.:
 - 7.1. Директор з зовнішньоекономічної діяльності – 1
 - 7.2. Менеджер із зовнішньоекономічної діяльності – 1
 - 7.3. Перекладач – 0,25
- 8. Відділ інформаційних технологій – **2** од.
 - 8.1. Програміст (база даних) – 2 од.
- 9. Відділ маркетингу, **1** од.:
 - 9.1. Начальник відділу – 1
- 10. Відділ продажу шин та дисків, **19,25** од.:
 - 10.1. Начальник відділу – 0,25
 - 10.2. Заступник начальника відділу - 1
 - 10.3. Водій автотранспортних засобів – 1
 - 10.4. Комірник – 6
 - 10.5. Старший менеджер із збуту - 1
 - 10.6. Менеджер зі збуту – 7
 - 10.7. Завідувач складу – 2
 - 10.8. Охоронник - 1
- 11. Диспетчерський відділ, **1** од.
 - 11.1. Начальник відділу – 1
- 12. Сервісний відділ, **49,25** од.:
 - 12.1. Начальник відділу – 0,75
 - 12.2. Диспетчер – 1,5
 - 12.3. Механік – 24
 - 12.4. Інженер – 2
 - 12.5. Менеджер з постачання – 2
 - 12.6. Провідний інженер – 3
 - 12.7. Старший диспетчер – 1,5
 - 12.8. Слюсар з ремонту сільськогосподарських машин та устаткування – 10,5
 - 12.9. Вантажник – 2
 - 12.10. Менеджер систем якості – 1
 - 12.11. Аналітик консолідованої інформації - 1
- 13. Склад, **7** од.:
 - 13.1. Завідувач складу – 2
 - 13.2. Охоронник – 1
 - 13.3. Комірник - 4
- 14. Транспортний відділ, **1,5** од.:
 - 14.1. Менеджер з транспорту – 1
 - 14.2. Водій автотранспортних засобів – 0,5
- 15. Фінансовий відділ, **1** од.:
 - 15.1. Економіст – 1
- 16. Відділ охорони, **15** од.:
 - 16.1. Начальник відділу – 1
 - 16.2. Старший охоронник – 1
 - 16.3. Охоронник – 13
- 17. Відділ лізингових операцій, **1** од.



Товариство з обмеженою відповідальністю "Агротек"

restart.agrotek.org.ua

49083, Дніпропетровська обл., м. Дніпро, вул. Собінова, буд.1

код ЄДРПОУ 32232765

ІПН 322327604619

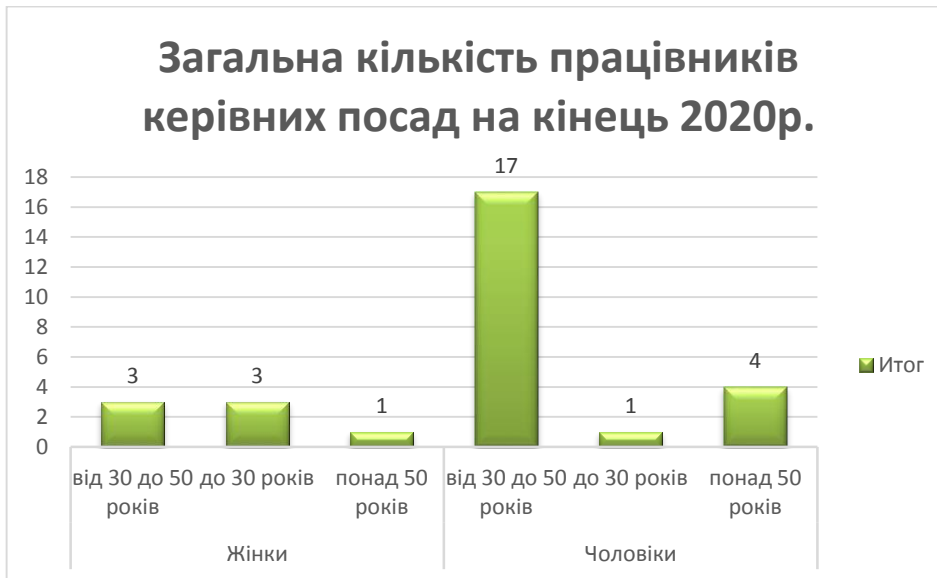
17.1. Начальник відділу – 1

Всього **193,75** штатних одиниць.

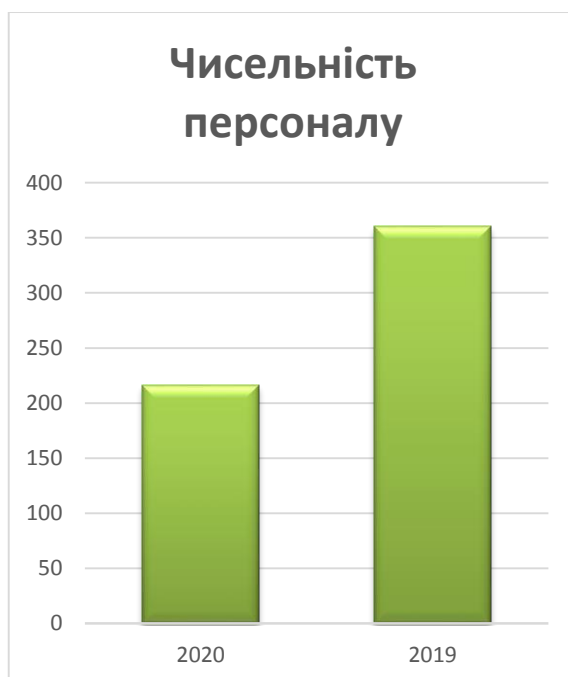
Організаційна структура ТОВ «Агротек» викладена у Додатку 1 даного звіту.

Керівний склад ТОВ «Агротек» на кінець 2020р.



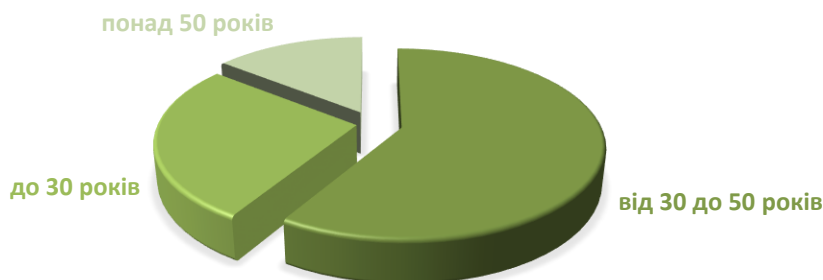


Чисельність персоналу на 31 грудня 2020 року складає 216 осіб, що на 40% менше ніж було на 31 грудня 2019 року (360 осіб).



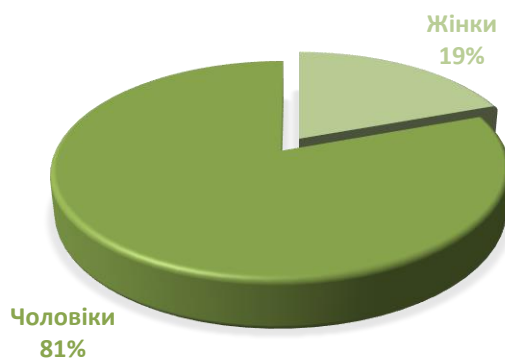
Станом на 31 грудня 2019 року середній вік працівників ТОВ «Агротек» склав 35 років, а на 31 грудня 2020 року – 37 років.

СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛУ ЗА ВІКОМ НА 31.12.2020Р.



На кінець року частка жінок в колективі підприємства зменшилась на 1,27% порівняно з попереднім : 31.12.2020р. – 19,44%, 31.12.2019р. – 21,11%, 31.12.2018р. – 22,38%.

СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛУ ЗА СТАТТЮ НА 31 ГРУДНЯ 2020Р.



4. Цілі та стратегії ТОВ «Агротек»

I. Місія

Місія ТОВ «Агротек» звучить наступним чином: «Надання, кращих в своєму класі, рішень для підприємств сільськогосподарської галузі»

II. Цілі

Короткострокові цілі (до 2022 р.):

- Збереження долі ринку, досягнутої в період 2018-2020 рр., по стратегічним продуктивим напрямкам.
- Розробка та впровадження заходів для підтримки продажу техніки, послуг та запчастин.
- Досягнення цілей згідно Річному бізнес-плану John Deere та Програмі Р4Р.

Середньострокові цілі (до 2024 р.):

- Розробка та впровадження стратегії низьких витрат.
- Розробка та реалізація програми розвитку персоналу.
- Розробка та реалізація програми збереження клієнтської бази.

Довгострокові цілі (до 2025 р.):

- Розробка та впровадження процедури формування загального (та єдиного для бізнеса) цілепокладання.
- Розробка та впровадження стратегії диверсифікації бізнесу.
- Розробка та впровадження стратегії управління та покращення показника NPS.

SWOT-аналіз

SWOT-аналіз		
	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	1. Багаторічний досвід та репутація компанії, як надійного партнера. 2. Кваліфікація персоналу компанії. 3. Розвинута мережа територіальних підрозділів компанії. 4. Можливість надавати освітню підтримку клієнтам. 5. Сила бренду John Deere.	1. Відсутність в портфелі збиральної техніки моделей для малих та середніх господарств. 2. Необхідність виводу на ринок нових брендів та продуктів. 3. Як наслідок, тривале збільшення витрат та, одночасне, зниження рентабельності. 4. Недостатня обізнаність клієнтів з питань впровадження digital технологій та ступінь технічного оснащення клієнтів.
Можливості (O)	SO	WO
1. Галузь залишається ВВП-утворююча для національної економіки. 2. Розповсюдження в галузі цифрових та інтернет технологій. 3. Поява нових споживчих сегментів. 4. Попит на кваліфікований персонал серед клієнтів. 5. Попит на кваліфіковане впровадження технологій серед клієнтів. 6. Вільний обіг землі.	1. Маркетингова та збутова стратегія по напрямку точного землеробства та цифрових рішень. 2. Маркетингова та збутова стратегія Освітнього центру, як для внутрішнього, так і для зовнішнього клієнта. 3. Просування брендів Kramer, Monosem, Hagie, Kemper, Mazzotti, Sulky, Firestone, Michelin, Kormoran, Kleber, Bridgestone, Carlisle і Speedways.	1. Дослідження потреб існуючих та потенційних клієнтів. 2. Фінансова оцінка доцільності відкриття нових напрямків. 3. Підвищення якості обслуговування. 4. Збільшення обсягу сервісних on-line послуг. 5. Синхронізація зусиль основних напрямків компанії, задля покращення інформації про клієнтів та збільшення прибутку, в цілому.
Загрози (T)	ST	WT
1. Недостатня платоспроможність клієнтів. 2. Валютні коливання. 3. Агро-кліматичні ризики. 4. Сезонний характер продуктів та послуг, які забезпечують переважну частку прибутку компанії. 5. Виключно цінова/фінансова конкуренція. 6. Конкуренція.	1. Розробка нових клієнтських пропозицій, залежно від обраної сегментації. 2. Диверсифікувати бізнес. 3. Підвищити економічну ефективність ключових процесів, згідно існуючої бізнес-моделі. 4. Підвищення прибутковості напрямку trade-in і вживаної техніки.	1. Зниження рівня прибутковості бізнесу. 2. Втрата долі ринку, по стратегічним позиціям. 3. Втрата персоналу.

III. Загальна (базова) стратегія розвитку, конкурентна та функціональна стратегії

Базова стратегія:

В даний час компанія дотримується стратегії збереження позицій, по основним товарним категоріям, що здійснюється шляхом більш зваженого планування продажів з врахуванням термінів скорочення складу.

Функціональна стратегія:

Стратегія маркетингу. Основні зусилля, в коротко для середньострокової перспективі, компанія направить на покращення якості обслуговування клієнтів та налаштування внутрішніх процесів роботи з клієнтами. Крім того, необхідно розробити стратегію просування нових брендів – партнерів John Deere – та їх продукті, відповідно. Довгостроковим є питання підвищення прибутковості бізнесу.

Фінансова стратегія. Зважаючи на вимоги бренду John Deere, актуальними залишаються питання підтримки певної долі власного капіталу та розміру прибутковості до оподаткування. Тим не менш, більш актуальним залишається питання впровадження стратегії оптимізації витрат, без вагомих втрат ринкових/маркетингових показників.

Збутова стратегія. Просування на ринок партнерів John Deere (нових брендів та продуктів). Це вимагає більш якісної сегментації клієнтів та більш таргетованої стратегії продаж, в цілому. Передбачаємо вміння планувати не тільки внутрішні ресурси, але й надавати більш професійні консультації клієнтам, з питань оновлення парку техніки.

