

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«АГРОТЕК»**

Звіт про управління

**за рік, що закінчився
31 грудня 2019 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	29
9. ОГЛЯД ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ТОВ «АГРОТЕК»	40
10. КОРОТКИЙ ОГЛЯД ОПЕРАЦІЙ З ПОВ'ЯЗАНИМИ ОСОБАМИ	43
11. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА	44
12. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ	45
13. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	45

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 року, з 2009 офіційно представляючи 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, продаж і сервіс сільськогосподарських і промислових шин Firestone, Michelin, Kormoran, комплексні поставки і обслуговування зрошувальних систем OTECH.

ТОВ «Агротек» є провідним дилером John Deere в Україні, забезпечивши 34% поставок техніки і 28% поставок оригінальних запасних частин в країну за результатами 2019 року.

Товариство входить в ТОП 5 дилерів John Deere в світі за обсягом післяпродажного сервісу. Протягом останніх трьох років ТОВ «Агротек» - дилер N1 Michelin в Україні.

Дилерські центри ТОВ «Агротек» розташовані 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.

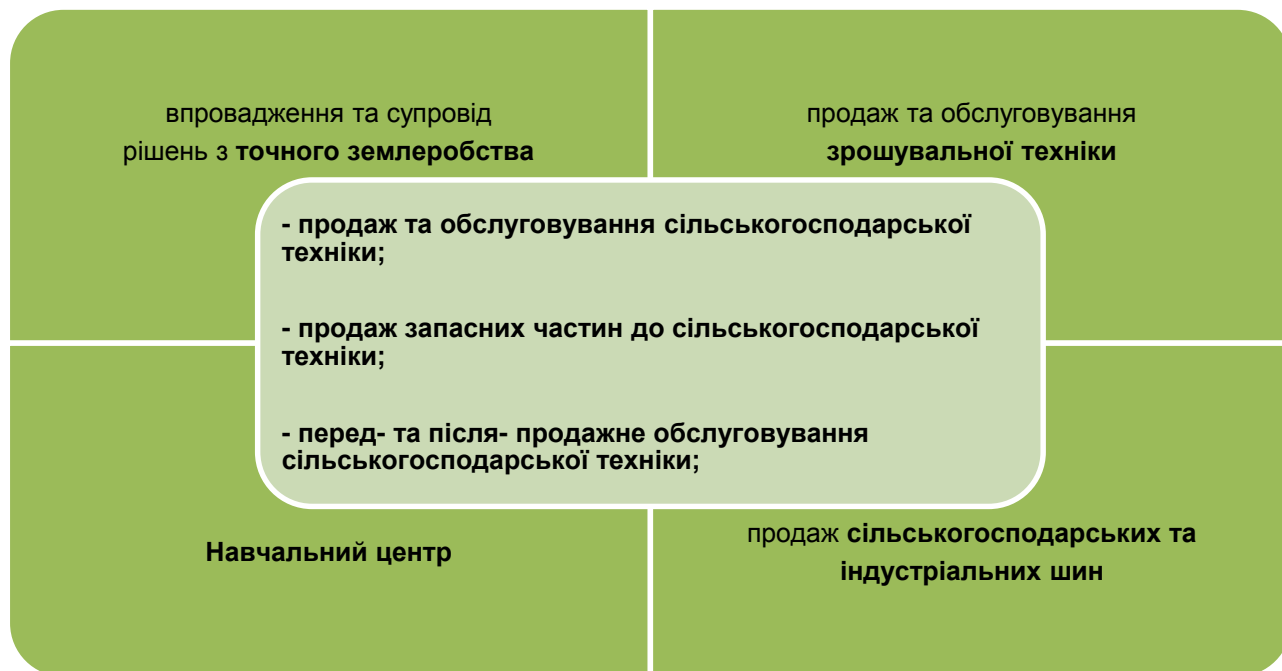
За роки активного зростання була побудована розвинена мережа регіональних сервісних центрів і складів (загалом 11ть), що надають послуги і підтримку клієнтам, виключно згідно з найвищими стандартами бренду John Deere. Наразі ТОВ «Агротек» охоплює весь південний схід України з центральним офісом в місті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

Основні напрямки діяльності:

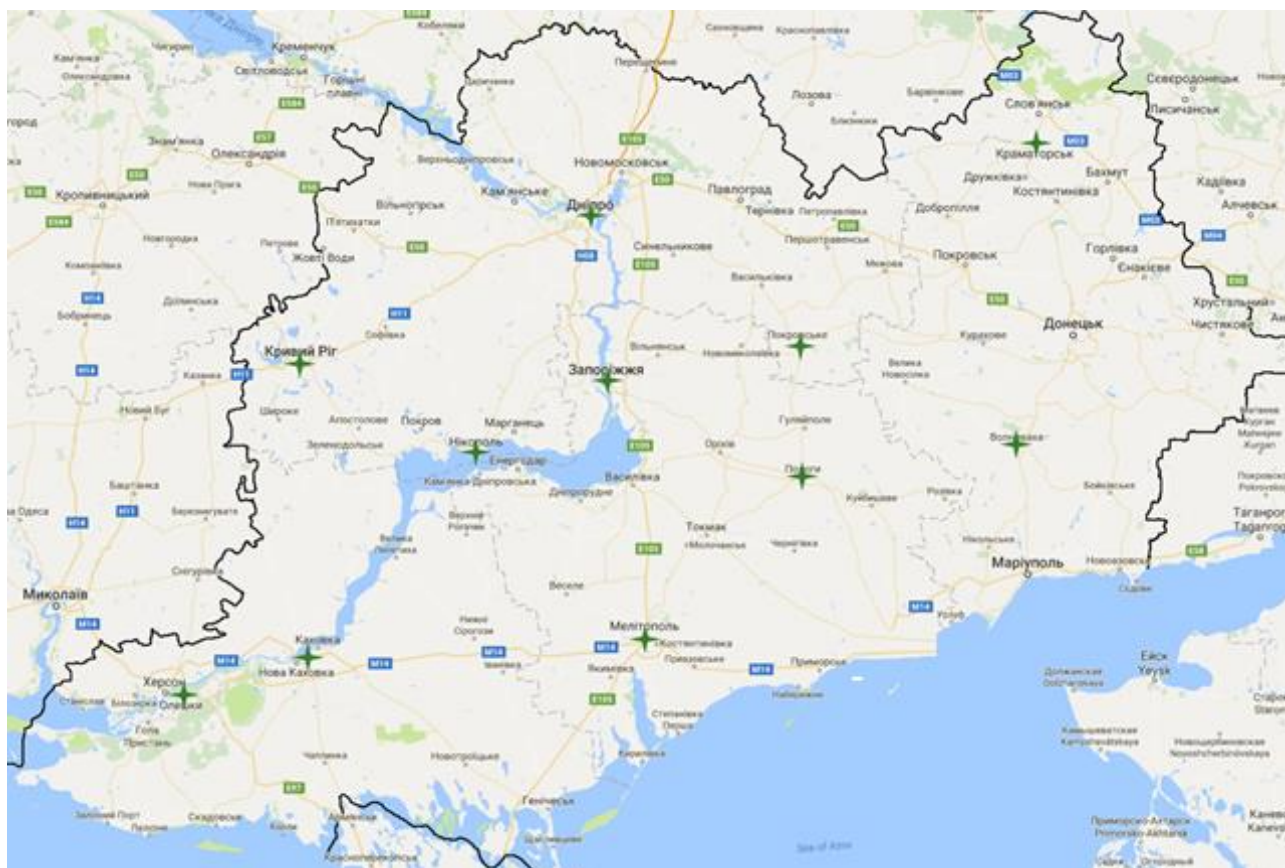
- поставка та обслуговування сільськогосподарської техніки John Deere, Vaderstad;
- поставка сільськогосподарських шин наступних брендів: Michelin, Kleber, Bridgestone, Firestone, Carlisle і Speedways;
- поставка та обслуговування зрошувальної техніки OTECH;
- повний комплекс рішень в області точного землеробства.



Профільні напрямки діяльності ТОВ «Агротек»



Сфера діяльності ТОВ «Агротек» 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 2019 року структура ТОВ «Агротек» складалась з:

1. Адміністрація, **23** од.:
 - 1.1. Директор – 1
 - 1.2. Комерційний директор – 1
 - 1.3. Заступник директора комерційного – 1
 - 1.4. Начальник відділу – 1
 - 1.5. Головний бухгалтер – 0,25
 - 1.6. Бухгалтер – 7,25
 - 1.7. Економіст – 4
 - 1.8. Маркетолог – 1
 - 1.9. Офіс-адміністратор – 3
 - 1.10. Референт – 1
 - 1.11. Менеджер з персоналу – 2
 - 1.12. Інженер з охорони праці – 0,5
2. Адміністративно-господарський відділ, **19,5** од.:
 - 2.1. Начальник відділу – 1
 - 2.2. Завідувач господарства – 3
 - 2.3. Прибиральник службових приміщень – 7,5
 - 2.4. Прибиральник виробничих приміщень – 0,5
 - 2.5. Комірник – 1
 - 2.6. Двірник – 6,5
3. Відділ впровадження інноваційних технологій, **1** од.:
 - 3.1. Начальник відділу - 1
4. Відділ з навчання персоналу, **3** од.:
 - 4.1. Начальник відділу – 1
 - 4.2. Менеджер з персоналу - 2
5. Відділ з постачання, **5** од.:
 - 5.1. Начальник відділу – 1
 - 5.2. Менеджер зі збуту – 1
 - 5.3. Аналітик консолідованої інформації – 1
 - 5.4. Менеджер систем якості – 1
 - 5.5. Економіст – 1
6. Відділ з продажу запасних частин, **74,5** од.:
 - 6.1. Начальник відділу - 0
 - 6.2. Заступник начальника відділу - 1
 - 6.3. Завідувач складу - 1
 - 6.4. Заступник завідувача складу – 1

- 6.5. Провідний інженер - 1
- 6.6. Інженер – 1
- 6.7. Завідувач господарства – 1
- 6.8. Диспетчер – 1
- 6.9. Менеджер з маркетингу – 1
- 6.10. Аналітик консолідованої інформації – 2,5
- 6.11. Менеджер з продажу – 0,25
- 6.12. Офісний службовець (діловодство) – 1
- 6.13. Митний декларант – 0,25
- 6.14. Менеджер зі збуту – 33
- 6.15. Комірник – 29,5
7. Відділ з продажу навігаційних систем, **16,5** од.:
 - 7.1. Начальник відділу – 1
 - 7.2. Фахівець – 2,5
 - 7.3. Менеджер зі збуту – 6
 - 7.4. Механік – 5
 - 7.5. Агроном – 1
 - 7.6. Диспетчер - 1
8. Відділ з продажу техніки, **18,5** од.:
 - 8.1. Старший менеджер із збуту – 1
 - 8.2. Слюсар з ремонту сільськогосподарських машин та устаткування – 1,5
 - 8.3. Механік – 1
 - 8.4. Інженер – 1
 - 8.5. Менеджер зі збуту - 14
9. Відділ зовнішньоекономічної діяльності, **3,75** од.:
 - 9.1. Директор з зовнішньоекономічної діяльності – 1
 - 9.2. Менеджер із зовнішньоекономічної діяльності – 2,5
 - 9.3. Перекладач – 0,25
10. Відділ інформаційних технологій – **6** од.
 - 10.1. Програміст (база даних) – 6 од.
11. Відділ маркетингу, **2** од.:
 - 11.1. Начальник відділу – 1
 - 11.2. Маркетолог - 1
12. Відділ продажу шин та дисків, **27,75** од.:
 - 12.1. Начальник відділу – 0,25
 - 12.2. Заступник начальника відділу - 2
 - 12.3. Водій автотранспортних засобів – 2
 - 12.4. Комірник – 8
 - 12.5. Старший менеджер із збуту - 1
 - 12.6. Менеджер зі збуту – 11,5
 - 12.7. Завідувач складу – 2
 - 12.8. Охоронник - 1
13. Диспетчерський відділ, **3** од.
 - 13.1. Начальник відділу – 1
 - 13.2. Заступник начальника відділу – 1
 - 13.3. Диспетчер – 1
14. Сервісний відділ, **82,25** од.:
 - 14.1. Начальник відділу – 0,75
 - 14.2. Бухгалтер – 1
 - 14.3. Диспетчер – 5,5
 - 14.4. Менеджер зі збуту – 2
 - 14.5. Механік – 37
 - 14.6. Інженер – 4