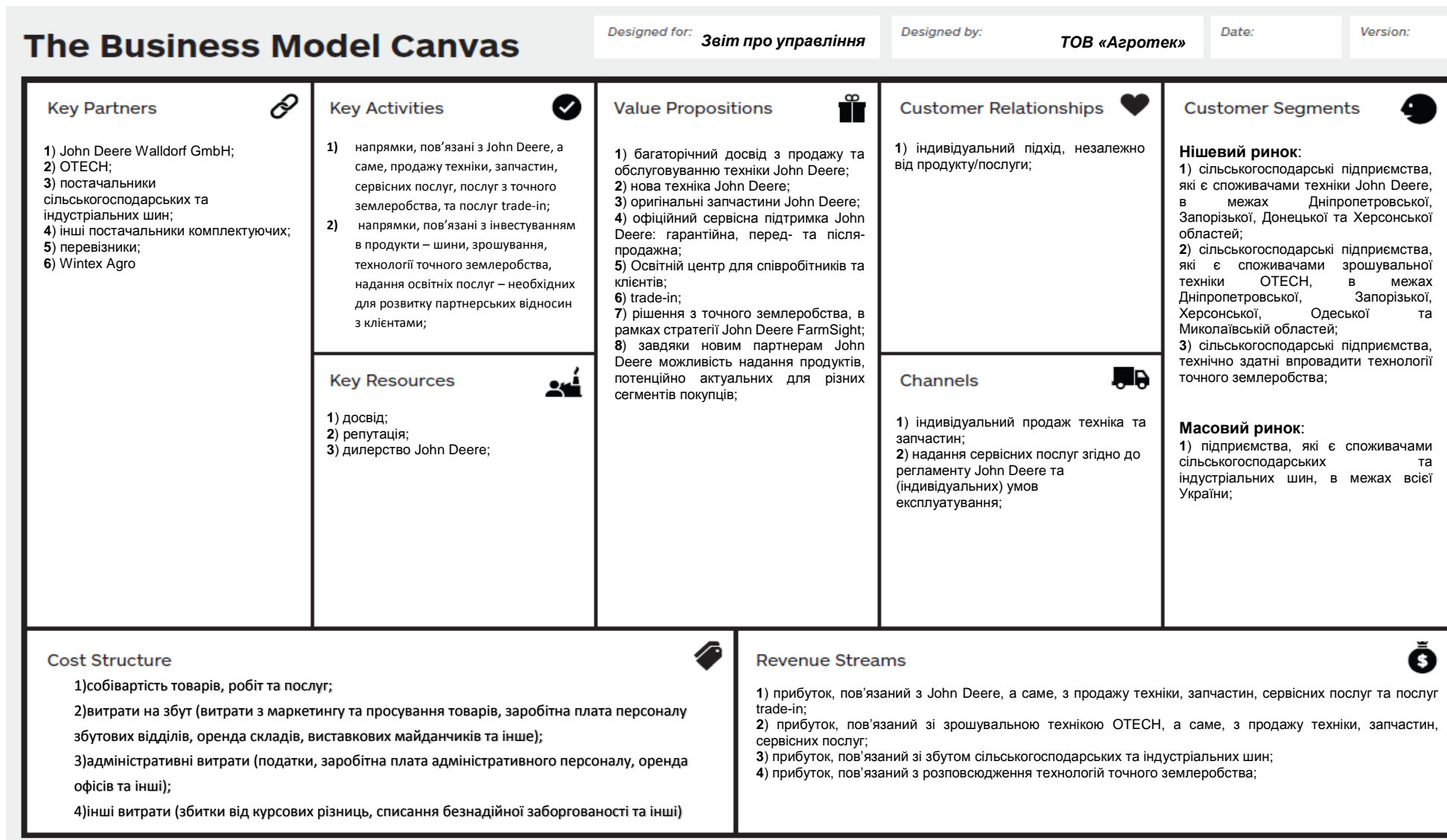
Конкурентна стратегія:

ТОВ «Агротек» здійснює свою діяльність на олігопольному ринку. Конкурентна ситуація на ринку сільськогосподарської техніки, практично, не змінюється, поки не буде відкрито ринку продажу землі.

Простору для цінової конкуренції залишається дуже мало, тому на ринку з'являються компанії, які намагаються надавати послуги з технічної оптимізації існуючого парку техніки, в рамках продуктів сегменту точного землеробства.

Серед конкурентних переваг компанії – постійний розвиток якісної техніки та цифрових технологій John Deere, авторитет компанії, розвинута мережа територіальних підрозділів, кваліфікація сервісного персоналу та освітня підтримка клієнтів.

Рівень цінової конкуренції можна охарактеризувати як дуже високу. Протягом останніх років галузь сильно потерпає від різких кліматичних коливань, що негативно впливає на платоспроможність клієнтів та ринкові позиції бізнесу, відповідно. Тому, для утримання своїх позицій та клієнтів необхідно посилити стратегії зменшення витрат та виявлення нових потреб клієнтів.

5. Бізнес-модель ТОВ «Агротек»


6. Продукти та послуги, що пропонує ТОВ «Агротек»

1. Техніка за основними брендами та категоріями

1.1. Сільськогосподарська техніка:

- 1.1.1. комбайни John Deere: W660, T660, S760, S77;
 - 1.1.2. трактори John Deere 6-ої серії: 6110B Premium (110 к.с.), 6125M (125 к.с.), 6135B Premium (135 к.с.), 6140B Premium (140 к.с.), 6195M (195 к.с.);
 - 1.1.3. трактори John Deere 8-ої серії: 8320R (320 к.с.), 8335R (335 к.с.), 8435R (345 к.с.), 8370R (370 к.с.);
 - 1.1.4. самохідні оприскувачі John Deere: M4040, R4045; R4040i/R4045i;
 - 1.1.5. самохідні оприскувачі HAGIE: STS12, STS10;
 - 1.1.6. самохідні оприскувачі Mazzotti;
 - 1.1.7. причіпний оприскувач John Deere M700/M700i, R700i; M732;
 - 1.1.8. сівалка пневматична John Deere 1890 (робоча ширина 10,9 м);
 - 1.1.9. сівалки пропасні:
 - John Deere: 1745, DB 25, DB 37 EE, 1755;
 - Vaderstad: Tempo TPF8, Tempo L16;
 - Monosem NC Technic S;
 - 1.1.10. сівалки зернові:
 - John Deere: 455 (робоча ширина 7,6 та 10,67 м), 1590 (робоча ширина 4,6 та 6,1 м);
 - Vaderstad: Rapid RD300C (робоча ширина 3 м), Rapid RD400C (робоча ширина 4 м), Rapid RD600A (робоча ширина 6 м), Spirit ST600 (робоча ширина 6 м);
 - 1.1.11. глибокорозпушувач John Deere 2720 (робоча ширина 3,8 м);
 - 1.1.12. плуг John Deere 3810 (8 корпусів);
 - 1.1.13. стерновий луцильник Vaderstad: Carrier CR500 (робоча ширина 5 м), Carrier CR650 (робоча ширина 6,5 м), Carrier CR820 (робоча ширина 8,2 м);
 - 1.1.14. жниварки зернові John Deere: 625R (робоча ширина 7,6 м), 630R (робоча ширина 9,14 м), 625F (робоча ширина 7,6 м), 630F (робоча ширина 9,14 м);
 - 1.1.15. жниварки соняшникові:
 - ZURN SOLERO SF1270,
 - NARDI SFH 740, SFH 940;
 - 1.1.16. бункер John Deere 1910 (8 800 л.);
- #### 1.2. Зрошувальне обладнання Otech:
- 1.2.1. кругові стаціонарні установки ST 168;
 - 1.2.2. кругові буксирні установки ST 168;

2. Сервісні послуги (в рамках бізнесу з продажу сільськогосподарської техніки):

- 2.1. Ремонт та обслуговування.
- 2.2. Передпродажна підготовка.
- 2.3. Введення техніки в експлуатацію.
- 2.4. Гарантійна підтримка.
- 2.5. Технічна консультація.
- 2.6. Навчання клієнтів.

3. Послуги з trade-in та продажу/обслуговуванню вживаної техніки.

4. Послуги та продукти напрямку інтелектуальних рішень/точного землеробства:

4.1. John Deere FarmSight:

- 4.1.1. Інструктаж користувачів по роботі з програмним забезпеченням JDOffice International;
- 4.1.2. Аерофотомоніторинг;
- 4.1.3. Створення ГІС-проекту;
- 4.1.4. Відбір проб ґрунту;

- 4.1.5. Аналіз проб ґрунту;
 - 4.1.6. Конвертування даних ГІС-проекту до програми My John Deere;
 - 4.1.7. Підтримка програмного забезпечення JDOffice;
 - 4.2. Консультування по супутниковим знімкам;
 - 4.3. Обробка картографічних даних;
 - 4.4. Аналіз карт врожайності клієнта;
 - 4.5. Програмування карт внесення;
- 5. Послуги Освітнього центру**

5.1. Внутрішнє навчання (для персоналу ТОВ «Агротек»):

5.1.1. Дистанційне навчання, засобами веб-порталу Agrotek Academy.

Тематика курсів:

- Продуктова лінійка техніки John Deere.
- Основи сервісного обслуговування техніки John Deere.
- Основні правила роботи з клієнтами.
- Базові принципи роботи з каталогами запасних частин.
- Базові принципи роботи з шинною продукцією.
- Базові принципи роботи зі зрошувальним обладнанням.

5.1.2. Щорічне тестування, для підтвердження своєї кваліфікації. Даний вид навчання триває, без відриву від основних бізнес-процесів.

5.1.3. Аудиторне навчання. Проводиться для всіх співробітників компанії, за напрямками.

Тематика аудиторного навчання:

- Основи гідравліки.
- Основи електрики.
- Паливні системи.
- Передпродажна підготовка техніки.
- Основи сервісного обслуговування тракторів John Deere серії 6B та 6M.
- Основи сервісного обслуговування тракторів John Deere серії 8R.
- Основи сервісного обслуговування оприскувачів John Deere серії M4000.
- Основи сервісного обслуговування комбайнів John Deere S серії.
- Основи сервісного обслуговування комбайнів John Deere W, T серії.
- Основи сервісного обслуговування зернових сівалок.
- Системи точного землеробства. Основні компоненти і системи управління.
- Діагностика несправностей. Робота з програмними продуктами.
- Сівалки Vaderstad Rapid 300-800, Spirit, Seed Hawk, Tempo. Сервісне обслуговування.
- Аграрні технології.
- Основи обслуговування клієнтів.
- Робота в команді.
- Основи продажу техніки John Deere.
- Ефективний керівник.
- Робота з CRM системою.



Всі внутрішні аудиторні навчання носять сезонний характер. Найбільш активна фаза навчання триває з середини січня по кінець березня, та з середини травня по середину червня.

Співробітники сервісу навчаються протягом всього року, незалежно від сезону.

- 5.2. Зовнішнє навчання (для клієнтів ТОВ «Агротек»):
- 5.2.1. Оптимізація роботи та експлуатації трактора John Deere серії 8R.
 - 5.2.2. Основи супутникової навігації.
 - 5.2.3. Експлуатація та обслуговування оприскувачів John Deere серії M4000.
 - 5.2.4. Експлуатація та обслуговування оприскувачів John Deere серії 4730.
 - 5.2.5. Експлуатація та обслуговування оприскувачів John Deere серії R40.
 - 5.2.6. Робота с сівалками Vaderstad. Налаштування та регулювання.
 - 5.2.7. Оптимізація роботи та експлуатації трактора John Deere серії 6M.



Всі види навчання для клієнтів носять також сезонний характер. Найбільш активна фаза навчання лютий-квітень, липень, листопад.

7. Огляд ринку сільськогосподарської техніки України

Ситуація, обумовлена вірусом COVID-19, та введення карантинних обмежень внесли свої корективи у виробничий ланцюжок і логістику. Це ті фактори, які аграрії та виробники техніки не могли врахувати, плануючи свою роботу на рік. Але агросектор — це сфера, яка працює навіть у таких умовах. А разом з нею працюють і супутні галузі.

Галузь

Отже, ринок сільськогосподарської техніки України скоротився, у 2020 році, в середньому, на 15 - 40% - залежно від регіону та категорії техніки.

Таке стрімке падіння стало наслідком, як погодних умов — значна посуха, так і ускладненого фінансування техніки з боку банків. До кінця звітної періоду ці фактори мали суттєвий вплив, незважаючи на відкладений попит, тому що технологічна потреба у сільськогосподарській техніці ще досить велика в Україні.

Перший квартал року — це період придбання аграріями техніки, оновлення парку, підготовки до польових робіт. Саме на цей час припадає чимала частка продажів виробниками і дилерами техніки. За даними Асоціації "Український клуб аграрного бізнесу", за ключовими позиціями у I кварталі цього року частково відбулось скорочення продажів у порівнянні з показниками аналогічного періоду 2019 р.

Так, тракторів було продано на 19% менше, комбайнів — на 60%, самохідних обприскувачів — на 17%. Тоді як минулорічні показники порівняно з позаминулорічними мали позитивну динаміку: трактори "додали" в I кварталі 2019 р. 8%, комбайни — 43%, самохідні обприскувачі — 67%.

Здебільшого, взимку та восени 2020 основними покупцями сільгосптехніки стали холдинги.

Найбільшою на ринку техніки стала угода між компаніями "Астарта-Київ" та "John Deere Україна" — агрохолдинг придбав 31 трактор потужністю 345 к.с. та 21 од. сівалок та самохідних оприскувачів.

За результатами опитування УКАБ, продажі зі сторони виробників самохідної техніки за перший квартал 2020 року в порівнянні з минулими роками виглядають наступним чином:

Кількість продажів за 1 квартал 2020	2018 vs. 2017, %	2019 vs. 2018, %	2020 vs. 2019, %
Трактори	- 48%	8%	- 19%
Комбайни	- 57%	34%	- 60%
Самохідні обприскувачі	- 47%	67%	- 17%

Що стосується вітчизняної техніки, якщо у 2014–2015 роках власники більш-менш заможних господарств відносились до її придбання досить скептично, то нині концепція помітно змінилася.

По-перше, якість українських машин та агрегатів відчутно зростає. По-друге, п'ятирічна дія урядової програми щодо часткової компенсації вартості техніки вітчизняного виробництва на фоні і без того невисокої її ціни, дала очікувані результати.

Стосовно розподілу парку сільгосптехніки, станом на кінець 2019 року, 50% загального парку, за основними категоріями, сконцентровано лише у 7 областях України: Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська, Одеська, Полтавська і Харківська.

Нааявність сільськогосподарської техніки у підприємствах за регіонами у 2019 р., шт.

	трактори	комбайни	машини посівні та для садіння	машини для захисту с.-х. культур	борони	жатки валкові
Україна, всього	130 529	26 524	70 536	23 487	160 004	16 862
Вінницька	8 701	1 670	4 531	1 690	17 478	1 290
Волинська	2 119	537	766	376	1 185	181
Дніпропетровська	9 962	2 089	6 164	1 687	10 871	1 435
Донецька	4 451	1 058	3 087	744	4 112	675
Житомирська	3 103	615	1 385	523	3 140	334
Закарпатська	451	76	148	96	170	29
Запорізька	8 316	1 932	5 529	1 486	8 809	1 083
Івано– Франківська	1 057	249	494	186	798	191
Київська	7 038	1 271	3 151	1 152	8 101	842
Кіровоградська	9 701	2 045	5 941	1 849	18 600	1 246

Луганська	4 104	1 029	2 856	630	3 074	604
Львівська	2 317	551	826	444	1 132	311
Миколаївська	6 421	1 332	4 511	1 380	9 026	834
Одеська	9 646	1 874	6 018	1 898	11 105	1 262
Полтавська	9 868	1 763	4 687	1 705	11 880	1 372
Рівненська	1 478	329	580	296	970	87
Сумська	4 481	825	1 948	737	8 052	621
Тернопільська	3 094	763	1 465	653	2 107	519
Харківська	7 888	1 738	4 669	1 524	11 013	1 084
Херсонська	5 740	1 118	3 268	1 169	7 083	621
Хмельницька	4 535	985	1 896	847	5 349	574
Черкаська	6 570	1 131	3 230	1 027	10 217	689
Чернівецька	1 120	151	388	195	696	92
Чернігівська	5 461	1 064	2 129	862	3 812	624
м. Київ	2 907	329	869	331	1 224	262

Джерело: Держкомстат України

Товарна структура імпорту

Слід зазначити, що Україна — привабливий ринок для зарубіжних виробників хоча б через те, що зношеність сільгосптехніки вітчизняних аграрних підприємств складає, за різними підрахунками, 50-80%.

Варто розуміти, що за низкою позицій Україна є імпортозалежною: трактори, комбайни, самохідні обприскувачі. На жаль, внутрішнє виробництво не покриває потреби аграріїв за цими позиціями як у кількісному, так і в якісному вираженні. Відсутню частку ринку займають й іноземні виробники причіпної техніки — плугів, борони, сівалок тощо.

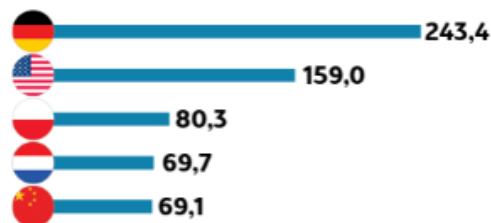
Хоча варто зазначити, що вітчизняні бренди також показують хороші результати і добре закріпилися на ринку України. Але всі відчували низку проблем у 2020 році.

Серед найактуальніших можна виділити проблему зупинки чи обмеження роботи багатьох заводів, ускладнення логістики і транспортування, затримки й обмеження на кордонах. Комплексно це ускладнює роботу через:

- збільшення термінів поставки продукції;
- неможливість поставки;
- зростання вартості комплектуючих.

Топ-5 країн — постачальників сільськогосподарської техніки в Україну в 2019 р., млн USD

За даними ННЦ "Інститут аграрної економіки"



Внутрішнє виробництво

При цьому, виробництво в Україні найбільш затребуваних у сільськогосподарських підприємствах тракторів потужністю понад 59 кВт постійно зменшується і наближається до межі зникнення.

Протягом 2017-2020 років воно скоротилося майже у 4 рази: з 3295 тракторів у 2017 році – до 827 одиниць торік.

Водночас імпорт нових сільськогосподарських тракторів аналогічної потужності за цей же період щороку перевищував 5 тис. одиниць (крім 2018 року), що є свідченням домінування на ринку тракторів закордонних машин.

До того ж, потужним конкурентом придбання нових вітчизняних тракторів є купівля сільгоспвиробниками вживаної зарубіжної техніки. У 2020 році з 1499 одиниць різноманітної агротехніки, яка вже була у використанні, ввезено близько 500 тракторів потужністю більш ніж 59 кВт.

Торік мінімальна митна вартість імпортованих вживаних тракторів потужністю понад 130 кВт складала лише 10776 дол. США, а середня – 43314 дол. США. Навіть при високому податковому навантаженні (~0,29) ціни на них – 13901,04 дол. США і 55875,06 дол. США, відповідно – є конкурентними у порівнянні з цінами на нову вітчизняну техніку.

Адже, за даними переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок бюджетних коштів, нова машина Харківського тракторного заводу потужністю 132 кВт ХТЗ-150К-09.172.00 має повну вартість 1 542 000 грн. або 57195,8 дол. США.

Характерною рисою українського тракторобудування є вкрай низький експортний потенціал.

Якщо у 2017 році закордонні поставки вітчизняних тракторів потужністю понад 59 кВт становили 419 одиниць, у 2018 році – 145, то у 2019 році зменшилися до 41 одиниці, а торік склали лише 39 тракторів.

Загалом, вітчизняне виробництво основних категорій сільгосптехніки, скоротилося у 2019 р., порівняно з попереднім періодом, на 20-40%.

Виробництво окремих видів продукції машинобудування для сільського господарства

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Трактори з потужністю двигуна більше 59 кВт, тис. шт.	2,9	2,7	2,8	3,3	3,3	2,4	1,4
Плуги, тис. шт.	6,2	4,4	3,7	3,6	2,9	3,0	2,5
Розпушувачі та культиватори, тис. шт.	4,4	3,7	3,4	3,8	4,0	2,9	3,9
Борони дискові, тис. шт.	2,0	2,0	2,3	2,8	3,3	2,2	2,1
Борони (крім дискових), тис. шт.	7,8	7,9	5,8	8,7	9,3	10,4	5,1
Сівалки, саджалки та машини розсадосадильні, тис. шт.	5,6	4,4	4,2	4,8	5,3	3,8	3,2
Розподільувачі мінеральних або хімічних добрив для підготовки ґрунту, шт.	93	127	165	923	1044	1203	827

Косарки тракторні, уключаючи механізми навісні різальні, розроблені для управління або буксирування трактором, тис. шт.	2,3	2,6	2,5	3,5	3,6	1,6	1,1
Картоплекопачі та картоплезбиральні машини, шт.	2067	1135	561	322	409	342	590
Комбайни зернозбиральні, шт.	68	-	100	154	70	47	-
Розбризувачі та розпилувачі рідких і порошкоподібних речовин, що встановлюються на тракторі або тягнуться ним (крім пристроїв для поливання), шт.	831	804	800	883	1324	1298	1058
Причепи та напівпричепи самозавантажувальні або саморозвантажувальні, для сільського господарства, тис. шт.	3,1	2,0	1,7	2,7	3,8	4,5	3,9

Джерело: Держкомстат України

Основні (продуктові) ринки ТОВ «Агротек»

Протягом останніх 2-х років, портфель продуктів компанії ТОВ «Агротек» не зазнав суттєвих змін. Мова може йти лише про розширення брендів, в рамках категорії продуктів, що обумовлено M&A угодами компанії John Deere, останніми 3-ма роками.

Крім того, поки ще не йде мова про чітку диверсифікацію бізнесу. Тому, основні чинники розробки та реалізації збутової та маркетингової стратегії, також залишились без змін. Важливо розуміти, що, поки ринок землі не відкритий, на сегмент сільськогосподарської техніки не можуть впливати більш менш критичні фактори, крім обсягів врожаю, природно-кліматичних умов та коливань валютного курсу. Тобто, саме тих факторів, що впливають, поки що на єдиний, критичний для постачальників техніки, фактор – платоспроможність сільгоспвиробників.

Оцінюючи ринкові показники компанії ТОВ «Агротек» потрібно також зауважити, що планування основних процесів, в рамках збутової та маркетингової стратегії, що передбачають, також закупівлю та обслуговування техніки, обумовлені певним періодом (сезонність).



Комбайни зернозбиральні
ДИНАМІКА ІМПОРТУ КОМБАЙНІВ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ, ОД.

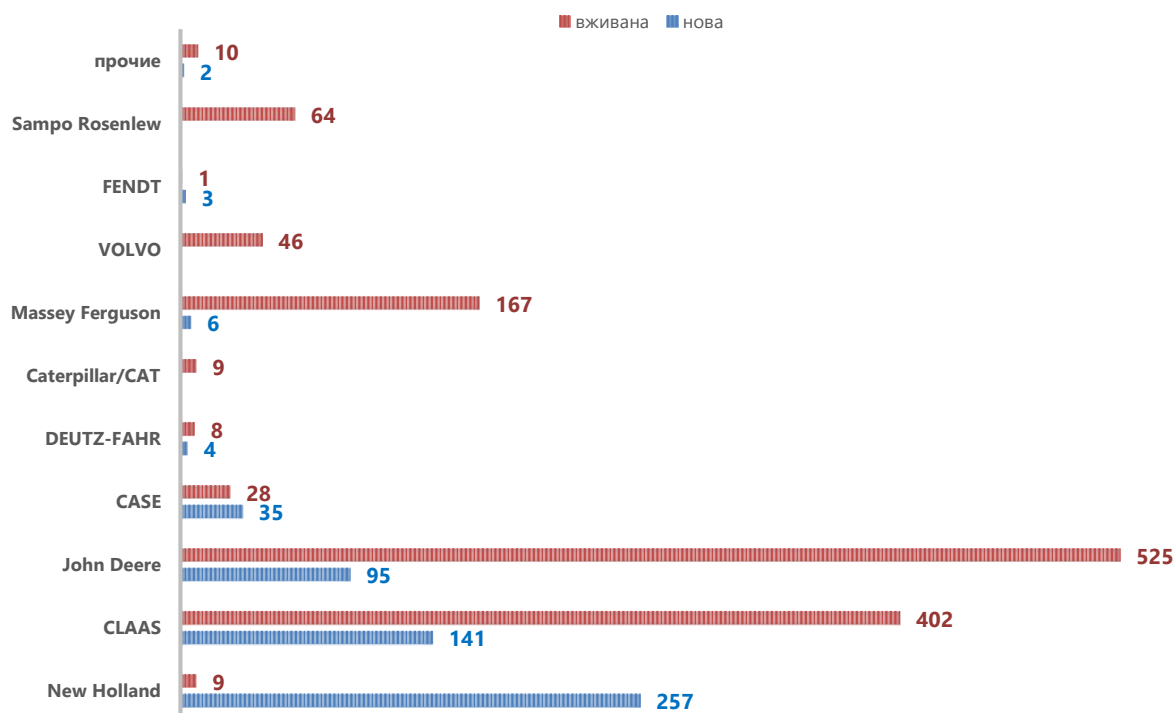

В цілому, протягом 2017-2020 календарних років, в Україну було імпортовано 2 991, 1 488, 1 738 та 1 814 комбайнів, відповідно.

Як ми бачимо, відкладений попит, який обумовив активну закупівлю нової техніки, в період 2016-2017 роках, змінився падінням платоспроможності в сегменті нової техніки. Як наслідок, це призвело до скорочення парку нової техніки та одночасне збільшення поставок вживаних комбайнів.

Загалом, обсяг імпорту зернозбиральних комбайнів у 2020 році лише 4% перевищує показник минулого року, що говорить про незначну стабілізацію попиту.

Але, з точки зору року випуску, співвідношення нової техніки до вживаної збільшується. Якщо у 2019 доля нових зернозбиральних комбайнів, у загальному парку, склала 60%, то у 2020 – вже 43%

Порівняно з попереднім роком, обсяг парку нових зернозбиральних комбайнів скоротився на 16%.

СТРУКТУРА БРЕНДІВ КОМБАЙНІВ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ, 2020 Р., ОД.


Близько 80% парку вживаних зернозбиральних комбайнів, в період 2017-2020 рр., представлено технікою виробництва John Deere та CLAAS.