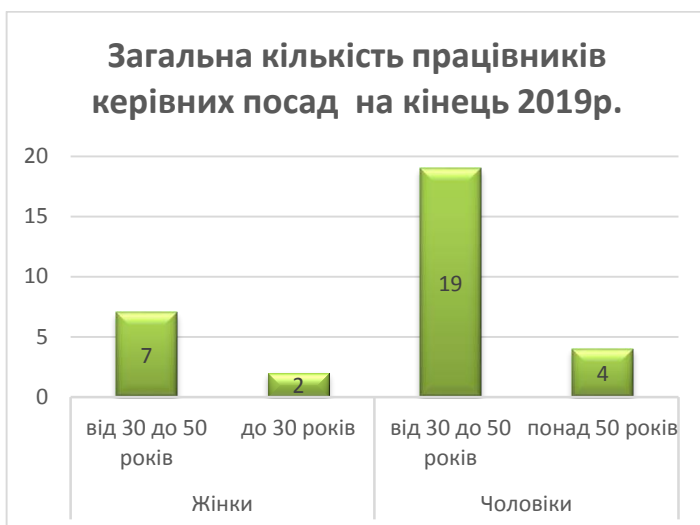
- 14.7. Сервісний механік – 1
- 14.8. Менеджер з постачання – 2
- 14.9. Провідний інженер – 7
- 14.10. Старший диспетчер – 1
- 14.11. Слюсар з ремонту сільськогосподарських машин та устаткування – 12,5
- 14.12. Вантажник – 6,5
- 14.13. Менеджер систем якості – 1
- 14.14. Аналітик консолідованої інформації - 1
- 15. Склад, **7** од.:
 - 15.1. Завідувач складу – 2
 - 15.2. Охоронник – 1
 - 15.3. Комірник - 4
- 16. Транспортний відділ, **3** од.:
 - 16.1. Начальник відділу – 1
 - 16.2. Менеджер з транспорту – 1
 - 16.3. Водій автотранспортних засобів – 0,5
 - 16.4. Диспетчер – 0,5
- 17. Фінансовий відділ, **3** од.:
 - 17.1. Директор фінансовий – 1
 - 17.2. Економіст – 1
 - 17.3. Аналітик консолідованої інформації - 1
- 18. Відділ охорони, **31** од.:
 - 18.1. Начальник відділу – 1
 - 18.2. Старший охоронник – 6
 - 18.3. Охоронник – 24
- 19. Загальний відділ, **1** од.
- 20. Відділ лізингових операцій, **1** од.

Всього **331,75** штатних одиниць.

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

Керівний склад ТОВ «Агротек»

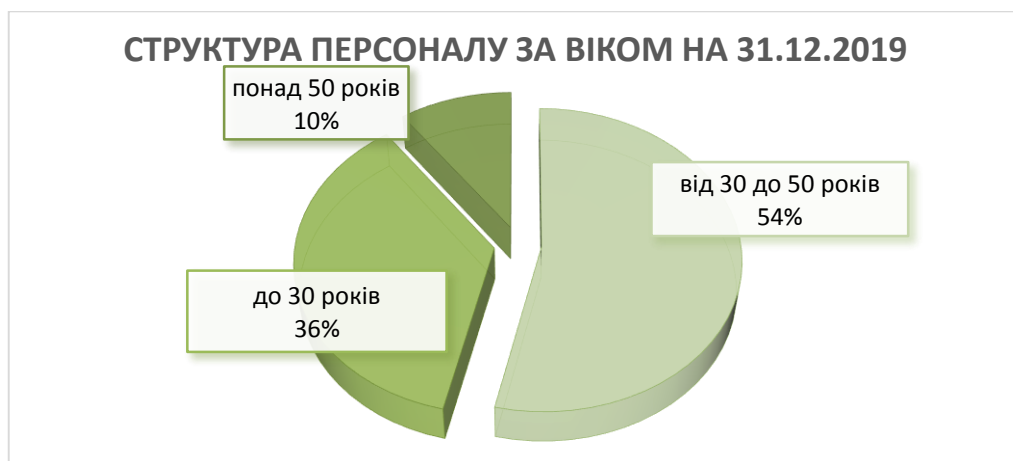




Чисельність персоналу на 31 грудня 2019 року збільшилась на 4,65% порівняно з попереднім роком і становить 360 осіб, станом на 31 грудня 2018 року – 344 особи.



Станом на 31 грудня 2019 року середній вік працівників ТОВ «Агротек» склав 35 років.



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



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 2021 р.):

- Збільшення долі ринку, досягнутої в період 2018-2019 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 2023 р.):

- Розробка та впровадження процедури формування загального (та єдиного для бізнеса) цілепокладання.
- Розробка та впровадження стратегії низьких витрат.
- Удосконалення системи CRM:
 - розробка відповідних вимог та підвищення якості клієнтської інформації,
 - впровадження інструментів для маркетингової підтримки бізнесу (розсилка e-mail повідомлень, та формування відповідних звітів для отримання зворотнього зв'язку).
- Розробка та реалізація програми просування напрямку зрошувальної техніки.
- Розробка та реалізація програми просування Освітнього центру.

Довгострокові цілі (до 2025 р.):

- Розробка та впровадження стратегії диверсифікації бізнесу.
- Розробка та впровадження проектів зі зрошування, незалежно від доступного обсягу води.

- Розробка та впровадження програми навчання персоналу, яка передбачає постійне вдосконалення компетенцій, атестації та корегування функціональних обов'язків.

SWOT-аналіз		
	Сильні сторони (S)	Слабі сторони (W)
	1. Багаторічний досвід та репутація компанії, як надійного партнера. 2. Кваліфікація персоналу компанії. 3. Розвинута мережа філій компанії. 5. Наявність достатніх фінансових ресурсів. 6. Можливість надавати освітню підтримку клієнтам. 7. Сила бренду John Deere.	1. Відсутність в портфелі продуктів брендів-постачальників ґрунтообробної техніки. 2. Незначна доля ринку в сегменті точного землеробства. 3. Збільшення витрат та, одночасно, зниження рентабельності. 4. Недостатня проактивна робота з існуючими та потенційними клієнтами. 5. Відсутня диверсифікація бізнесу.
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.	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 о клієнтах та збільшення прибутку, в цілому.
Загрози (T)	ST	WT
1. Незрозумілі правила продажу сільськогосподарських земель. 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. Ринок покупця. 7. Регуляторна політика з питань експорту продукції сільського господарства.	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. Відсутність продаж. 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 обмеженого зросту (стабілізації), котра здійснюється шляхом встановлення цілей від досягнутого та скорегованих з врахування інфляції та законодавчих ризиків.

Функціональна стратегія:

Стратегія маркетингу. Основні зусилля, в коротко для середньострокової перспективі, компанія направить на покращення знань про клієнтів та оновлення стратегії роботи з клієнтами, як наслідок. Крім того, необхідно розробити стратегію просування, як окремих, напрямків в сегменті зрощення та надання освітніх послуг. Довгостроковим є питання диверсифікації бізнесу.

Фінансова стратегія. Зважаючи на вимоги бренду John Deere, в компанії триває робота з покращення стратегічних економічних KPI, включаючи підтримку певної долі власного капіталу. Тем не менш, актуальним залишається питання впровадження стратегії мінімізації витрат, без втрати прибутковості та персоналу компанії.

Збутова стратегія. Насиченість парку сільськогосподарської техніки, темпи його оновлення та поява нових категорій споживачів – категорій господарств, змушує переглянути збутову політику. Перш за все, мова йде про нові потреби та пріоритети клієнтів.

Конкурентна стратегія:

ТОВ «Агротек» здійснює свою діяльність на олігопольному ринку, як з точки зору постачальників, так і з точки зору конкурентів, що обумовлено, перш за все, дуже високим порогом для входу. Одночасно з цим, ринок сільськогосподарської техніки є, переважно, ринком покупця. Тому, незважаючи на невелику кількість конкурентів, існує дуже незначна кількість ринкових переваг, які дозволяють вести прибутковий бізнес.

На сьогодні, практично, не залишилось достатньо простору для цінової конкуренції. Тому, стратегія зниження витрат дозволить зберегти прибутковість бізнесу, виключаючи значне корегування цін, чи скорочення персоналу компанії.

Серед конкурентних переваг компанії – висока якість техніки та технологій John Deere, авторитет компанії, розвинута мережа філій, кваліфікація сервісного персоналу та освітня підтримка клієнтів.

Рівень цінової конкуренції можна охарактеризувати як дуже високу. Тому, для утримання своїх позицій та клієнтів необхідно застосувати стратегії зменшення витрат та виявлення нових потреб клієнтів.









5. Бізнес-модель ТОВ «Агротек»
The Business Model Canvas

 Designed for: **Звіт про управління**

 Designed by: **ТОВ «Агротек»**

Date:

Version:

Key Partners  <p>1) John Deere Walldorf GmbH; 2) ОТЕСН; 3) постачальники сільськогосподарських та індустріальних шин; 4) інші постачальники комплектуючих; 5) перевізники;</p>	Key Activities  <p>1) активності, пов'язані з John Deere, а саме, продажу техніки, запчастин, сервісних послуг, послуг з точного землеробства, та послуг trade-in;</p>	Value Propositions  <p>1) багаторічний досвід з продажу та обслуговуванню техніки John Deere; 2) нова техніка John Deere; 3) оригінальні запчастини John Deere; 4) офіційний сервісна підтримка John Deere: гарантійна, перед- та після-продажна; 5) Освітній центр для співробітників та клієнтів; 6) trade-in; 7) рішення з точного землеробства, в рамках стратегії John Deere FarmSight;</p>	Customer Relationships  <p>1) індивідуальний підхід, незалежно від продукту/послуги;</p>	Customer Segments  <p>Нішевий ринок: 1) сільськогосподарські підприємства, які є споживачами техніки John Deere, в межах Дніпропетровської, Запорізької, Донецької та Херсонської областей; 2) сільськогосподарські підприємства, які є споживачами зрошувальної техніки ОТЕСН, в межах Дніпропетровської, Запорізької, Херсонської, Одеської та Миколаївській областей;</p> <p>Масовий ринок: 1) підприємства, які є споживачами сільськогосподарських та індустріальних шин, в межах всієї України;</p>
Cost Structure  <p>1) собівартість товарів, робіт та послуг; 2) витрати на збут (витрати з маркетингу та просування товарів, заробітна плата персоналу збутових відділів, оренда складів, виставкових майданчиків та інше); 3) адміністративні витрати (податки, заробітна плата адміністративного персоналу, оренда офісів та інші); 4) інші витрати (збитки від курсових різниць, списання безнадійної заборгованості та інші)</p>	Key Resources  <p>1) досвід; 2) фінанси; 3) дилерство John Deere;</p>		Channels  <p>1) індивідуальний продаж техніки та запчастин; 2) надання сервісних послуг згідно до регламенту John Deere та (індивідуальних) умов експлуатування;</p>	

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;
- 1.1.5. причіпний оприскувач John Deere M732;
- 1.1.6. сівалка пневматична John Deere 1890 (робоча ширина 10,9 м);
- 1.1.7. сівалки пропасні:
 - John Deere: 1745, DB 25, DB 37 EE, 1755;
 - Vaderstad: Tempo TPF8, Tempo L16;
 - Monosem NC Technic S;
- 1.1.8. 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);
- 1.1.9. глибокородзпшувач John Deere 2720 (робоча ширина 3,8 м);
- 1.1.10. плуг John Deere 3810 (8 корпусів);
- 1.1.11. стерновий луцильник Vaderstad: Carrier CR500 (робоча ширина 5 м), Carrier CR650 (робоча ширина 6,5 м), Carrier CR820 (робоча ширина 8,2 м);
- 1.1.12. 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);
- 1.1.13. жниварки соняшникові:
 - ZURN SOLERO SF1270,
 - NARDI SFH 740, SFH 940;
- 1.1.14. 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 напряму 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 6V 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 поломок. 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.



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

7. Огляд ринку сільськогосподарської техніки України

Галузь

Родючі ґрунти України - основне багатство країни, а чорнозем за родючістю визнаний усіма експертами кращим в світі. Безумовно, такий ґрунт потребує якісної і продуктивної техніки, яку можуть забезпечити сучасні технології.