Долі основних брендів, що контролюють близько 95% вітчизняного парку нових зернозбиральних комбайнів (2017-2020 рр., %):

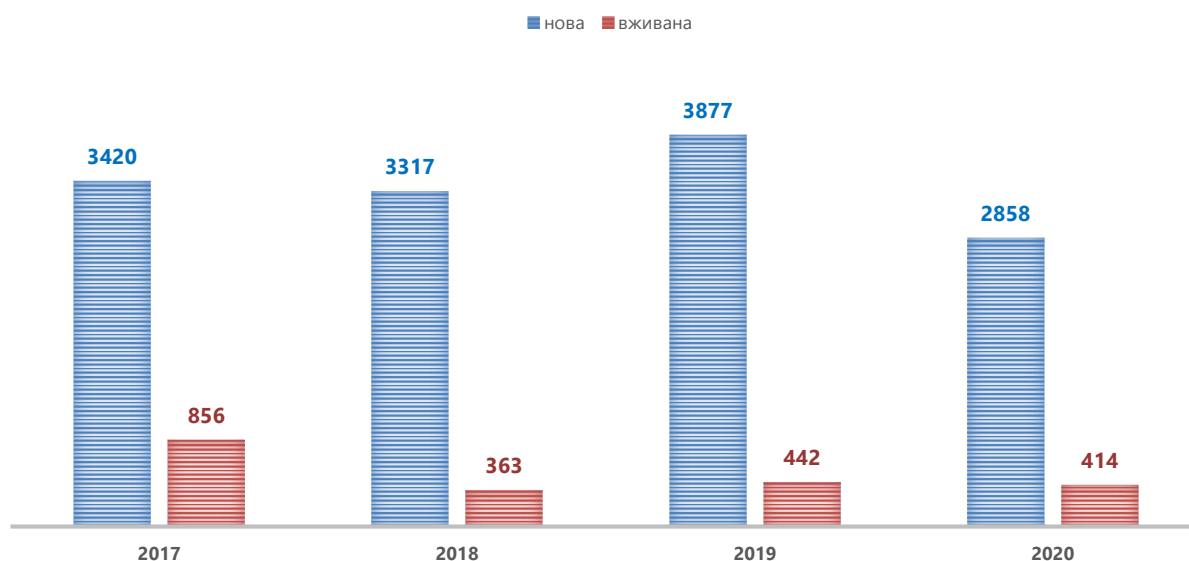
- New Holland: 44% (2017), 44% (2018), 47% (2019), 47% (2020)
- CLAAS: 18% (2017), 14% (2018), 23% (2019), 26% (2020)
- John Deere: 25% (2017), 30% (2018), 20% (2019), 17% (2020)
- CASE: 9% (2017), 8% (2018), 7% (2019), 6%(2020)

Відносно підсумків 2020 року, необхідно відмітити наступне:

- нова техніка: основні бренди, що акумулюють близько 95% парку нової техніки, зберегли свої частки, незважаючи на загальне скорочення обсягів.
Тем не менш, потрібно відмітити збільшення долі бренду CLAAS на 3%, та одночасне скорочення долі John Deere – на 3 %, відповідно.
- вживана техніка: як було зауважено вище, імпорт вживаних зернозбиральних комбайнів до України збільшується. За підсумком 2020 року, вживаної техніки перевищує обсяги попереднього року майже на 20%.

Трактори

ДИНАМІКА ІМПОРТУ ТРАКТОРІВ, ОД.



Протягом 2017-2020 років, в Україну було імпортовано 4 276, 3 680, 4 319 та 3 272 тракторів, відповідно.

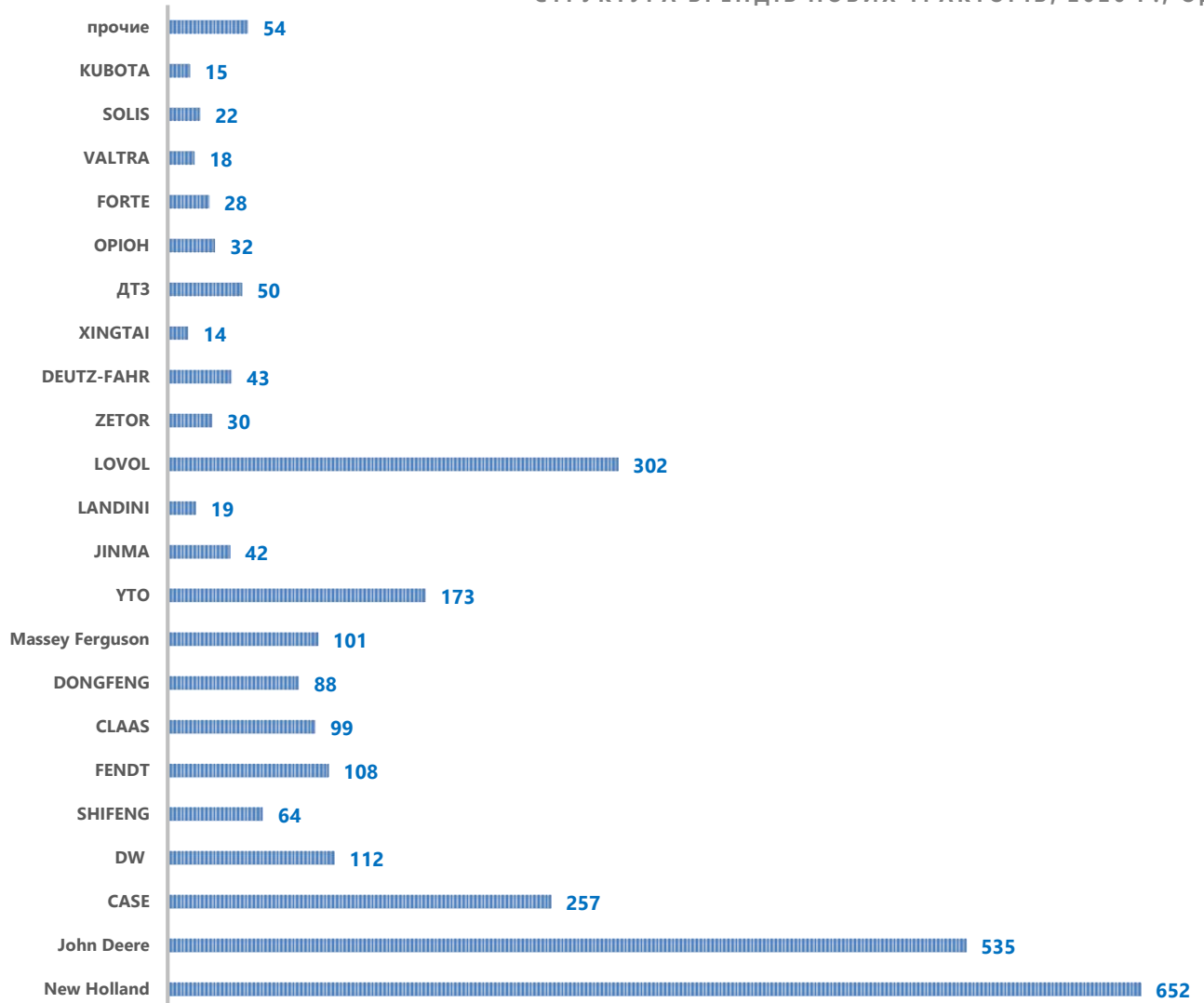
Структура парку тракторів, за роком виробництва, свідчить про більш широкий ринок збуту, та іншу кількість клієнтів, за категоріями господарств, відповідно.

Перш за все, потрібно зауважити, що мова йде про категорію техніки, що експлуатується весь рік, незалежно від сезону, та на будь-яких роботах – в полі, на трасі чи на фермі.

Крім того, ринок тракторів відрізняється, від інших категорій самохідної техніки, великою кількістю постачальників, залежно від потужності і класу трактора. Що безпосередньо впливає на обсяг пропозиції та ціноутворення.

Але, як і у випадку зі зернозбиральною технікою, на ринку тракторів ми теж маємо справу зі значним падінням попиту, загалом, внаслідок очікуваних падіння врожайності та погіршення агро-кліматичних умов.

Загалом, обсяг імпорту нових тракторів у 2020 р, порівняно з минулим періодом, також скоротився - на 26%.

СТРУКТУРА БРЕНДІВ НОВИХ ТРАКТОРІВ, 2020 Р., ОД.


Більш ніж 80% парку нових тракторів розподілене між наступними брендами:

- 2017 р. - New Holland: 32% / John Deere: 22% / CASE: 18% / CLAAS: 11%
- 2018 р. - John Deere: 24% / New Holland: 19% / CASE: 11% / LOVOL: 10% / CLAAS: 5% / YTO – 5% / FENDT, Deutz-Fahr, Massey Ferguson – по 4%
- 2019 р. - John Deere: 21% / New Holland: 15% / LOVOL – 12% / CASE – 9% / WEIFANG – 6% / DONGFENG – 5% / Massey Ferguson – 5% / CLAAS – 4% / FENDT, Deutz-Fahr, YTO, ДТЗ – по 4%
- 2020 р. – New Holland: 23% / John Deere: 19% / LOVOL: 11% / CASE: 9% / YTO: 6% / DW, FENDT, Massey Ferguson – по 4%

Вживані трактори представлені в Україні переважно технікою John Deere, що обумовлено вартістю нових тракторів цього бренду і популярністю продукції John Deere, з іншого боку.

Техніка виробництва країн АТР – сегмент 40-55% к.с. - теж втратила свої позиції але незначно, порівняно з 2019 роком – загальна доля складає 25%.

Самохідні оприскувачі

ДИНАМІКА ІМПОРТУ САМОХІДНИХ ОПРИСКУВАЧІВ, ОД.



В період 2017-2020 років, в Україну було імпортовано 556, 505, 407 та 395 самохідних оприскувачів.

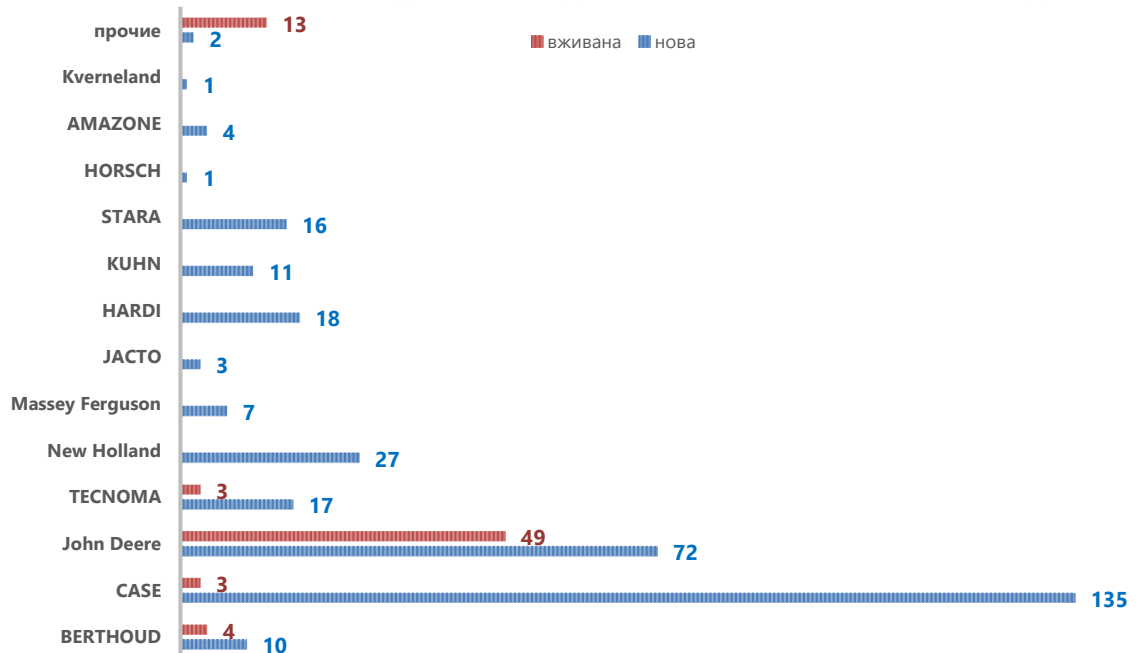
Сезонність та дуже стислий період експлуатації є ключовими чинниками для такої вузькоспеціалізованої категорії сільськогосподарської техніки.

За останні 2 роки співвідношення нової та вживаної техніки, як і загальний обсяг імпорту, залишається стабільним. Незважаючи на загальну негативну кон'юнктуру ринку техніки, цей сегмент зберігає відносну рівновагу завдяки необхідності захистити майбутні врожаї.

Нагадаємо, що мова йде про один з найтехнологічніший клас сільськогосподарської техніки, з дуже ємним ринком збуту. Тому купівельне спроможні господарства, зазвичай, віддають перевагу саме новим самохідним оприскувачам.

Однак, такий фактор, як платоспроможність, відіграв і тут негативну роль, з точки зору розподілу ринку між основними брендами.

СТРУКТУРА БРЕНДІВ САМОХІДНИХ ОПРИСКУВАЧІВ, 2020 Р., ОД.



Більш ніж 90% парку вживаної техніки, протягом розглянутого періоду, як завжди, представлено самохідними оприскувачами John Deere, що, як було зазначено вище, обумовлено попитом на продукцію бренда та якістю, незважаючи на рік виробництва.

Стосовно сегменту нової техніки треба також відмітити суттєве корегування між двома основними постачальниками самохідних обприскувачів, що акумулюють близько 65% загального парку нової техніки – CASE та John Deere.

Порівняно з попереднім роком, CASE збільшив імпорт на 15%, тоді як John Deere – скоротив на 24%.