Згідно до прийнятої в Україні методології обліку сільськогосподарської техніки, існують наступні основні категорії машин для рослинництва, за якими також розвивається та здійснює свою діяльність ТОВ«Агротек». А саме:

- трактори,
- плуги,
- культиватори,
- борони,
- машини посівні,
- розкидачі гною та добрив,
- обладнання іригаційне,
- дощувальні машини,
- машини для захисту сільськогосподарських культур,
- сінокосарки,
- прес-підбирачі,
- комбайни зернозбиральні,
- комбайни кормозбиральні самохідні.

Як показує статистика, середні і великі аграрні компанії, фермерства налаштовані на придбання нової техніки. Дрібні фермерські господарства віддають перевагу вітчизняним виробникам, оскільки вона дешевша і доступніша. На український ринок сільгосптехніки впливають такі фактори, як:

- купівельна спроможність агропідприємств, що робить вплив на фактичний попит на техніку
- політика держави щодо сільгоспгалузі в цілому, і що виявляється в регулюванні внутрішнього ринку і в лояльності до національних виробників
- економічне становище України
- інвестиційний клімат в країні

Також присутня кадрова проблема штату механізаторів, що змушує на тіснішу співпрацю з коледжами та вищими навчальними закладами.

Розвиток внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки невід'ємно пов'язаний зі станом вітчизняної галузі сільськогосподарського машинобудування. Насамперед мова йдеться про такий показник, як здатність імпортозаміщення, про що більш докладніше мова піде нижче.

Саме імпортозаміщення, переважно, визначає динаміку розвитку продуктових ринків, за категоріями техніки.

Для аналізу були взяті доступні данні на момент складання звіту (лютий 2020р.) з сайту Державної служби статистики України.

Станом на 2017 рік, загальний обсяг вище зазначених категорій техніки складав 600 142 од. техніка, з яких більш ніж 30% - самохідна техніка – переважно трактори та комбайни.

Таблиця №1. Наявність сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах за організаційно правовими формами господарювання у 2017 р. (на кінець року, шт.)							
	С.-г. підприємства – всього	у тому числі					
		господарські товариства	приватні підприємства	кооперативи	фермерські господарства	державні підприємства	підприємства інших ч
Трактори – всього	129 272	58 713	21 585	4 956	37 248	2 578	4 192
Плуги	49 072	20 410	8 233	2 115	16 074	784	1 456
Культиватори	70 100	30 966	11 699	2 883	21 477	1 245	1 830
Борони	181 386	88 546	33 832	14 913	34 575	4 594	4 926
Сівалки	66 272	28 345	11 495	2 627	21 149	1 050	1 606
Розкидачі гною і добрив	21 923	10 707	3 792	864	5 571	391	598
Обладнання іригаційне:							
стаціонарне	5 655	3 172	1 034	158	766	264	261
пересувне	4 572	2 662	688	154	900	62	106
Дошувальні машини	4 226	2 383	706	145	632	204	156
Машини для захисту с.-г. культур	20 727	9 181	3 326	608	6 842	309	461
Сінокосарки	10 929	4 957	1 952	526	2 855	296	343
Прес-пакувальники	7 547	3 631	1 360	325	1 820	208	203
Комбайни зернозбиральні	26 801	10 831	4 708	1 061	9 093	387	721
Комбайни кормозбиральні самохідні	1 930	1 041	390	185	170	72	72

Джерело: Держкомстат України

Наведені у табл. №1 дані показують, наявні на балансі сільськогосподарських підприємств, технічні засоби, як вітчизняного, так і закордонного виробництва, нові та вживані. Структуру парку техніки, за роком виробництва, буде розглянуто нижче.

Але для оцінки долі імпорту, у загальному парку, розглянемо динаміку придбання сільськогосподарської техніки у 2014-2018 роках, за основними категоріями.

Таблиця №2. Динаміка придбання сільськогосподарської техніки у 2014-2018 роках										
Вид техніки	2014		2015		2016		2017		2018	
	од.	тис. грн.	од.	тис. грн.	од.	тис. грн.	од.	тис. грн.	од.	тис. грн.
Трактори	2890	1368317	2198	1989973	2515	3368968	2577	4303988	2824	4533454
У т.ч. вітчизняного виробництва	1132	297483	826	361803	890	515157	674	445400	827	774766
У т.ч. іноз. виробництва	1794	1079122	1372	1333898	1625	2853811	1903	3858588	1997	3758688
Відсоток вітчизняного у загальному придбанні тракторів, %	39	22	38	18	35	15	26	10	29	17
Зернозбиральні комбайни	688	979200	764	1716308	819	2616887	954	3869341	795	3409910
У т.ч. вітчизняного виробництва	85	59046	100	132522	67	105545	40	93045	44	100639
У т.ч. іноземного виробництва	575	920153	664	1583786	752	2511342	914	3776296	751	3309271
Відсоток вітчизняного у загальному придбанні зерн. комбайнів, %	12	6	13	8	8	4	4	2	6	3
Ґрунтообробна техніка	1763	617042	1726	513704	1735	662627	2245	998979	5944	3511301
У т.ч. вітчизняного виробництва	1163	172347	1166	179248	1185	235509	1377	339934	5227	2865676
У т.ч. іноз. виробництва	600	444695	560	334456	550	427118	868	659045	717	645625
Відсоток вітчизняного у загальному придбанні рунтообр. техніки, %	66	28	68	35	68	36	61	34	88	82
Посівна техніка	1102	551465	1020	663824	1041	961043	1298	1281968	1955	1750410
У т.ч. вітчизняного виробництва	444	112202	510	106458	491	168885	517	191867	1279	568545
У т.ч. іноз. виробництва	662	439760	510	557366	550	792158	781	1090101	676	1181865
Відсоток вітчизняного у загальному придбанні посівної техніки, %	40	20	50	16	47	18	40	15	65	32
Інша техніка	4915	1265296	3228	2206294	3885	2831303	4883	3957549	13351	5131069
У т.ч. вітчизняного виробництва	2298	288030	1665	391677	1950	477350	2301	841663	10828	1781947
У т.ч. іноз. виробництва	2617	977266	1563	1814617	1935	2353953	2582	3115886	2523	3349122

Відсоток вітчизняного у загальному придбанні іншої техніки, %	47	23	52	18	50	17	47	21	81	35
Придбано всього	11370	4790104	8936	6795831	9995	10440828	11957	14411825	24869	18336144
У т.ч. вітчизняного виробництва	5122	929108	4267	1171708	4583	1502446	4909	1911909	18205	6091573
У т.ч. іноз. виробництва	6248	3860996	4669	5624123	5412	8938382	7048	12499916	6664	12244571
Відсоток вітчизняного у загальному придбанні, %	45	19	48	17	46	14	41	13	73	33

Джерело: Міністерство аграрної політики та продовольства України

Загалом, станом на 2018 рік, доля вітчизняного виробництва, в загальному обсязі придбаної техніки, складала більш ніж 30% відсотків. Але треба зазначити, що в даному випадку мова йде, переважно, про причіпну техніку – посівну та ґрунтообробну.

Зважаючи на купівельну спроможність основної кількості сільськогосподарських підприємств та на існуючу технологію рослинництва України, вітчизняна причіпна техніка не передбачає значних сучасних техніко-технологічних вимог. Тому, українські машинобудівні підприємства задовольняють певний попит на таке обладнання.

Відповідно, все, що стосується самохідної техніки, майже повністю ці сегменти ринку представлені імпортною технікою, новою та вживаною.

В цілому, після суттєвого росту у 2017 року, у 2018 ринок сільськогосподарської техніки України просів приблизно на 40%.

Рекордний обсяг обладнання - \$1,342 млрд. – був зафіксований у 2008 році, коли в Україні стабільно розвивалася економіка та були більш доступні позикові кошти.

Другий за обсягом результат - \$1,144 млрд. – зафіксований у 2017 році, в умовах певної стабілізації після тимчасової втрати частки території та військових дій.

Географія імпорту

Найбільш популярний напрямок імпорту сільськогосподарської техніки в Україну - Німеччина. Обсяг ввозу нової та вживаної техніки склали, у 2019 році, \$243,4 млн. Тобто доля Німеччини, у вітчизняному імпорті агротехніки, складає більш ніж 30%.

Друге місце у ТОП-7 експортерів техніки для сільського господарства України – США - \$159 млн., або 20,6%.

На третьому місці у рейтингу основних постачальників машин і обладнання – Польща. В минулому році вітчизняні аграрії придбали сільгосптехніки на суму \$80,3 млн., або 10,4%.

Однакову долю – по 9% - у вітчизняному імпорті агротехніки мають Нідерланди (\$69,7 млн.) та Китай (\$69,1). Поставки устаткування із Франції склали у 2019 році \$58,1 млн. (7,5%), із Білорусії - \$49,8 млн. (6,5%).

Загалом, у вітчизняному імпорті переважна кількість сільськогосподарської техніки північноамериканського походження – John Deere, CNH та AGCO. Європейські виробники представлені, переважно, брендами CLAAS та Deutz-Fahr.

Дуже активну стратегію по входженню на ринок України проводить Китай. Вартість китайської техніки на 15-20% нижче, ніж на вітчизняну техніку. Зважаючи на те, що Китай виробляє переважно трактори малої потужності – т.з. міні-техніка – ця продукція є надзвичайно привабливою для вітчизняних господарств населення, фермерських господарств та інших малих та середніх форм господарювання.



Товарна структура імпорту

У 2019 році імпорт до України техніки для сільського господарства склав \$769,2 млн., що на 17% вище, ніж попередній рік, за даними Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

Характерною рисою 2019 року став спад імпорту основних категорій техніки для рослинництва. Зокрема, обсяг поставок зернозбиральних комбайнів зменшився на \$25 млн. (-12,9%), сівалок – на \$27,3 (-20,3%).

В структурі вітчизняних закупівель сільськогосподарських машин закордоном, традиційно, домінують наступні категорії машин:

- трактори - \$345,9 млн. (45% від загальної вартості імпорту),
- комбайни зернозбиральні - \$168,4 млн. (21,9%),
- сівалки - \$106,8 млн. (13,9%),
- косарки - \$35,2 млн. (4,6%),
- оприскувачі - \$34,3 млн. (4,5%),
- плуги - \$18,8 млн. (2,4%),
- дискові борони - \$17,1 млн. (2,2%),
- прес - підбирачі - \$8,2 млн. (1,1%).

Основними постачальниками тракторів – США. У 2018 році ця країна продала в Україну тракторів на суму \$103,2 млн. (майже 30% загальної вартості тракторів). На другому місці – Китай – на суму \$60,6 млн. (17,5%). Імпорт тракторів із Білорусії склав \$45,9 (13,3%), Франції - \$32,5 (9,4%), Великобританії - \$28 млн. (8,1%).

Більш ніж половина зернозбиральних комбайнів – вартістю \$79,4 млн. (47,1%) – біла ввезена з Німеччини. Бельгія імпортувала цю категорію техніки на \$42,9 млн. (25,5%), США – на \$22 млн. (13,1%), Польща – на \$15,7 млн. (9,3%).

Німеччина є також основним постачальником сівалок. У 2019 році вона експортувала в Україну на суму \$54,1 (50,7%). Імпорт сівалок із США склав \$16,6 млн. (15,5%), Швеції - \$16 млн. (15%), Франції - \$6,4 млн. (6%), Італії - \$3,9 млн. (3,7%).

Основний експортер плугів в Україну – Німеччина. Її поставки у 2019 році склали \$9,4 млн. (50%). Франція продала вітчизняним аграріям плугів на \$5,1 млн. (27,1%), а Чехія – на \$1,1 млн. (5,6%).

Дискові борони були закуплені переважно в Німеччині на суму \$8,2 млн. (48%). Поставки із Чехії склали близько \$3 млн. (17,5%), Франції – \$2,2 млн. (12,9%), США - \$2 млн. (11,7%).

Внутрішнє виробництво

Активізація сільського господарства та збільшення врожайності основних експортних культур, сприяє потребі сільгоспвиробників у техніці, відповідно. При цьому, більшу частину парку Україна імпортує, що призводить до додаткових фінансових витрат.

Так, в 2014-2018 роках, в закупівлю 4 200 вітчизняних тракторів землероби вклали 2,3 млрд. грн., а в 4 300 тракторів закордонного виробництва – 12,2 млрд. грн. В цілому, за цей період на покупку сільгосптехніки інвестовано близько 55,77 млрд. грн., з яких тільки 21,2% - на машини вітчизняного виробництва.