Таким чином, структура брендів нової техніки самохідних обприскувачів, станом на 2020 р., виглядає наступним чином:

- CASE – 42%
- John Deere – 22%
- New Holland – 8%
- HARDI – 6%
- TECNOMA, STARA – по 5%

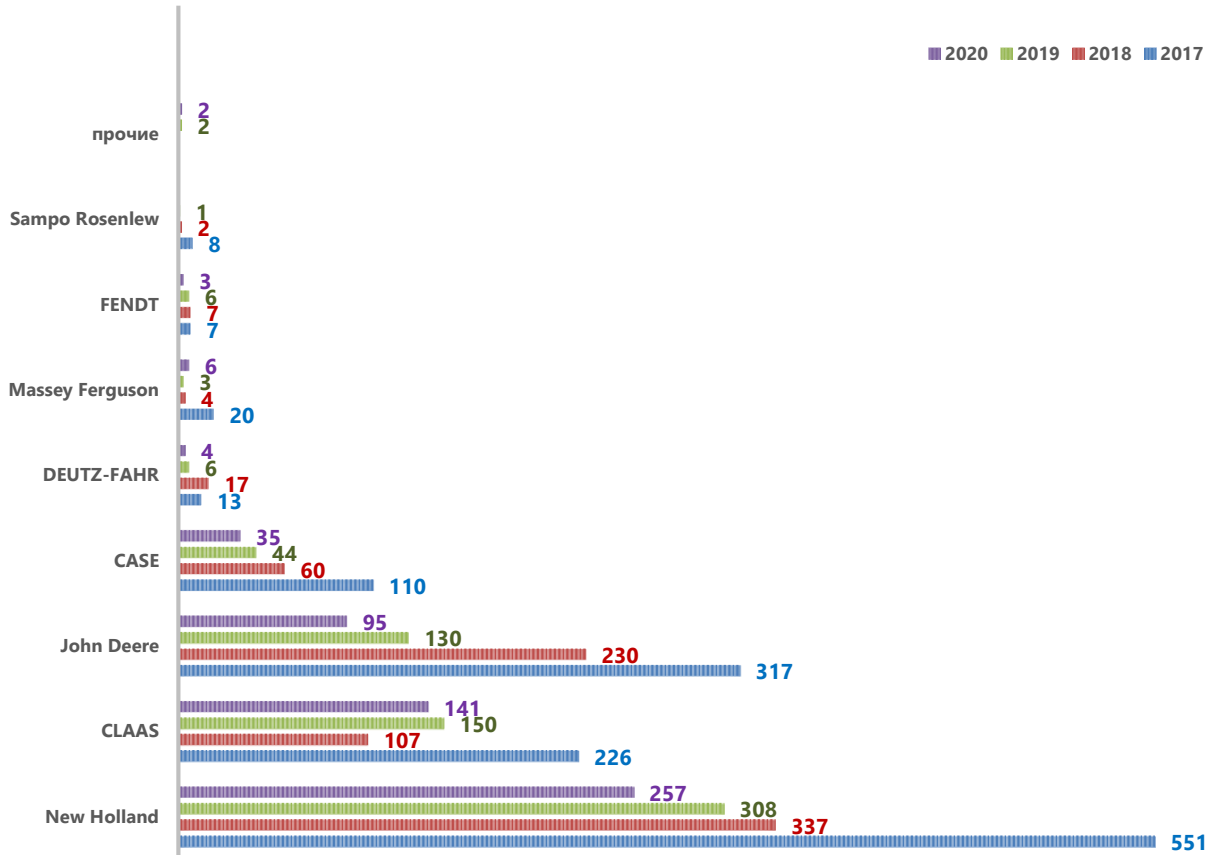
8. Ринкова частка ТОВ «Агротек» в стратегічних сегментах сільськогосподарської техніки

▪ Комбайни

Протягом 2017– 2020 років було імпортовано 2 999, 1 488, 1 738 та 1 814 одиниць зернових комбайнів, всього – нова та вживана техніка.

Піковий обсяг постачання – близько 50% загальної кількості – незалежно від загальної кон'юнктури ринку та періоду, здійснюється в період квітень – липень, включно.



СТРУКТУРА БРЕНДІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


Основна тенденція сегменту нових зернових комбайнів полягає у тому, що, починаючи з 2018 р., триває скорочення імпортованого парку нової техніки – у середньому на 15%.

В цілому, близько 90% парку нового обладнання розподілене наступним чином:

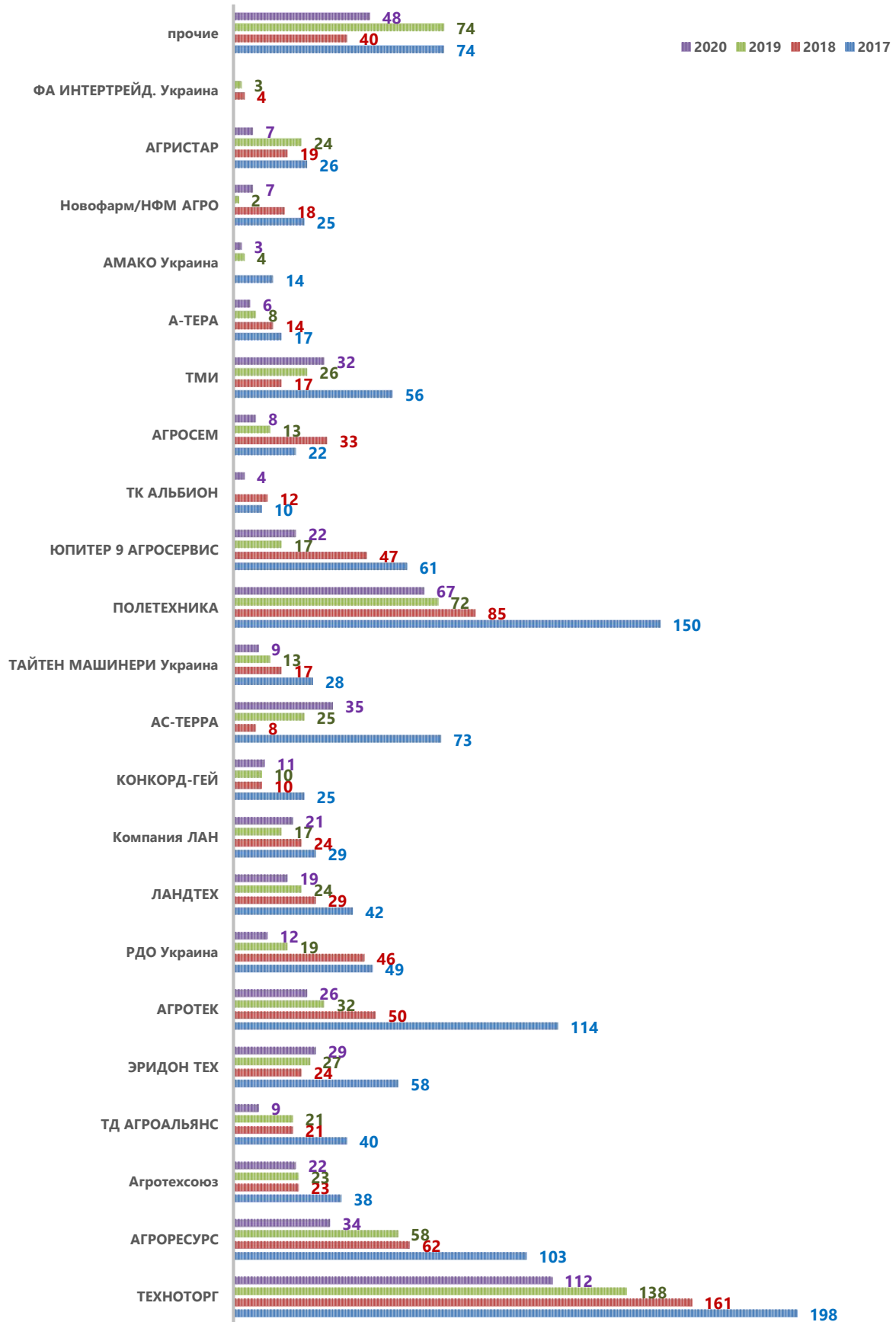
- New Holland – 47%
- CLAAS – 26%
- John Deere – 17%
- CASE – 6%

Структура постачальників нових зернових комбайнів, що акумулюють близько 75% загального ринку, протягом 2019-2020 років, також суттєво не корегується:

- ТЕХНОТОРГ – 21%
- ПОЛЕТЕХНІКА – 12%
- АГРОРЕСУРС, АС-ТЕРА, ТМІ – по 6%
- АГРОТЕК, ЕРІДОН ТЕХ – по 5%
- АГРОТЕХСОЮЗ, Компанія ЛАН, ЮПІТЕР 9 АГРОСЕРВІС – по 4%

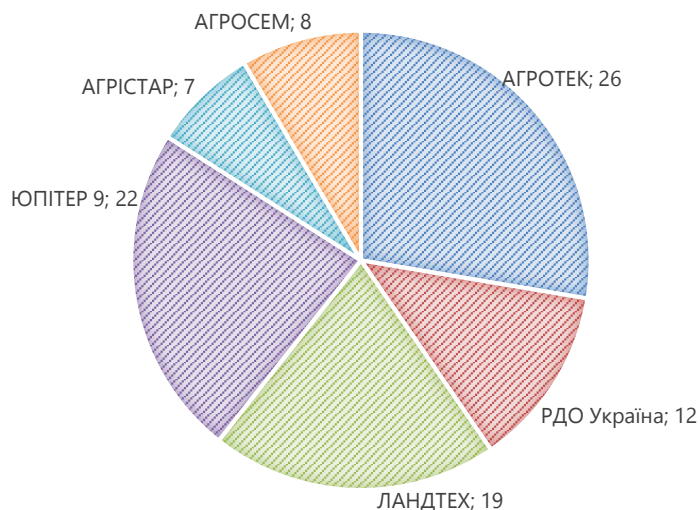
Незважаючи на тривале скорочення поставок нової техніки, протягом 3-х останніх років, 45% сегменту контролюється наступними компаніями, станом на 2020 рік:

- ТЕХНОТОРГ – 21%
- ПОЛЕТЕХНІКА – 12%
- АГРОРЕСУРС – 6%
- АГРОТЕК – 5%

СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


В межах дилерської мережі John Deere, на долю ТОВ «Агротек» припадає 28% ринку нових зернозбиральних комбайнів, за результатами 2020 календарного року.

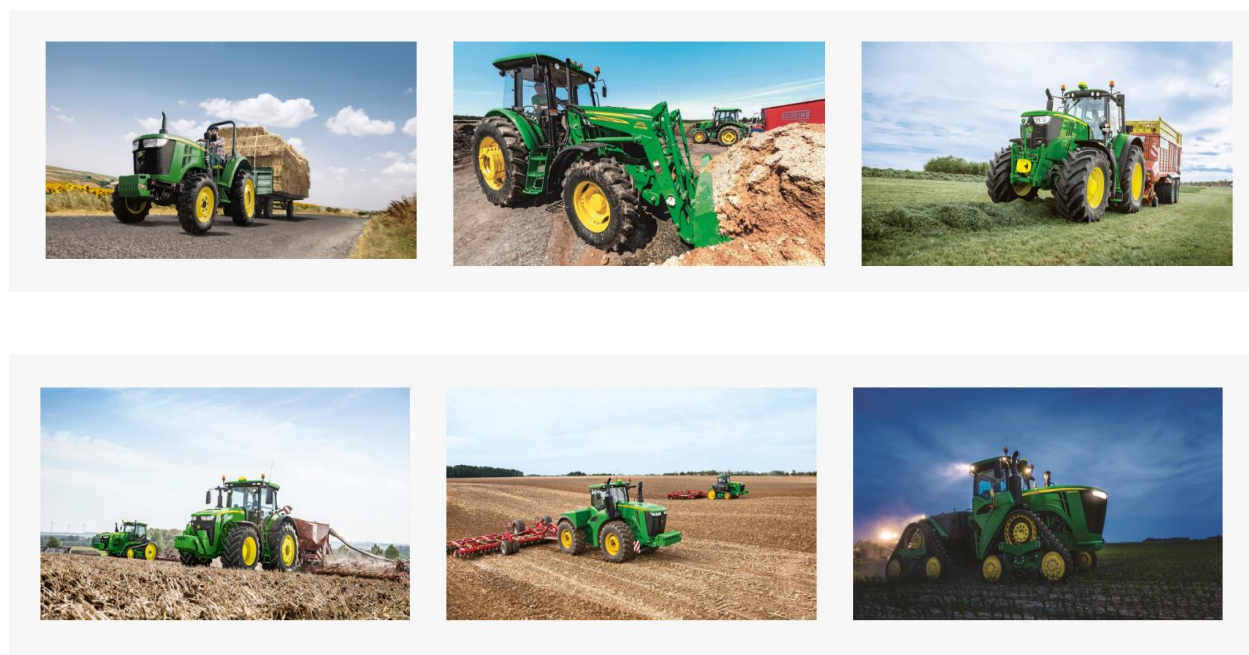
СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ КОМБАЙНІВ JOHN DEERE, ОД., 2020 Р.

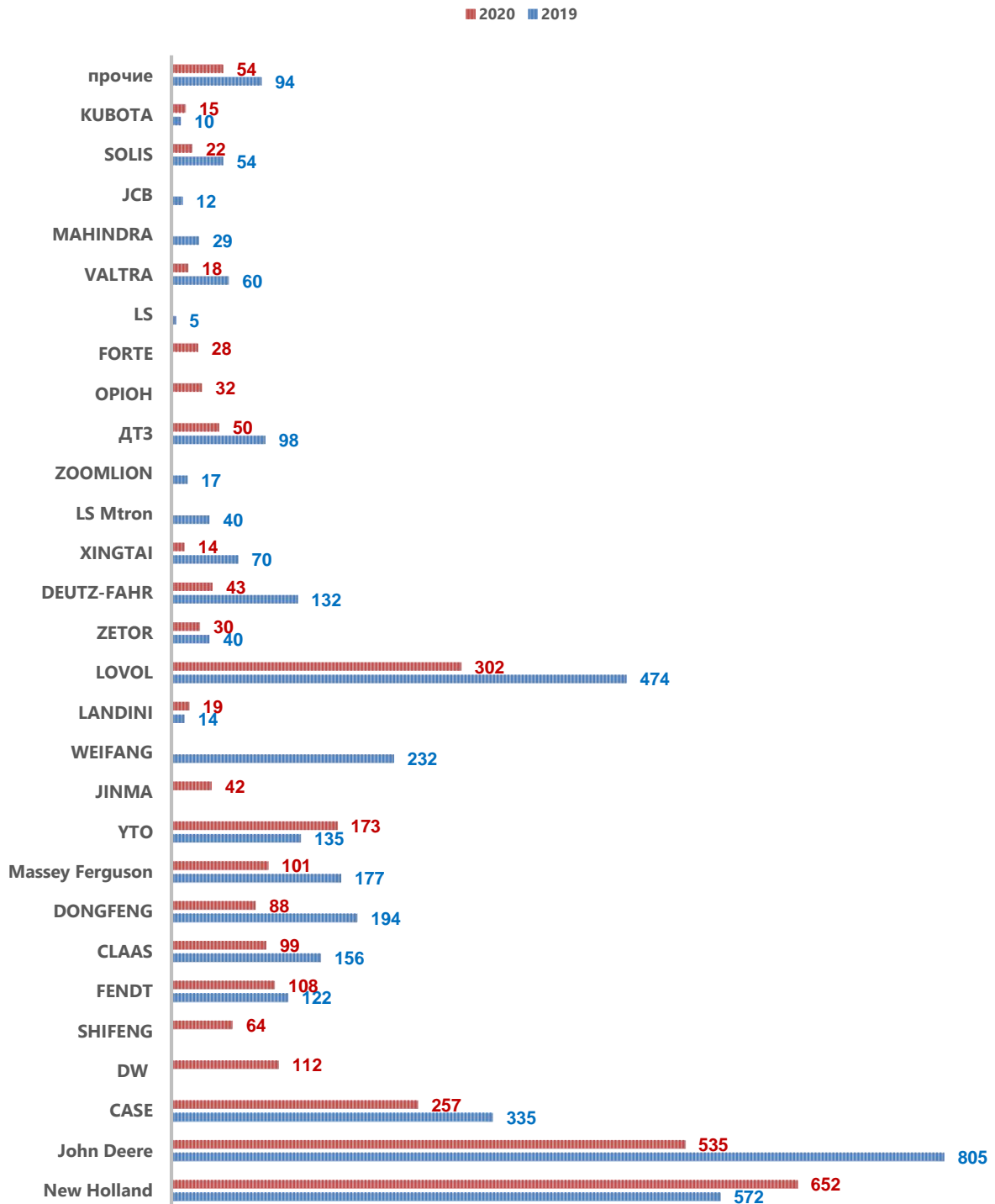


▪ **Трактори**

В період 2017-2020 років імпорт тракторів, потужністю від 45 к.с., склав 3 420, 3 317, 3 877 та 2 858 од. техніки, всього.

Близько 50% загального обсягу поступає на внутрішній ринок в період лютий – травень.

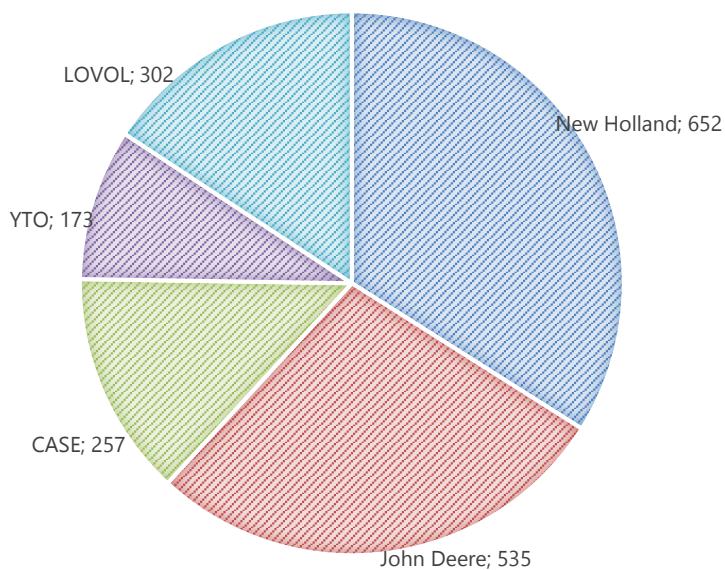


СТРУКТУРА БРЕНДІВ, НОВАЯ ТЕХНІКА, ОД.


У 2020 календарного року триває посилення присутності тракторів, потужністю до 50 к.с. – до 30% загального парку нових тракторів.

Як і раніше, мова йде, переважно, про техніку країн АТР. Потрібно відмити появу нового бренду у цьому сегменті – DW, що одразу зайняв 4% ринку тракторів, що відповідає 112 од. техніки.

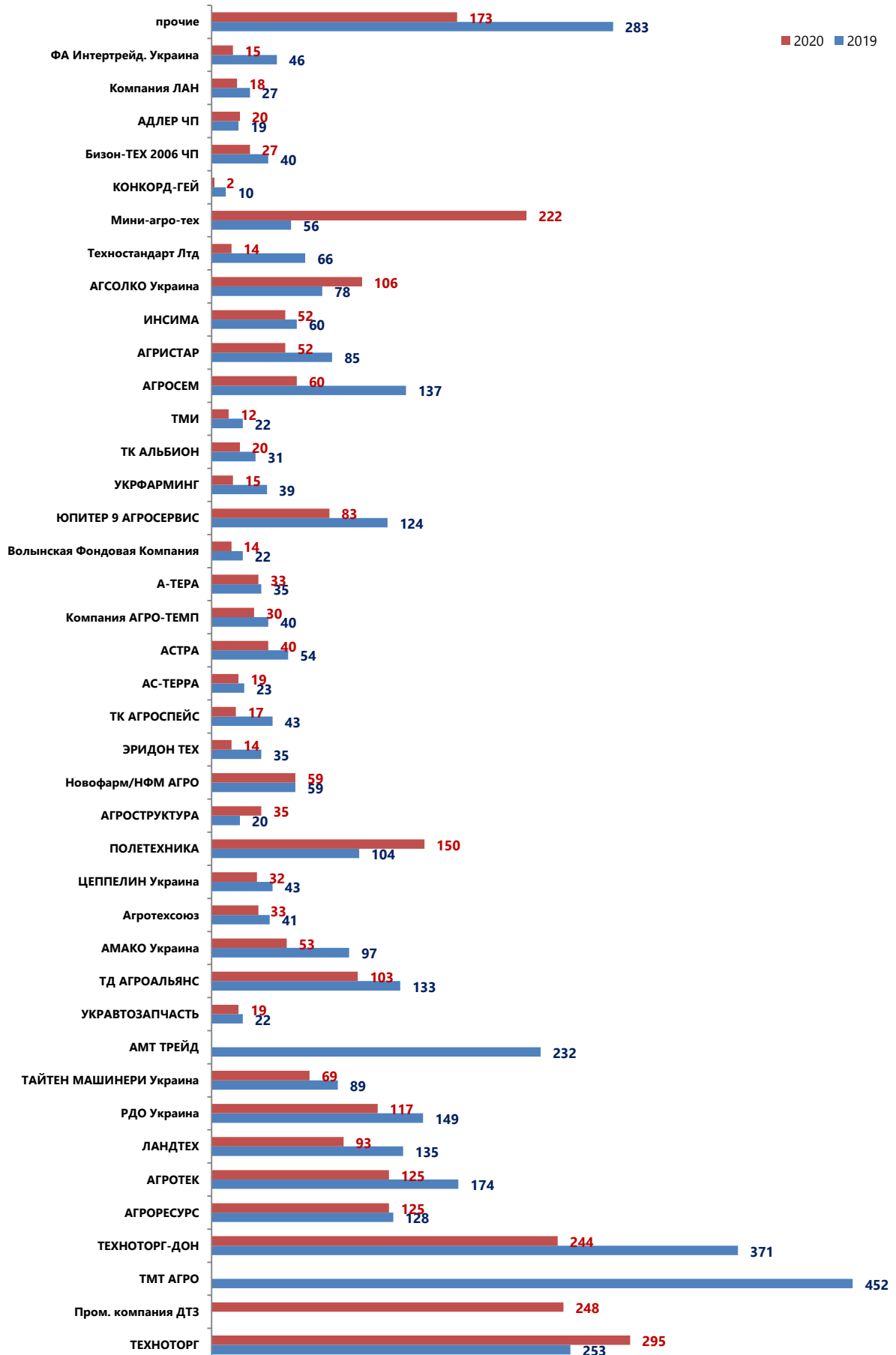
Відповідно, розподілення сил на ринку тракторів теж було скореговане. Близько 70% ринку нової техніки представлено наступним брендами:

СТРУКТУРА БРЕНДІВ НОВИХ ТРАКТОРІВ, ЩО АКУМУЛЮЮТЬ БЛ. 70%
РИНКУ, ОД., 2020 Р.

Порівняно з минулим роком значно збільшили свої поставки наступні бренди (2020 vs. 2019, од.):

- New Holland: 652 vs. 572
- YTO: 173 vs. 135



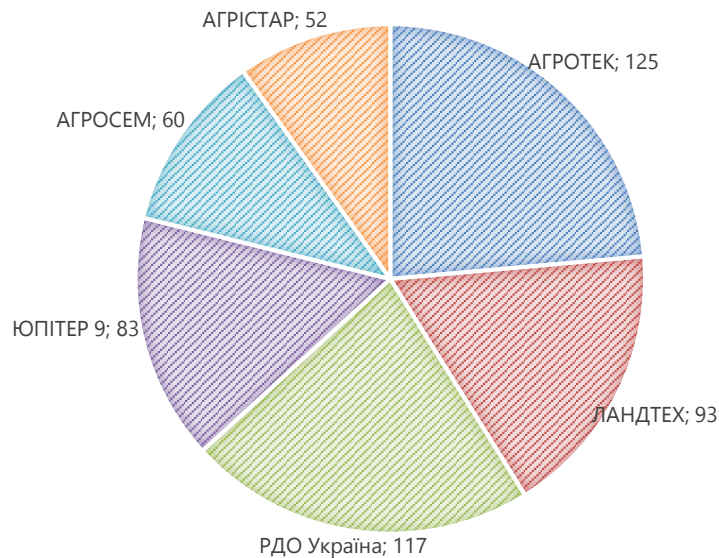
СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ ТРАКТОРІВ, ОД.


Доля імпортерів, 2020 р.:

- ТЕХНОТОРГ - 10%
- Пром. компанія ДТЗ, ТЕХНОТОРГ-ДОН – по 9%
- Міні-Агро-Тех – 8%
- ПОЛЕТЕХНІКА – 5%
- АГРОТЕК, АГРОРЕСУРС, РДО Україна, АГСЛКО Україна – по 4%

За результатами 2020 календарного року, ТОВ «Агротек» забезпечив п'яту частину всіх нових тракторів бренду John Deere.

**СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ ТРАКТОРІВ JOHN DEERE, ОД.,
2020 Р.**

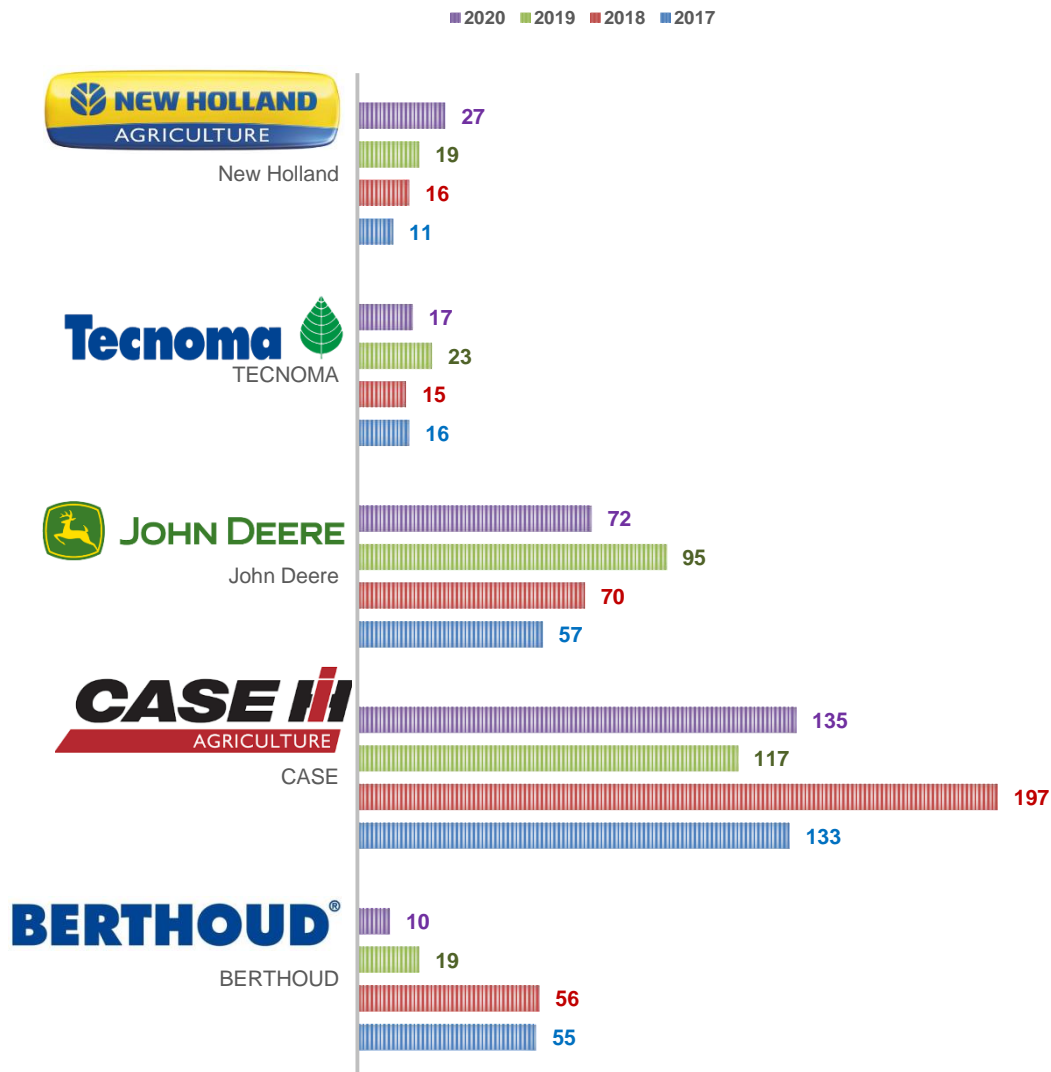


▪ Самохідні оприскувачі

Протягом 2017-2020 років імпортовано 556, 505, 407 та 395 самохідних оприскувачів, відповідно.