Зношеність техніки аграрних підприємств складає, за різними розрахунками, 50%-80%, що робить Україну, відповідно, дуже привабливим ринком для закордонних виробників.

Темпи вітчизняного виробництва не встигають задовольняти потреби ринку. За даними Держкомстату, у 2018 році в Україні вироблено тільки 2 420 тракторів та 45 зернозбиральних комбайнів. Для порівняння: загалом українські сільгоспвиробники мають на балансі 132 700 трактори та 27 400 зернозбиральних комбайнів.

Крім того, виробники українських тракторів та комбайнів не надають сервісне обслуговування для своєї продукції, на відміну від закордонних.

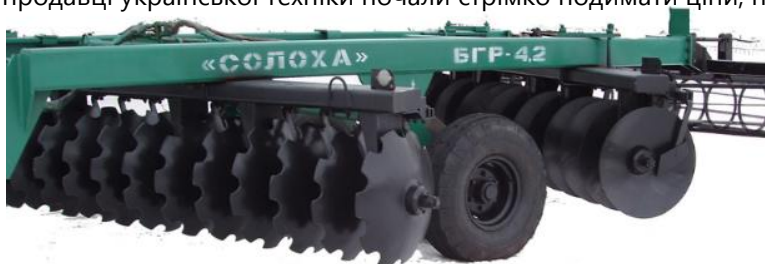
Сервісні центри, що знаходяться в структурі постачальників імпортованої сільгосптехніки, надають відмінний сервіс, який забезпечується наявністю оригінальних запчастин, завжди присутніх на складі в якості комплектуючих.

Таблиця №3. Виробництво окремих видів продукції машинобудування для сільського господарства						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Трактори з потужністю двигуна більше 59 кВт (крім тракторів, керованих водієм, який їде поруч, тракторів-тягачів колісних для напівпричепів, тракторів гусеничних), тис. шт..	2,9	2,7	2,8	3,3	3,3	2,4
Плуги, тис.шт	6,2	4,4	3,7	3,6	2,9	3
Розпушувачі та культиватори, тис.шт	4,4	3,7	3,4	3,8	4	2,9
Борони дискові, тис.шт	2	2	2,3	2,8	3,3	2,2
Борони (крім дискових), тис.шт	7,8	7,9	5,8	8,7	9,3	10,4
Сівалки, саджалки та машини розсадопосадильні, тис.шт	5,6	4,4	4,2	4,8	5,3	3,8
Розподільувачі мінеральних або хімічних добрив для підготовки ґрунту, шт.	93	127	165	923	1044	1203
Машини сільськогосподарські, лісогосподарські інші, тис. шт..	1,8	2,4	3,1	3,6	3,4	3,4
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
Картоплекопачі та картоплезбиральні машини, шт	2067	1135	561	322	409	342
Комбайни зернозбиральні, шт	68	к	100	154	70	47
Апарати переносні механічні, обладнані двигуном або ні, для розприскування або розпилення рідких чи порошкоподібних речовин сільськогосподарські та для садівництва (крім пристроїв для поливання), тис.шт	815	985	640	827	709	592
Розбризувачі та розпилювачі рідких і порошкоподібних речовин, що встановлюються на тракторі або тягнуться ним (крім пристроїв для поливання), шт	831	804	800	883	1324	1298
Причепи та напівпричепи самозавантажувальні або саморозвантажувальні, для сільського господарства, тис.шт	3,1	2	1,7	2,7	3,8	4,5

Джерело: Держкомстат

Наприкінці 2017 року уряд запровадив стимулювання попиту на українську техніку за допомогою дотацій: якщо фермер придбає нову техніку вітчизняного виробництва, то міг розраховувати на компенсацію 25% витрат за рахунок держбюджету.

Але у 2018 році, замість запланованих 1,2 млрд. грн. за програмою компенсації на українську агротехніку витратили тільки 0,53 млрд. грн., із яких 60% профінансували причіпне обладнання до тракторів. Програма передбачала фінансування тільки тих зразків, котрі вже знаходяться у поточному виробництві, тому виробники не мали змоги запускати у виробництво нові більш надійні розробки. З іншого боку, продавці української техніки почали стрімко подимати ціни, на рівні 25%.

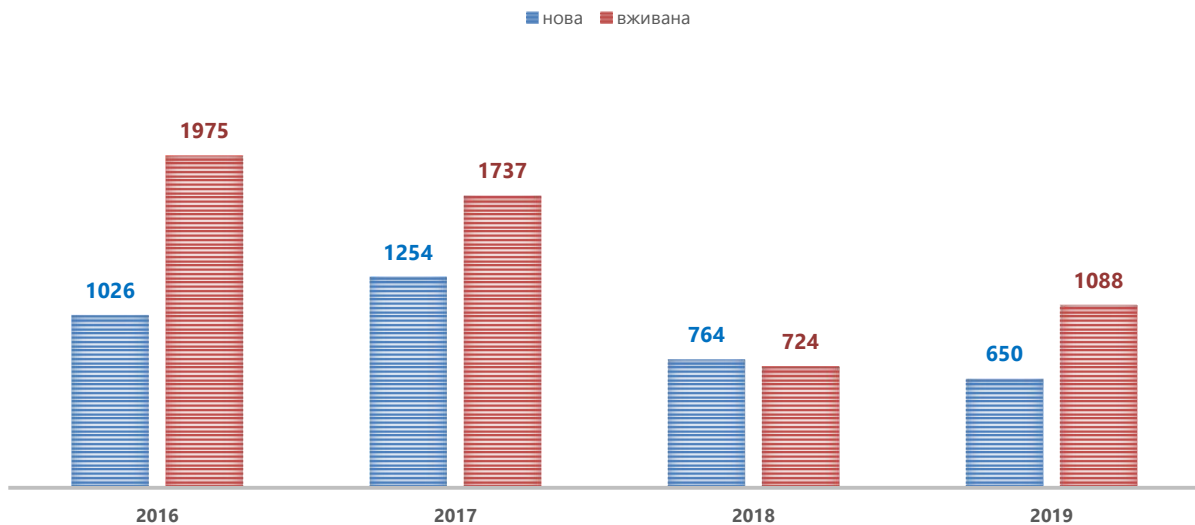


Основні (продуктові) ринки ТОВ «Агротек»

ТОВ «Агротек» сконцентрувався на товарних сегментах – продаж та обслуговування самохідної та причіпної техніки. В даному сегменті пропонуємо переважно нову техніку, де практично відсутня доля вітчизняного виробництва. Адже параметри, такі як : рік випуску техніки, або сегментація на нову та на вживану техніку, є критичним фактором для внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки, тому це формує збутову та маркетингову політику підприємства. Зазвичай, така сегментація передбачає різні рівні купівельної спроможності та різні типи клієнтів, відповідно.

Комбайни зернозбиральні

ДИНАМІКА ІМПОРТУ КОМБАЙНІВ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ, ОД.



В цілому, протягом 2016-2019 років, в Україну було імпортовано 3 001, 2 991, 1 488 та 1 738 комбайнів, відповідно.

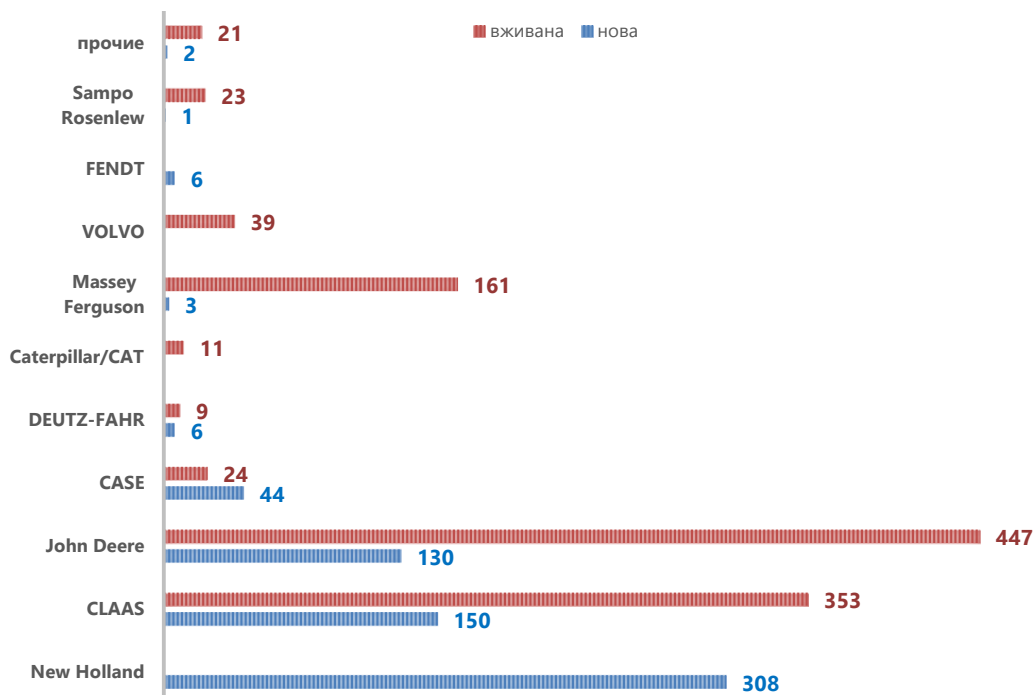
Зазначена вище структура парку свідчить, перш за все, про коливання загальної кон'юнктури сільськогосподарської галузі України, що безпосередньо обумовила купівельну спроможність сільгоспвиробників та темпи оновлення парку, загалом.

Власне, ці чинники справедливі відносно всіх категорій самохідної сільськогосподарської техніки, з практично відсутньою можливістю імпортозаміщення.

Стосовно комбайнів зернозбиральних треба зауважити ще один суттєвий чинник, критичний тільки для цієї категорії техніки – сезонність та дуже стислий, переважно з іншими видами самохідної техніки, період експлуатації.

У середньому 2-3 тижня на рік. Саме цей фактор, разом з попитом на цю техніку серед всіх категорій господарств (окрім господарств населення), обумовлює таку значну частку вживаної техніки, порівняно з іншими категоріями.

Отже, станом на 2019 рік, доля парку нової техніки зменшилась, порівняно з 2018 роком, на 15%. Тоді як сегмент вживаної техніки виріс на 50%.

**СТРУКТУРА БРЕНДІВ КОМБАЙНІВ ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ, 2019
Р., ОД.**


Близько 80% парку вживаних зернозбиральних комбайнів, в період 2016-2019 рр., представлено технікою виробництва John Deere та CLAAS.

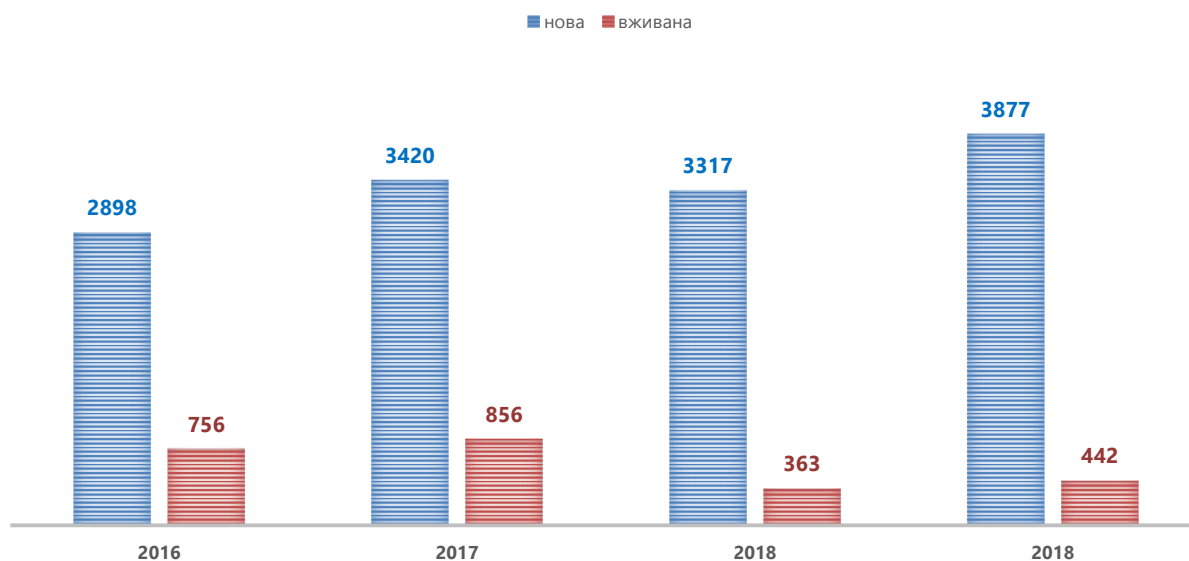
Долі основних брендів, що контролюють близько 95% вітчизняного парку нових зернозбиральних комбайнів (2016-2019 рр., %):

- New Holland: 44%, 46%, 44%, 47%
- CLAAS: 22%, 18%, 14%, 24%
- John Deere: 20%, 25%, 30%, 23%
- CASE: 9%, 9%, 8%, 8%

Відносно підсумків 2019 року, необхідно відмітити наступне:

- нова техніка: CLAAS – збільшення на 40% vs. 2018 р. (150 од. vs. 107 од.); John Deere – зменшення на 43% vs. 2018 р. (130 од. vs. 230 од.)
- вживана техніка: CLAAS – збільшення на 14% vs. 2018 р. (353 од. vs. 311 од.); John Deere – збільшення на 51% vs. 2018 р. (447 од. vs. 296 од.); Massey Ferguson - збільшення на 335% vs. 2018 р. (161 од. vs. 37 од.)



Трактори
ДИНАМІКА ІМПОРТУ ТРАКТОРІВ, ОД.


Протягом 2016-2019 років, в Україну було імпортовано 3 654, 4 276, 3 680 та 4 319 тракторів, відповідно.

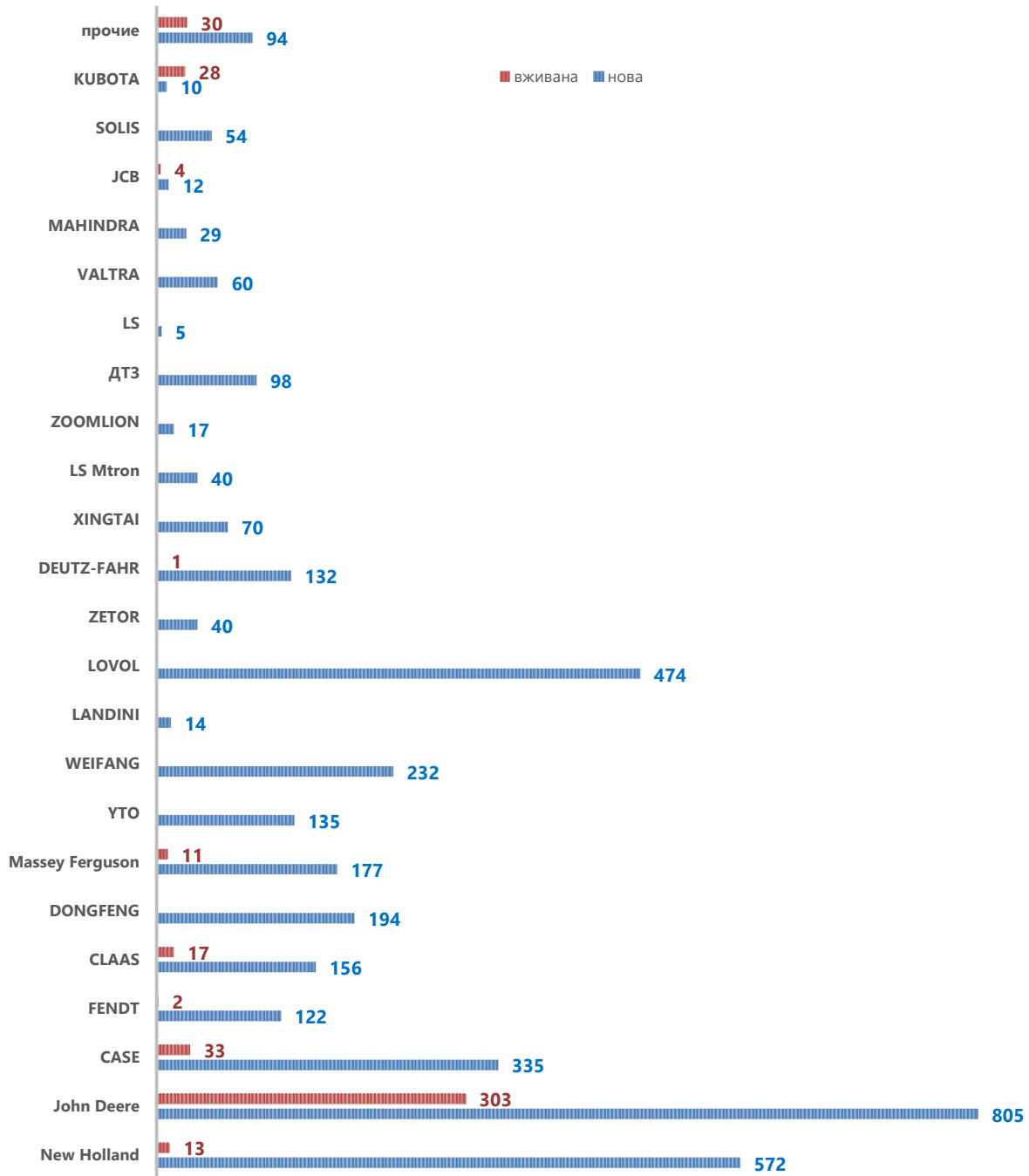
Структура парку тракторів, за роком виробництва, свідчить про більш широкий ринок збуту, та іншу кількість клієнтів, за категоріями господарств, відповідно.

Перш за все, треба 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.

Загалом, обсяг імпорту нових тракторів у 2019 р, порівняно з минулим періодом, збільшився майже на 17%.




СТРУКТУРА БРЕНДІВ ТРАКТОРІВ, 2019 Р., ОД.

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

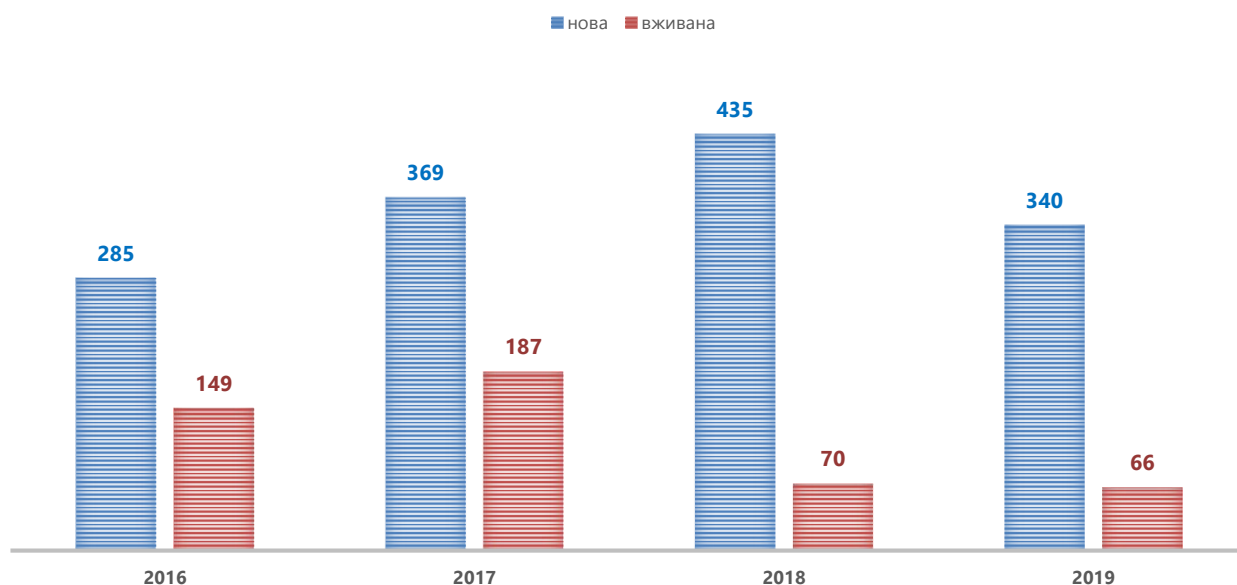
- 2016 р. - New Holland: 40% / John Deere: 22% / CASE: 18%
- 2017 р. - New Holland: 32% / John Deere: 22% / CASE: 18% / CLAAS: 11%
- 2018 р. - John Deere: 24% / New Holland: 19% / CASE: 11% / LOVOL: 10% / CLAAS: 5% / YTO – 5% / FENDT, Deutz-Fahr, Massey Ferguson – по 4
- 2019 р. - John Deere: 21% / New Holland: 15% / LOVOL – 12% / CASE – 9% / WEIFANG – 6% / DONGFENG – 5% / Massey Ferguson – 5% / CLAAS – 4% / FENDT, Deutz-Fahr, YTO, ДТЗ – по 4%

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

Ключова тенденція внутрішнього ринку тракторів, останніх 2 років – агресивний вихід на ринок України техніки потужністю 40-55 к.с., виробництва АТР. Загалом, доля техніки азійського виробництва, в сегменті до 55 к.с., складає сьогодні більш ніж 30% загального ринку нових тракторів.

Самохідні оприскувачі

ДИНАМІКА ІМПОРТУ САМОХІДНИХ ОПРИСКУВАЧІВ, ОД.



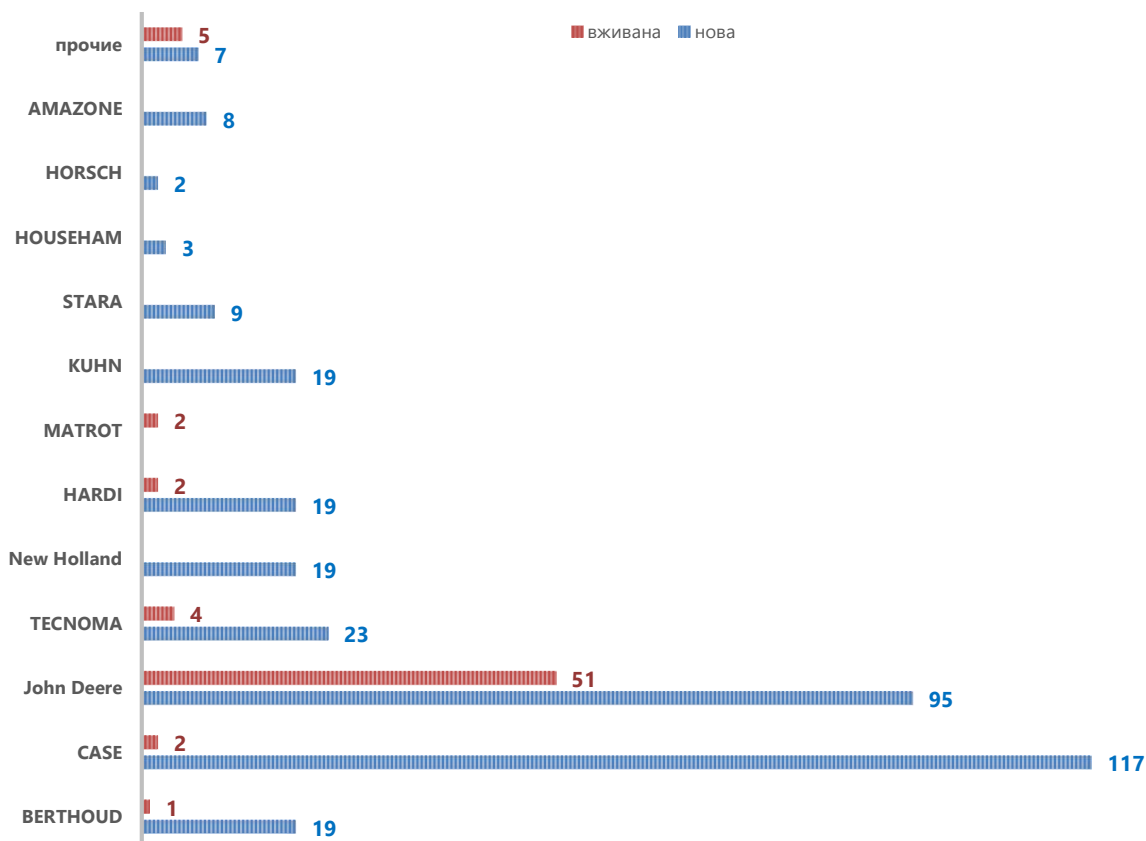
В період 2016-2019 років, в Україну було імпортовано 436, 556, 505 та 407 самохідних оприскувачів.