Піковий обсяг поставок – 55-75% загальної кількості – поступає на внутрішній ринок в період лютий – квітень.



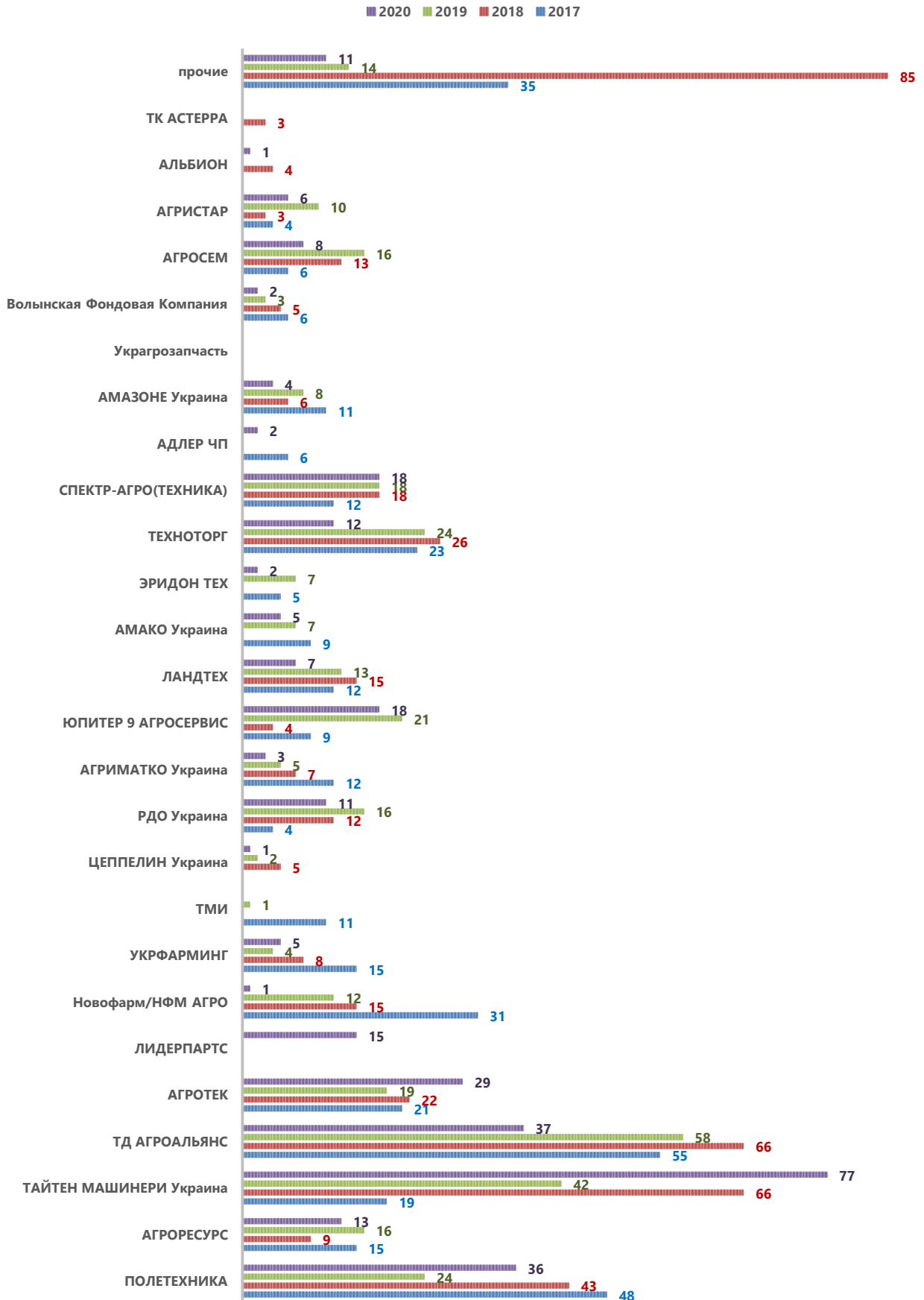
СТРУКТУРА ОСНОВНИХ* БРЕНДІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


* БРЕНДИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ БЛИЗЬКО 80% РИНКУ НОВОЇ ТЕХНІКИ;

Структура постачальників нових самохідних оприскувачів, що акумулюють 50-60% ринку:

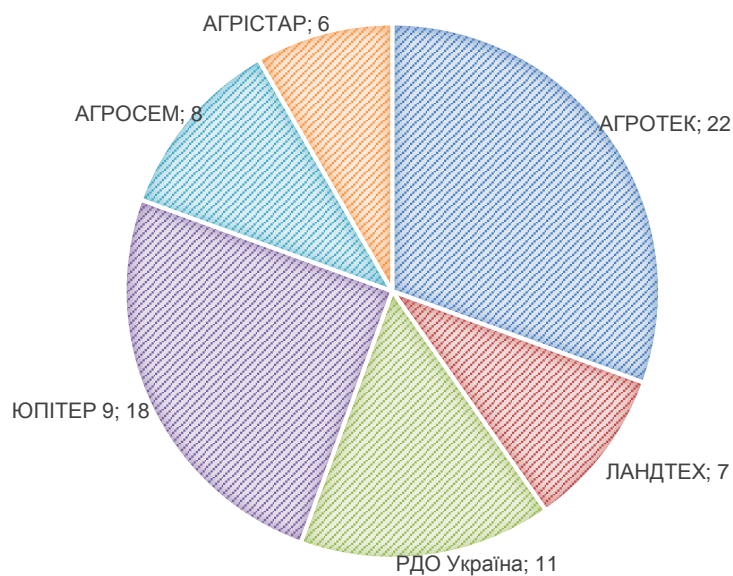
- ТАЙТЕН МАШИНЕРІ Україна – 19%
- ПОЛЕТЕХНІКА, ТД АГРОАЛЬЯНС – по 9%
- АГРОТЕК – 7%
- СПЕКТР-АГРО(ТЕХНІКА), ЮПІТЕР 9 АГРОСЕРВІС – по 5%



СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


За результатами 2020 календарного року, ТОВ «Агротек» забезпечив третю частину всіх нових самохідних оприскувачів бренду John Deere.

СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ САМОХІДНИХ
ОПРИСКУВАЧІВ JOHN DEERE, ОД., 2020 Р.



9. Огляд основних показників

ТОВ «Агротек» для даного звіту представлені дані фінансової звітності згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) МСФЗ.

Станом на кінець 2020 року ТОВ «Агротек» має наступні основні показники діяльності, тис. грн.

Статті	31.12.2020	31.12.2019
Дохід від продажу	2 514 524	2 160 882
Собівартість продажу	(2 103 453)	(1 909 674)
Валовий прибуток (збиток)	411 071	251 208
Інші доходи	95 688	215 730
Адміністративні витрати	(24 912)	(13 882)
Витрати на збут	(226 027)	(240 245)
Інші витрати	(375 388)	(19 123)
Фінансові доходи	381 351	122 688
Фінансові витрати	(284 504)	(296 237)
Прибуток (збиток) до оподаткування	(22 721)	20 139
Дохід (витрати) з податку на прибуток	610	(3 751)
Прибуток (збиток) за рік	(22 111)	16 388
Разом сукупний дохід за рік	(22 111)	16 388

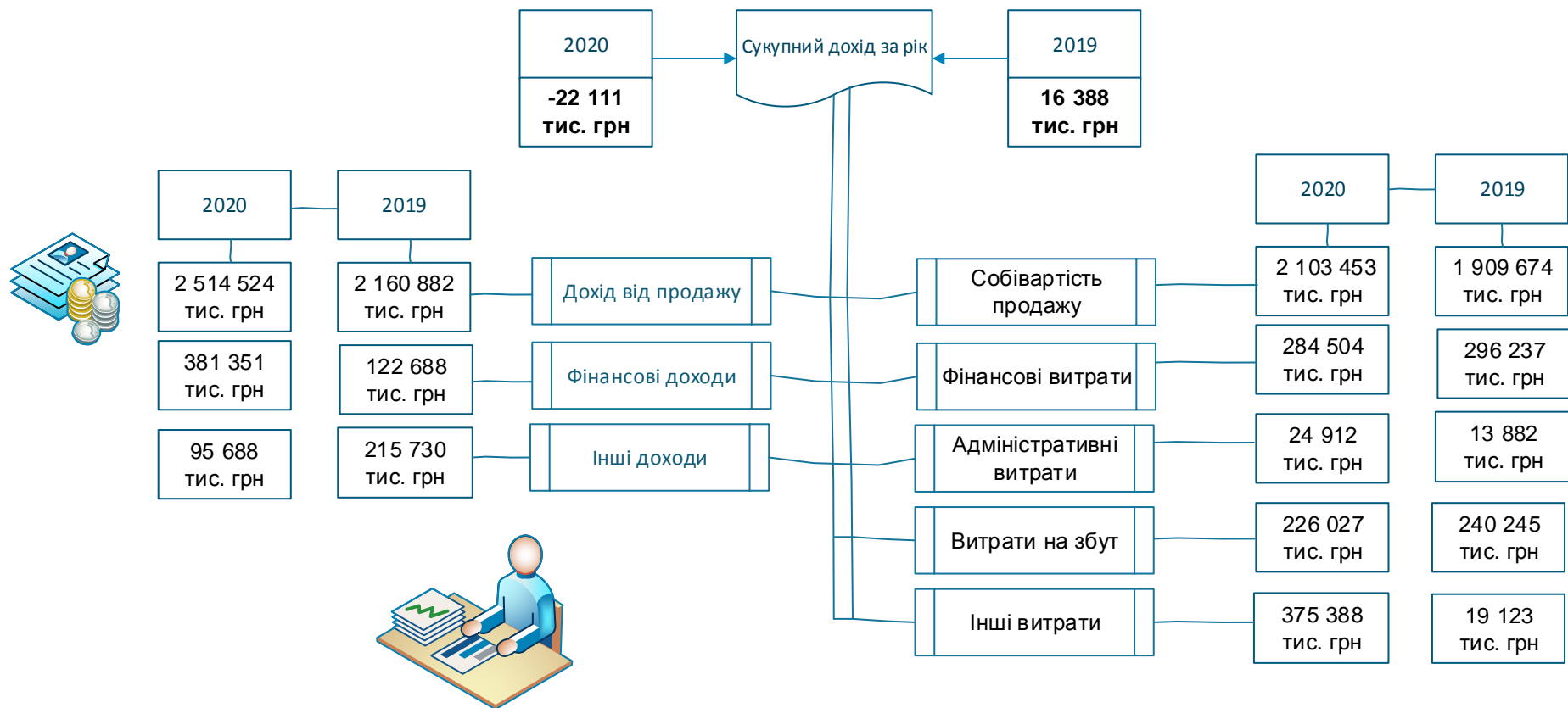
Управління капіталом ТОВ «Агротек» спрямовано на забезпечення безперервності діяльності підприємства з одночасним зростанням приросту прибутків через оптимізацію співвідношення власних та залучених коштів.

Керівництво підприємства шукає шляхи оптимізації та стабілізації капіталу за допомогою реструктуризації кредитів, залучення фінансування для розвитку господарської діяльності та отримання прибутку.

Розрахунок фінансових показників	31.12.2020	31.12.2019
Випущений капітал	443 697	441 421
Нерозподілений прибуток (збиток)	120 254	142 365
Разом власного капіталу	563 951	583 786
Довгострокові кредити та поточна частина довгострокових кредитів	202 323	69 826
Інші непоточні зобов'язання та їх поточна частина	221 526	921 022
Короткострокові кредити	56 124	494 024
Торговельна та інша кредиторська заборгованість	509 505	542 241
Забезпечення	590	866
Загальна сума позичених коштів	990 068	2 027 979
Грошові кошти та їх еквіваленти	38 708	63 487
Чистий борг	951 360	1 964 492
Разом власний капітал та чистий борг	1 515 311	2 548 278
Чистий борг / Власний капітал та чистий борг	0,628	0,771

Загальна сума власного капіталу підприємства станом на 31.12.2020 зменшилася на 19 835 тис. грн. порівняно з 31.12.2019. Загальна сума позикових коштів станом на 31.12.2020 зменшилась на 1 037 911 тис. грн. порівняно з 31.12.2019.