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

Скорочення долі вживаної техніки, незважаючи на значне падіння імпорту, в цілому, свідчить про критичність такого фактору, як якість техніки, зважаючи на роль цієї категорії машин у отриманні якісного врожаю, в достатній кількості.

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



СТРУКТУРА БРЕНДІВ САМОХІДНИХ ОПРИСКУВАЧІВ, 2019 Р., ОД.


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

В цілому, розподілення долі ринку, між основними постачальниками, в період 2016-2019 рр., суттєво не корегувалось, ні в сегменті нової, ані в сегменті вживаної техніки.

За виключенням різкого скорочення долі ринку TECNOMA – з 14% до 3% (2018 р.) та не меш значного, протягом 2016-2019 рр., збільшення парку CASE – з 17% до 45%. Тем не меш, станом на липень 2019, доля CASE скоротилася до рівня 2017 р. – до 36%.

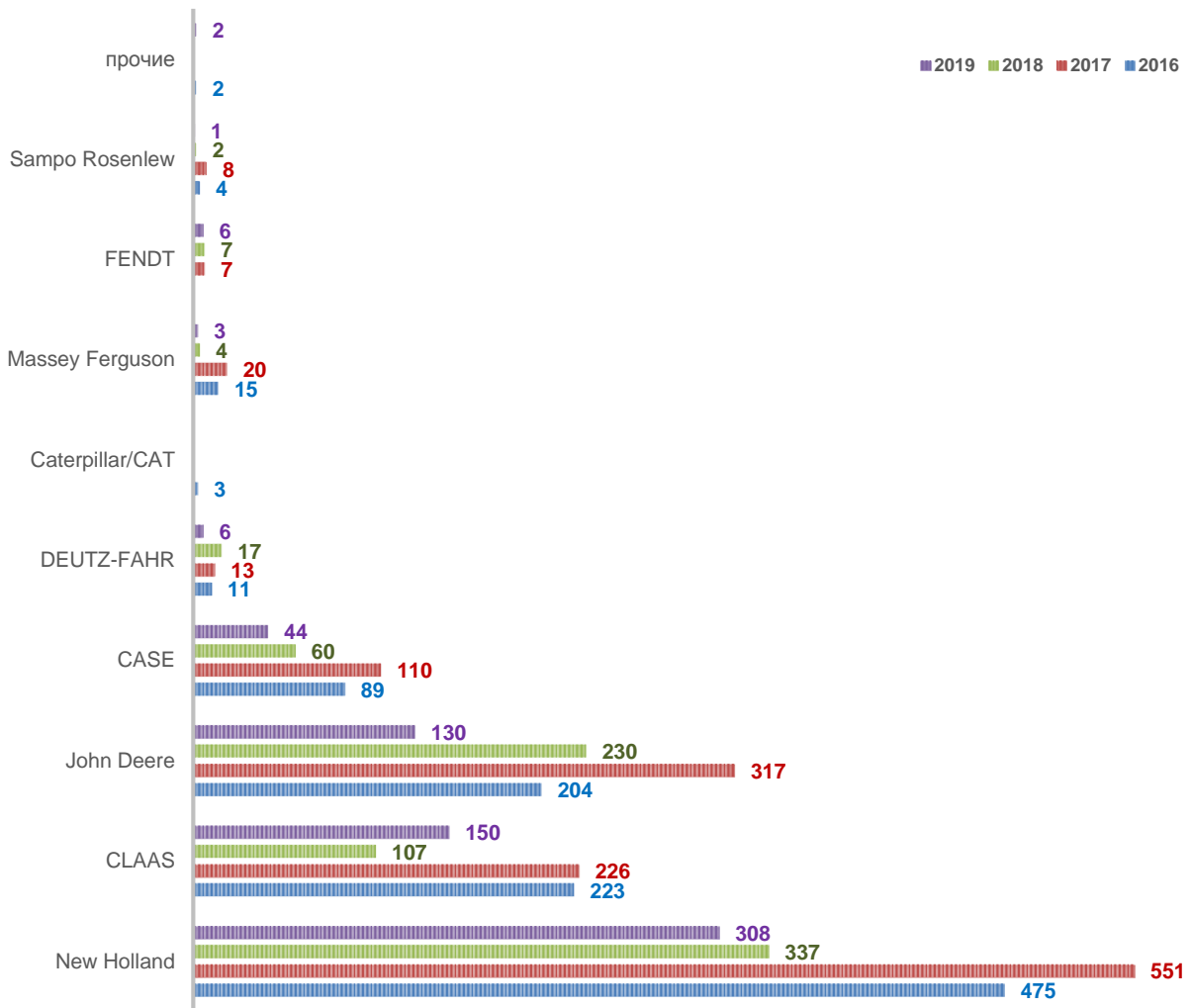
Обсяг ринку John Deere, в період 2015-2018 рр., не корегувався, залишившись на рівні 15%. Тільки у липні 2019 р., доля John Deere досягла більш ніж 30% (за рахунок значного падіння долі CASE).

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

▪ Комбайни

Протягом 2016 – 2019 років було імпортовано 3 001, 2 999, 1 488, та 1 738 одиниць зернових комбайнів, всього – нова та вживана техніка.

Піковий обсяг постачання – близько 80% загальної кількості – незалежно від загальної кон'юнктури ринку та періоду, здійснюється до липня, включно.

СТРУКТУРА БРЕНДІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


Основна тенденція сегменту нових зернових комбайнів полягає у тому, що, починаючи з 2017 р., триває скорочення імпортованого парку техніки. Тим не менш, за результатами 2019 р., обсяг імпорту техніки CLAAS перевищив показник попереднього року на 40%.

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

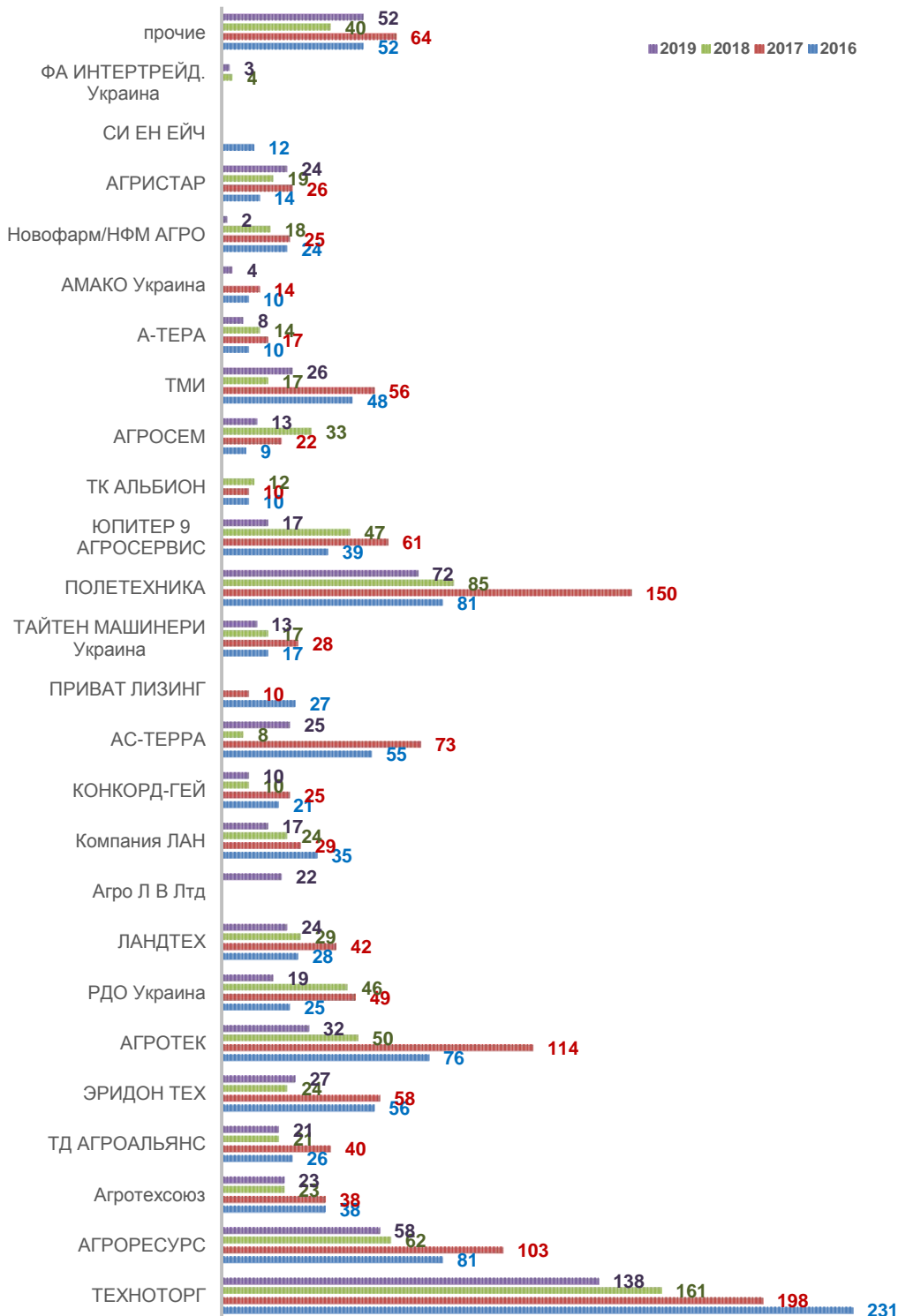
- New Holland – 47%
- CLAAS – 23%
- John Deere – 20%
- CASE – 7%

Структура постачальників нових зернових комбайнів, що акумулюють близько 70% загального ринку, в період 2016-2019 роки коригувалась несуттєво:

- ТЕХНОТОРГ – 21%
- ПОЛЕТЕХНІКА – 11%
- АГРОРЕСУРС – 9%
- АГРОТЕК – 5%
- ЕРІДОН ТЕХ, ЛАНДТЕХ, ТМІ, АГРІСТАР – по 4%

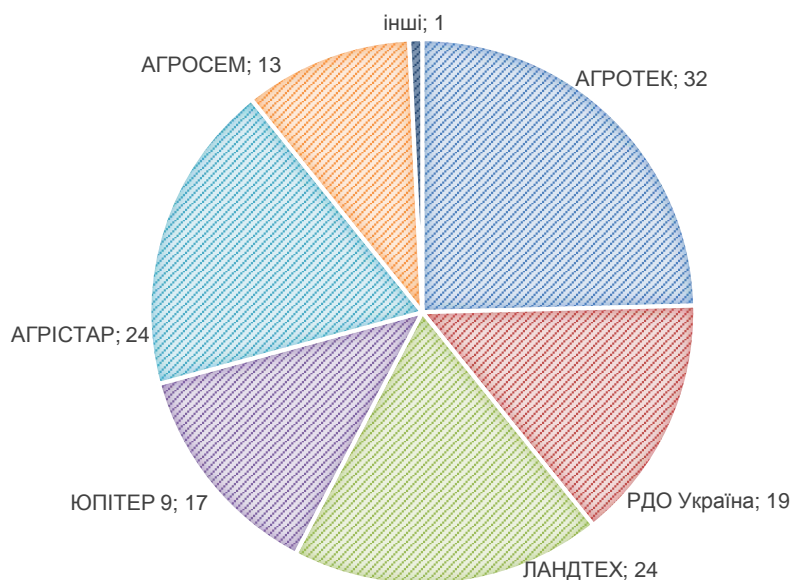
Незважаючи на тривале скорочення поставок нової техніки, протягом двох останніх років, а саме 2018-2019 років, 40% сегменту контролюється наступними компаніями:

- ТЕХНОТОРГ – 21%
- ПОЛЕТЕХНІКА – 11%
- АГРОРЕСУРС – 9%

СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


В межах дилерської мережі John Deere, на долю ТОВ «Агротек» припадає 25% ринку нових зернозбиральних комбайнів, за результатами 2019 календарного року.

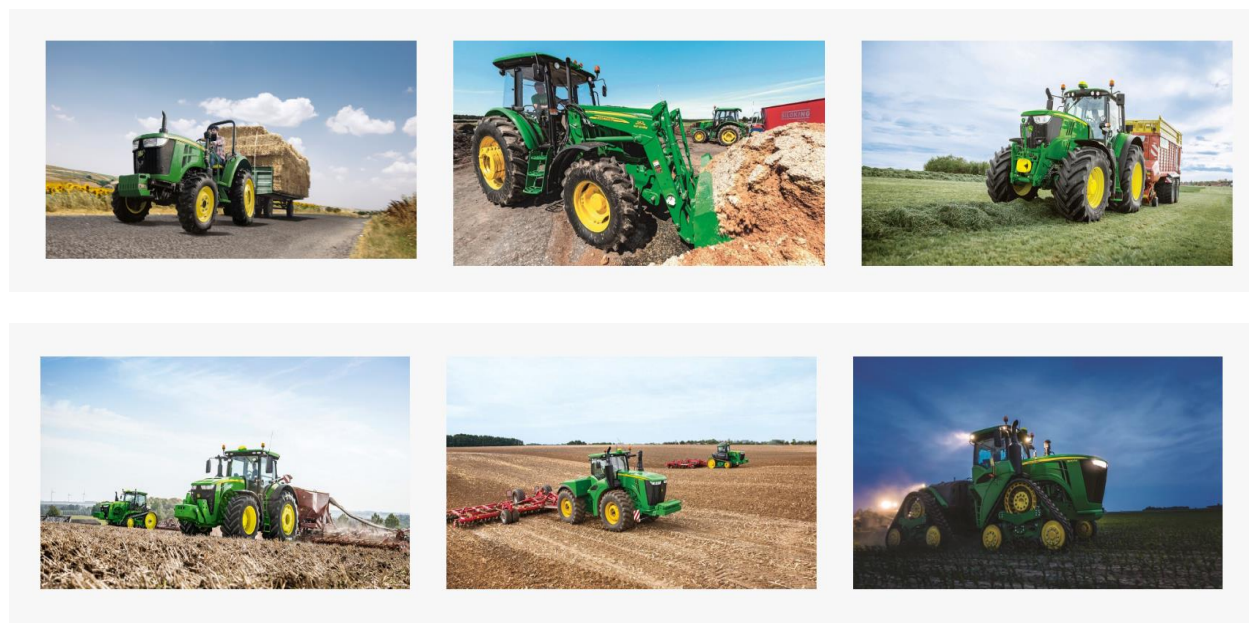
**СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ КОМБАЙНІВ JOHN DEERE,
ОД., 2019 Р.**

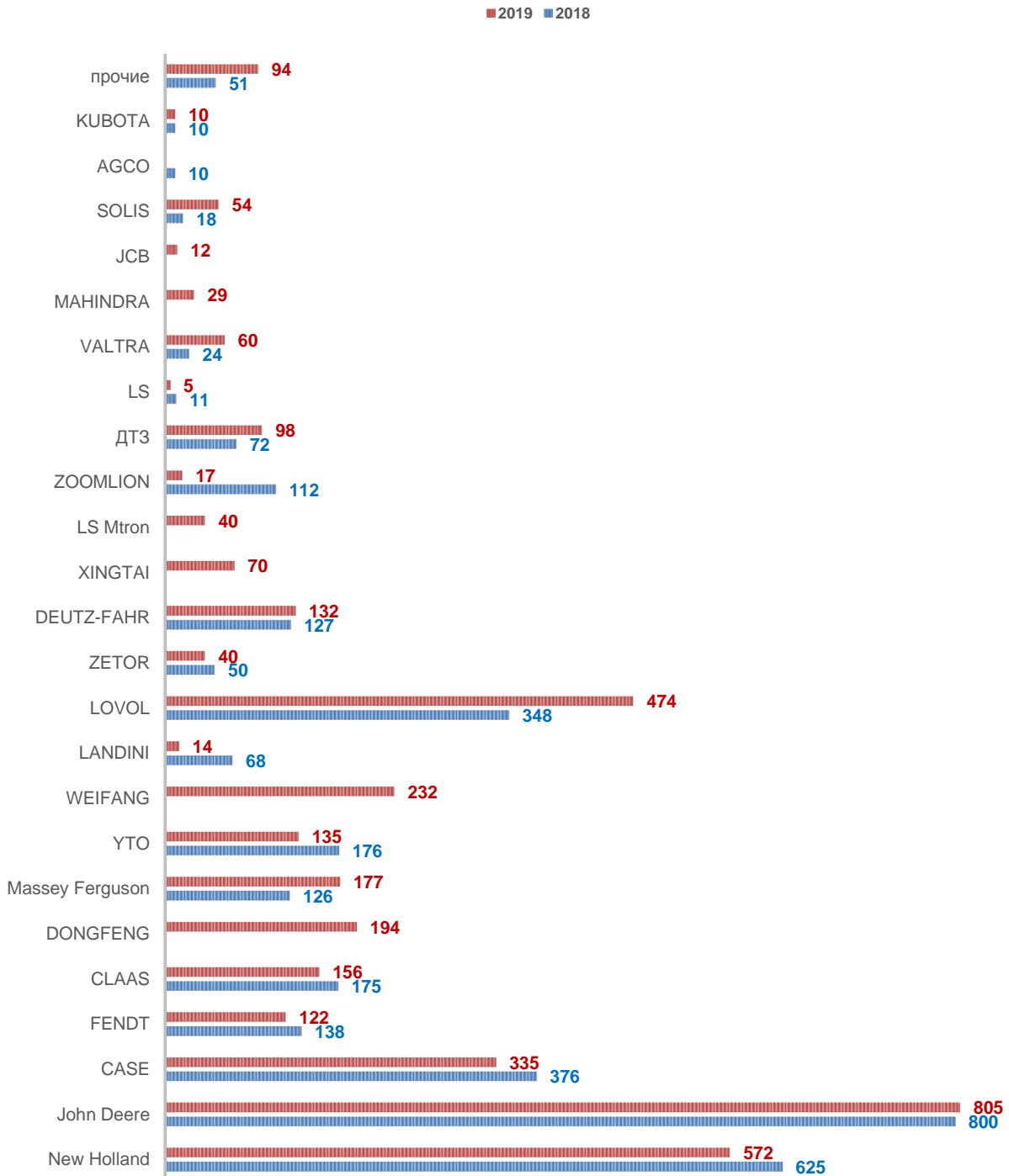


▪ **Трактори**

В період 2016-2019 років імпорт тракторів, потужністю від 45 к.с., склав 2 898, 3 420, 3 317 та 3 877 од. техніки, всього.

Близько 55% загального обсягу поступає на внутрішній ринок весною, та наприкінці літа.



СТРУКТУРА БРЕНДІВ, НОВАЯ ТЕХНІКА, ОД.


Характерною рисою 2019 календарного року є збільшення долі ринку тракторів, потужністю до 50 к.с., що зменшує присутність таких брендів, як New Holland, FENDT, CASE та CLAAS, які забезпечували, у 2015-2017 роки, 80% загального ринку тракторів.

Ключова тенденція, яка визначила поставки 2019 року – поява азіатських брендів, у сегменті 35-45 к.с.

Відповідно, розподілення сил на ринку тракторів теж було скореговане. Більш 85% ринку нової техніки представлено наступним брендами:

- John Deere – 21%



- New Holland – 15%



- LOVOL – 12%



- CASE – 9%



- WEIFANG – 6%

- DONGFENG – 5%



- Massey Ferguson – 5%



- CLAAS – 4%



- FENDT – 3%



- DEUTZ FAHR – 3%



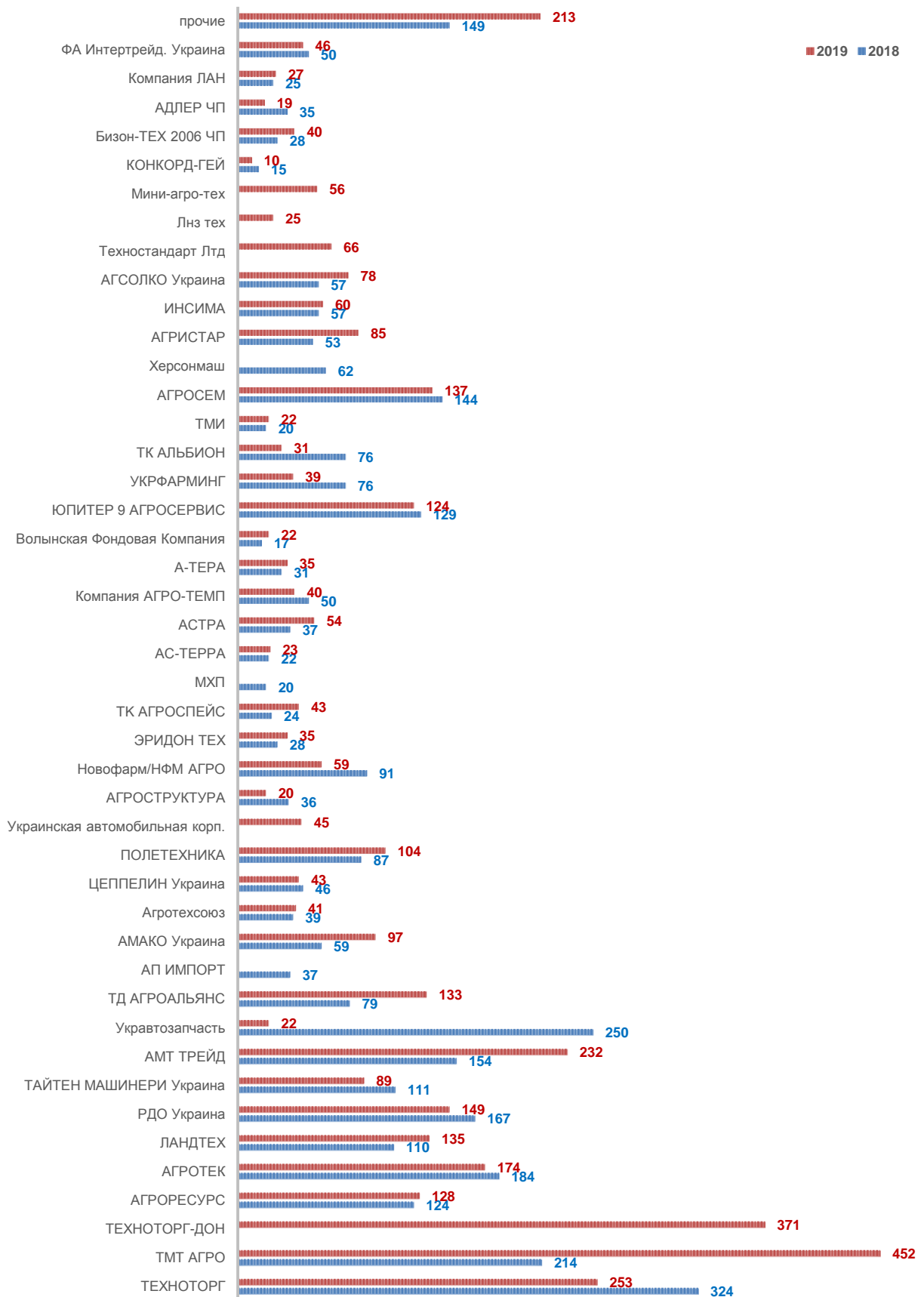
- YTO – 3%

- ДТЗ – 3%

Порівняно з минулим роком значно збільшили свої поставки наступні бренди (2019 vs. 2018, од.):

- Massey Ferguson: 177 vs. 126
- LOVOL: 474 vs. 348
- VALTRA: 60 vs. 24
- ДТЗ: 98 vs. 72



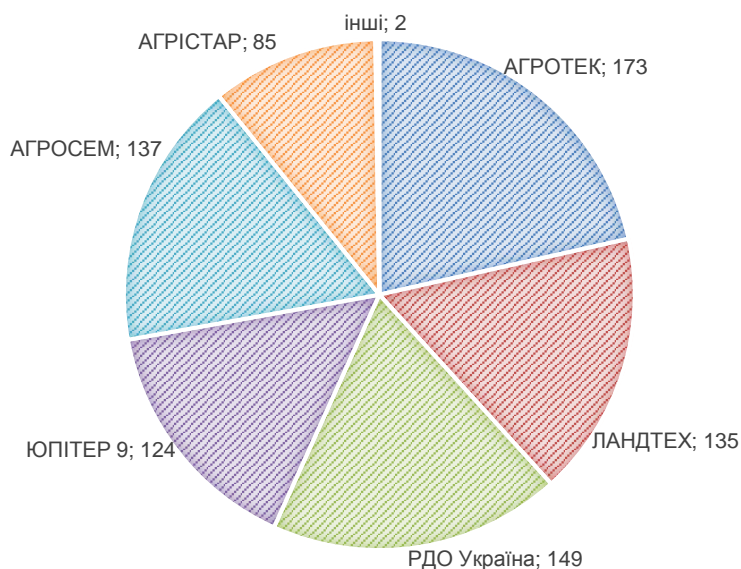
СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


Доля імпортерів, 2019 р.:

- ТМТ АГРО - 12%
- ТЕХНОТОРГ ДОН - 10%
- ТЕХНОТОРГ - 7%
- АМТ ТРЕЙД - 6%
- АГРОТЕК - 4%
- РДО Україна - 4%
- АГРОСЕМ – 4%
- АГРОРЕСУРС, ЛАНДТЕХ, ТД АГРОАЛЬЯНС, АМАКО Україна, ПОЛЕТЕХНІКА, ЮПІТЕР 9 – по 3%

За результатами 2019 календарного року, ТОВ «Агротек» забезпечив п'яту частину всіх нових тракторів бренду John Deere.