Фінансові показники ТОВ «Агротек» 2019-2020рр.



Чисельність працівників
(станом на кінець року)
2020р. – 216 осіб
2019р. - 360 осіб

Забезпечення
2020р. – 590 тис. грн
2019р. - 866 тис. грн

Сплачено податків до бюджетів
всіх рівнів та розрахунки зі
соціального страхування
2020р. – 38 408 тис. грн
2019р. - 34 459 тис. грн

Фонд оплати праці
2020р. – 18 327 тис. грн
2019р. - 18 067 тис. грн

Розбіжності у фінансових показниках за 2019-2020рр. порівняно з Нефінансовим звітом про управління ТОВ «Агротек» за 2020р. обумовлені наданням у цій схемі показників фінансової звітності згідно з МСФЗ

Розрахунок фінансових показників	Рік, що закінчився 31.12.2020	Рік, що закінчився 31.12.2019
Прибуток (збиток) до оподаткування	(22 721)	20 139
Відсотки сплачені та отримані, нетто	(96 847)	173 549
ЕБІТ (прибуток (збиток) до вирахування податків та витрат на відсотки)	(119 568)	193 688
Амортизація ОЗ та нематеріальних активів	24 612	21 314
ЕБІТДА (прибуток (збиток) до вирахування податків, витрат на відсотки та амортизації)	(94 956)	215 002
Чистий борг на кінець року	951 360	1 964 492
Чистий борг на кінець року / ЕБІТДА	(10)	9

Під терміном ЕБІТДА мається на увазі аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань та інших не постійних витрат. Протягом звітних періодів у підходах до управління капіталом змін не відбувалось.

При проведенні аналізу ліквідності дотримувались шаблону, який склався в процесі співпраці з аудиторською компанією. В основному він полягає в порівнянні коштів по активу, згрупованому за ступенем його ліквідності і розташованому у порядку спаду ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за термінами їх погашення і розташованими у порядку зростання термінів погашення.

Активи у порядку убунання ліквідності	31.12.2020	31.12.2019
Найбільш ліквідні активи (А1)	38 708	63 487
Швидко реалізовані активи (А2)	1 193 747	1 416 871
Повільно реалізовані активи (А3)	295 186	1 064 149
Важко реалізовані активи (А4)	26 378	67 258
Разом:	1 554 019	2 611 765

Пасиви у порядку зростання термінів погашення	31.12.2020	31.12.2019
Найбільш термінові зобов'язання (П1)	510 095	543 107
Короткострокові пасиви (П2)	73 942	663 760
Довгострокові пасиви (П3)	406 031	821 112
Власний капітал (П4)	563 951	583 786
Разом:	1 554 019	2 611 765

У таблиці нижче визначено абсолютні величини платіжних надлишків або нестач на 31 грудня відповідного року:

Групи активів та пасивів	Надлишок (нестача)	
	31.12.2020	31.12.2019
1	-471 387	-479 620
2	1 119 805	753 111
3	-110 845	243 037
4	-537 573	-516 528

Показники фінансового стану вважаються абсолютно ліквідними, якщо виконуються умови: $A1 > P1$, $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$. Показники фінансового стану підприємства не можна вважати достатньо ліквідним, оскільки виконуються дві умови ліквідності з чотирьох.

У наступній таблиці наданий аналіз ліквідності підприємства станом на 31 грудня відповідного року за допомогою розрахунку показників ліквідності.

Показники ліквідності	31.12.2020	31.12.2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,066	0,053
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,110	1,227
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,616	2,108

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину кредиторської заборгованості підприємство може погасити негайно. Значення даного показника не повинно опускатися нижче 0,2. Станом на 31.12.2020 підприємство може погасити близько 6,6 відсотків кредиторської заборгованості (станом на 31.12.2019 – 5,3%).

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує наскільки ліквідні кошти підприємства покривають його короткострокову заборгованість. В ліквідні активи підприємства включаються всі оборотні активи підприємства, за винятком товарно-матеріальних запасів. Рекомендоване значення даного показника від 0,7 до 1,5. Станом на 31.12.2020 ліквідні кошти підприємства покривають її короткострокову заборгованість на 100% (на 31.12.2019 – 100%).

Коефіцієнт поточної ліквідності показує чи достатньо у підприємства коштів, які можуть бути використані ним для погашення своїх короткострокових зобов'язань протягом року. Рекомендоване значення даного показника від 1 до 2. Станом на 31.12.2020 підприємство здатне погасити 100% своїх короткострокових зобов'язань (на 31.12.2019 - 100%).

На ТОВ «Агротек» здійснюють вплив ризик держави, ризик податкової системи, кредитний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик (включно з валютним ризиком та ризиком процентної ставки) та ризик управління капіталом, що витікає з наявності в ТОВ «Агротек» фінансових інструментів.

Хоча у ТОВ «Агротек» відсутня загальна та цілісна формалізована система управління ризиками. Проте, керівництво підприємства проводить активний контроль фінансових та ринкових ризиків, та приймає у разі необхідності, відповідні заходи.

10. Короткий огляд операцій з пов'язаними особами

Станом на 31 грудня 2020 року пов'язаними сторонами підприємства вважаються такі сторони, як провідний управлінський персонал та компанії, що знаходяться під спільним контролем підприємства, а саме:

- Компанія «АГРОТЕК ІНТЕРНЕТШНЛ ЛТД» – учасник в установчому фонді;
- АТ «ЗНВКІФ «СПЕКТР-ФІНАНС» – учасник в установчому фонді;
- ТОВ «АГРОТЕК-ІНВЕСТ» – компанія, що перебуває під спільним контролем;
- ТОВ «АДВАНС-ЛІЗИНГ» – компанія, що перебуває під спільним контролем;
- ТОВ «АВЕРС-ГРУП» – компанія, що перебуває під спільним контролем;
- ТОВ «АГРО ТРАСТ ІНВЕСТИЦІЇ» – компанія, що перебуває під спільним контролем;
- ТОВ «ТЕЙЛ-АГРО» - компанія, що пов'язана субсидіарною відповідальністю.

Операції з пов'язаними сторонами наведені у таблиці нижче (дані взяті на 31.12.2020р.). Ці операції являють собою послуги між підприємством та пов'язаними сторонами. Усі операції здійснюються на підставі договорів, розрахунки проводяться за грошові кошти.

На 31.12.2020р. в тис. грн.	ТОВ «АГРОТЕК-ІНВЕСТ»	ТОВ «АДВАНС-ЛІЗИНГ»	ТОВ «АГРО ТРАСТ ІНВЕСТИЦІЇ»
Торгова дебіторська заборгованість перед контрагентами	72 196	2 544	
Торгова кредиторська заборгованість перед контрагентами	175		
Інша кредиторська заборгованість перед контрагентами	209 098		1 201
Аванси видані	180		
Аванси отримані	342 944	115	

11. Соціальні аспекти та кадрова політика

ТОВ «Агротек» піклується про безпеку, охорону праці, здоров'я, соціальний захист, навчання та розвиток своїх працівників, дотримання прав людини, стабільну виплату заробітної плати.

Підприємство створює комфортні умови праці для персоналу, що відповідають вимогам безпеки й гігієни. Відповідно до штатного розкладу та видів робіт на підприємстві розроблені інструкції з охорони праці, які відповідно до графіка переглядаються, проводиться їх актуалізація на відповідність діючому законодавству. На підприємстві проводяться інструктажі з охорони праці при прийнятті на роботи, та в процесі роботи по розробленим інструкціям.

На підприємстві, згідно з розробленим план-графіком проводиться навчання та перевірка знань з питань охорони праці.

Згідно з вимогами ст. 2-1 «Кодексу законів про працю України», в підприємстві діє принцип рівності прав і можливостей для всіх працівників та відсутня будь-яка дискримінація: за расовою, політичною, релігійною чи іншими ознаками, а також гендерна дискримінація; немає місця обмеженню прав залежно від віку, стану здоров'я, місця проживання тощо.

ТОВ «Агротек» цінує своїх працівників та докладает чимало зусиль, щоб кожен з них відчував командну підтримку.

ТОВ «Агротек» можна вважати підприємством з активною кадровою політикою, основними складовими якої є:

- підвищення результативності роботи на всіх рівнях
- оптимізація та стабілізація кадрового складу компанії й забезпечення ефективного використання їх можливостей та потенціалу
- створення та розвиток системи навчання й розвитку персоналу;
- формування та підтримання високого рівня лояльності співробітників;
- формування та зміцнення корпоративної культури компанії.

Підприємство здійснює за допомогою власного Освітнього центру навчання та розвиток персоналу й активно використовує власний кадровий резерв для заповнення управлінських посад.



Також ряд співробітників ТОВ «Агротек» мають за графіком відрядження до зарубіжних країн із метою отримання відповідної кваліфікації та сертифікації.

12. Екологічні аспекти

З огляду на характер господарської діяльності ТОВ «Агротек» безпосередній вплив нашого підприємства на навколишнє середовище є обмеженим. У 2020 році підприємство не здійснювало заходів чи проектів, які могли б мати істотний вплив на довкілля. Ще з 2018р. був реалізований проект - були встановлені декілька мереж сонячних станцій для вироблення електроенергії. Разом з тим, оскільки вплив на навколишнє середовище залежить від використання обмежених природних ресурсів, то можна зазначити, що ТОВ «Агротек» контролює споживання таких ресурсів та намагається раціонально використовувати воду, електроенергію, газ, папір та вживає заходів для зменшення їх споживання. Зокрема, підприємство активно реалізує можливість електронного документообігу первинними документами зі своїми контрагентами, що передбачає скорочення кількості паперових документів.

13. Перспективи розвитку

Враховуючи специфіку бізнес-моделі ТОВ «Агротек», можливості перспективного розвитку обумовленні, здебільшого, дистриб'юторським договором з John Deere Walldorf.

Тобто, підвищення якості обслуговування сільгоспвиробників – покупців чи власників продукції бренду John Deere, в межах Дніпропетровської, Запорізької, Херсонської та Донецької областей. Це, так би мовити, основна канва розвитку бізнесу.

Але, зважаючи на існуючі макроекономічні виклики та ризики, з якими стикається, як бізнес, так і його клієнти, іншими перспективними напрямками розвитку є

- поліпшення вивчення клієнта – удосконалення внутрішньої клієнтської бази, шляхом відображення максимально коректної та повної інформації про клієнтів;
- розробка механізму оцінки та контролю ризиків та витрат клієнтів, для пошуку можливих шляхів нівелювання таких;
- впровадження економічних показників, завдяки яким можна оцінювати роботу як з клієнтами, так і прибутковість бізнесу, взагалі;
- трансформування та розвиток внутрішнього Освітнього центру, задля підтримки клієнтів бізнесу в сфері підготовки персоналу;
- впровадження оцінки та контролю показника Customer Satisfaction Index, як окремої процедури, з залученням колл-центру;
- диверсифікація бізнесу, в межах існуючої моделі, на підставі виявлених та контрольованих ризиків та витрат клієнтів.

На тактичному рівні, перспективні напрямки розвитку декомпонуються до оперативних заходів, регламентованих річним бізнес-планом John Deere. А саме:

1. Customer Satisfaction Index – маркетингова стратегія John Deere, з управління та формування рівня клієнтської лояльності та відданості бренду та бізнесу
 - 1.1. Участь у зовнішньому опитуванні та проведення внутрішнього опитування покупців техніки, кожні 3 дні/3 тижня/3 місяця, для оцінки проведення робіт із запуску техніки та її експлуатації.
 - 1.2. Досягнення цільових показників за такими напрямками, як «Досвід роботи з John Deere», «Досвід роботи з дилером», «Доля невирішених питань».
 - 1.3. Досягнення показника «зворотного зв'язку».
2. FarmSight – digital стратегія John Deere в сфері точного землеробства
 - 2.1. Проактивне просування цифрових (комплексних) рішень, як невід'ємної частини пропозиції з техніки John Deere.
 - 2.2. Підтримка та розвиток партнерських відносин зі сторонніми постачальниками додаткових услуг, в рамках точного землеробства.
3. Connected Dealer - digital стратегія John Deere в сфері автоматизування основних процедур сервісу. Постійна підтримка безперебійної роботи on-line сервісів, контролюючих коректну експлуатацію обладнання клієнтів, його ефективність, передчасне попередження можливих поломок, тощо.

4. Workshop Efficiency Improvement - стратегія John Deere в сфері підвищення ефективності функціонування сервісних процесів. Впровадження та реалізація score card, задля контролю, в режимі реального часу, ключових показників сервісу та підвищення загальної прибутковості сервісу.
5. Human Resources – спільні активності бізнесу та компанії John Deere Україна, в напрямку постійного покращення кваліфікації персоналу компанії та клієнтів.
6. AOR Coverage - спільні активності бізнесу та компанії John Deere Україна, направлені на впровадження Плану розвитку територій – максимально ефективно покриття, зазначених вище областей, мережею філій.
7. Used Equipment - спільні активності бізнесу та компанії John Deere Україна, з розвитку trade-in напрямку.

Схвалено до випуску

«26» лютого 2021р.

Директор



Р.Є. Бондаренко

Головний бухгалтер



О.А. Василевська