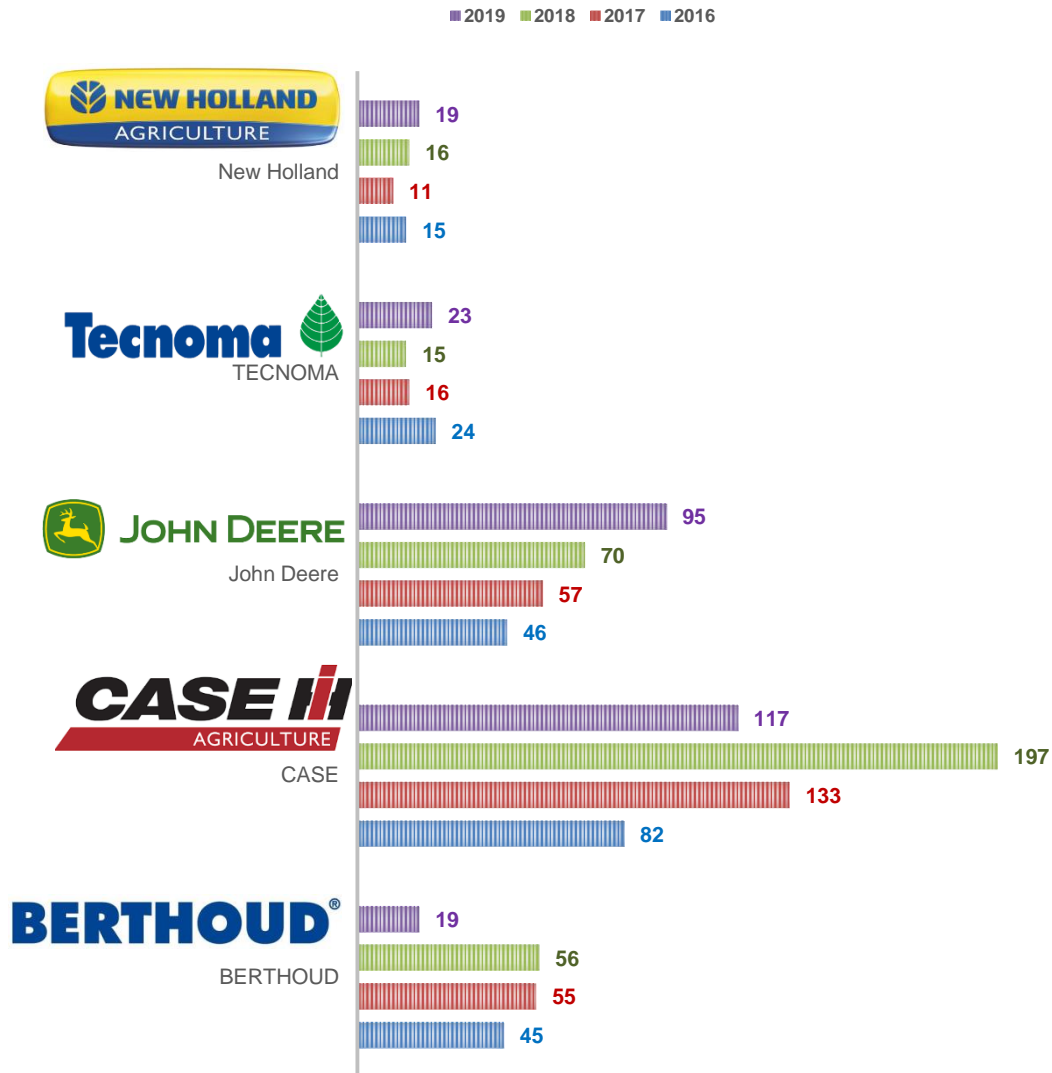
СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ ТРАКТОРІВ JOHN DEERE, ОД., 2019 Р.



▪ Самохідні оприскувачі

Протягом 2015-2019 років імпортовано 201, 436, 556 і 505 самохідних оприскувачів, відповідно. Піковий обсяг поставок – 55-75% загальної кількості – поступає на внутрішній ринок в період лютий – квітень.

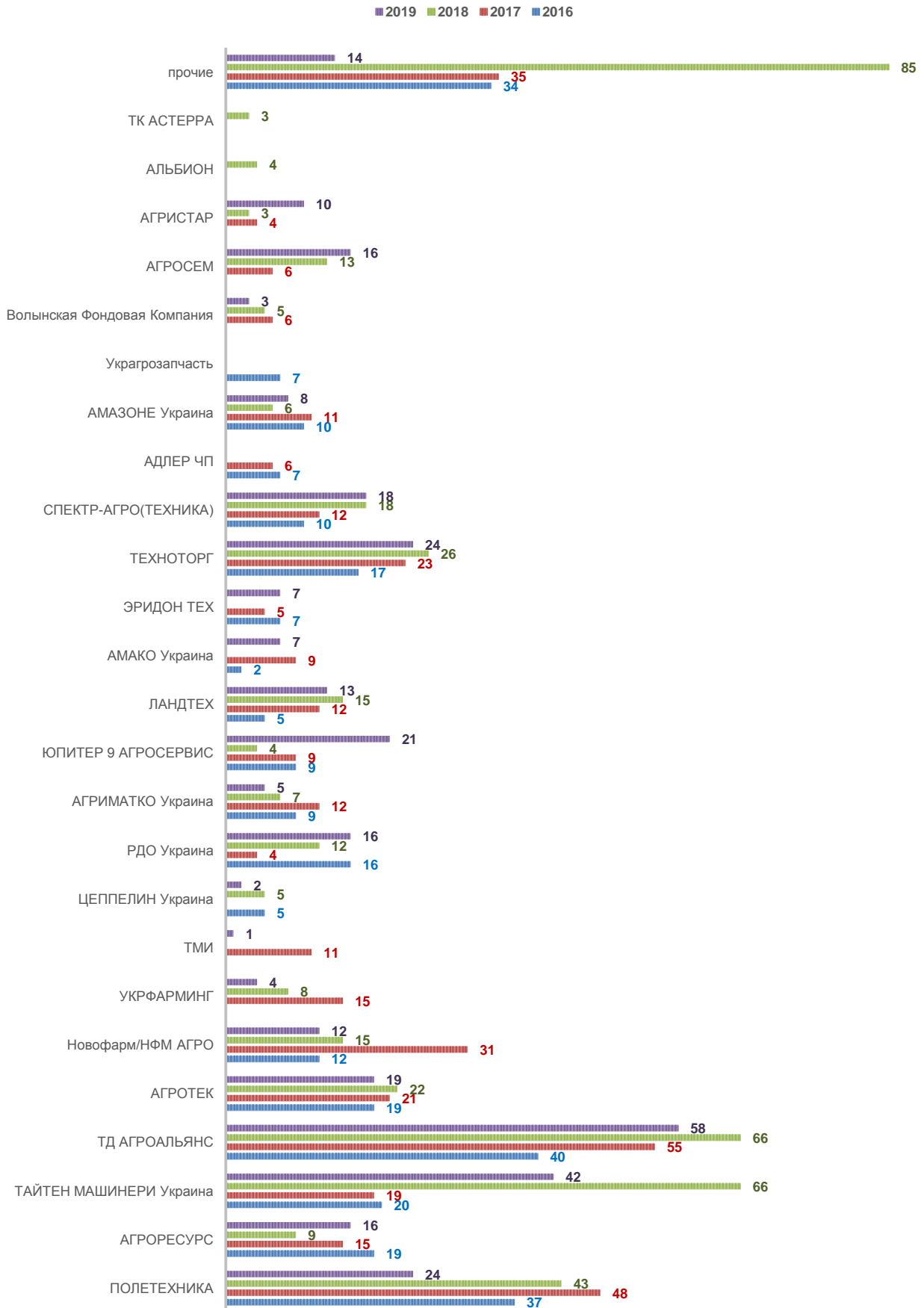


СТРУКТУРА ОСНОВНИХ* БРЕНДІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


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

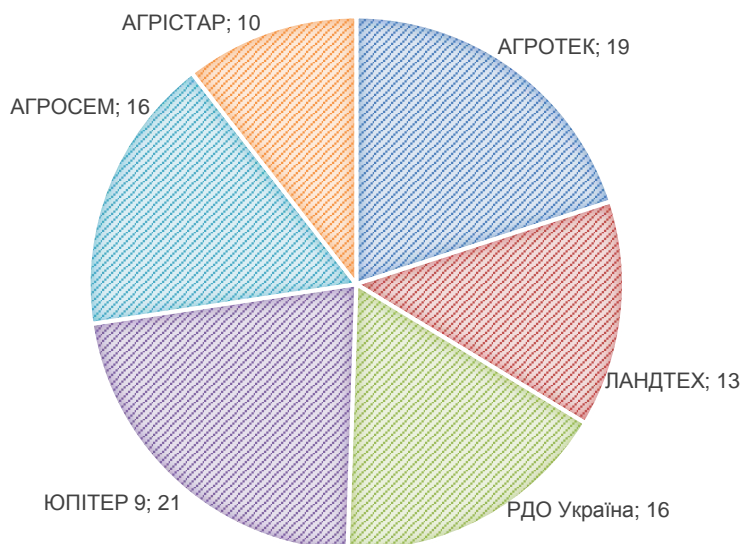
Структура постачальників нових самохідних оприскувачів, що акумулюють 50-60% ринку:

- ТД АГРОАЛЬЯНС – 19%
- ТАЙТЕН МАШИНЕРІ Україна – 12%
- ЮПІТЕР 9 АГРОСЕРВІС – 7%
- АГРОТЕК – 6%
- ПОЛЕТЕХНІКА, РДО Україна, АГРОСЕМ – по 5%

СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, НОВА ТЕХНІКА, ОД.


За результатами 2019 календарного року, ТОВ «Агротек» забезпечив п'яту частину всіх нових самохідних оприскувачів бренду John Deere.

СТРУКТУРА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НОВИХ САМОХІДНИХ
ОПРИСКУВАЧІВ JOHN DEERE, ОД., 2019 Р.



9. Огляд основних показників

ТОВ «Агротек» розраховує трансформаційні таблиці для подання аудиторам фінансової звітності з використанням принципів та підходів Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) з 2018 року. Для даного звіту представлені дані фінансової звітності згідно МСФЗ, тому деякі показники будуть відмінні від фінансових показників відображених у фінансових звітах поданих до державних органів згідно П(С)БО.

Станом на кінець 2019 року ТОВ «Агротек» має наступні основні показники діяльності, тис. грн.

Статті	31.12.2019	31.12.2018
Дохід від продажу	2 160 882	2 392 380
Собівартість продажу	-1 909 674	-2 079 068
Валовий прибуток (збиток)	251 208	313 312
Інші доходи	215 730	179 979
Адміністративні витрати	-13 882	-13 129
Витрати на збут	-240 245	-267 087
Інші витрати	-19 123	-140 610
Фінансові доходи	122 688	398 114
Фінансові витрати	-296 237	-427 949
Прибуток (збиток) до оподаткування	20 139	42 630
Дохід (витрати) з податку на прибуток	-3 751	-3 967
Прибуток (збиток) за рік	16 388	38 663
Разом сукупний дохід за рік	16 388	38 663

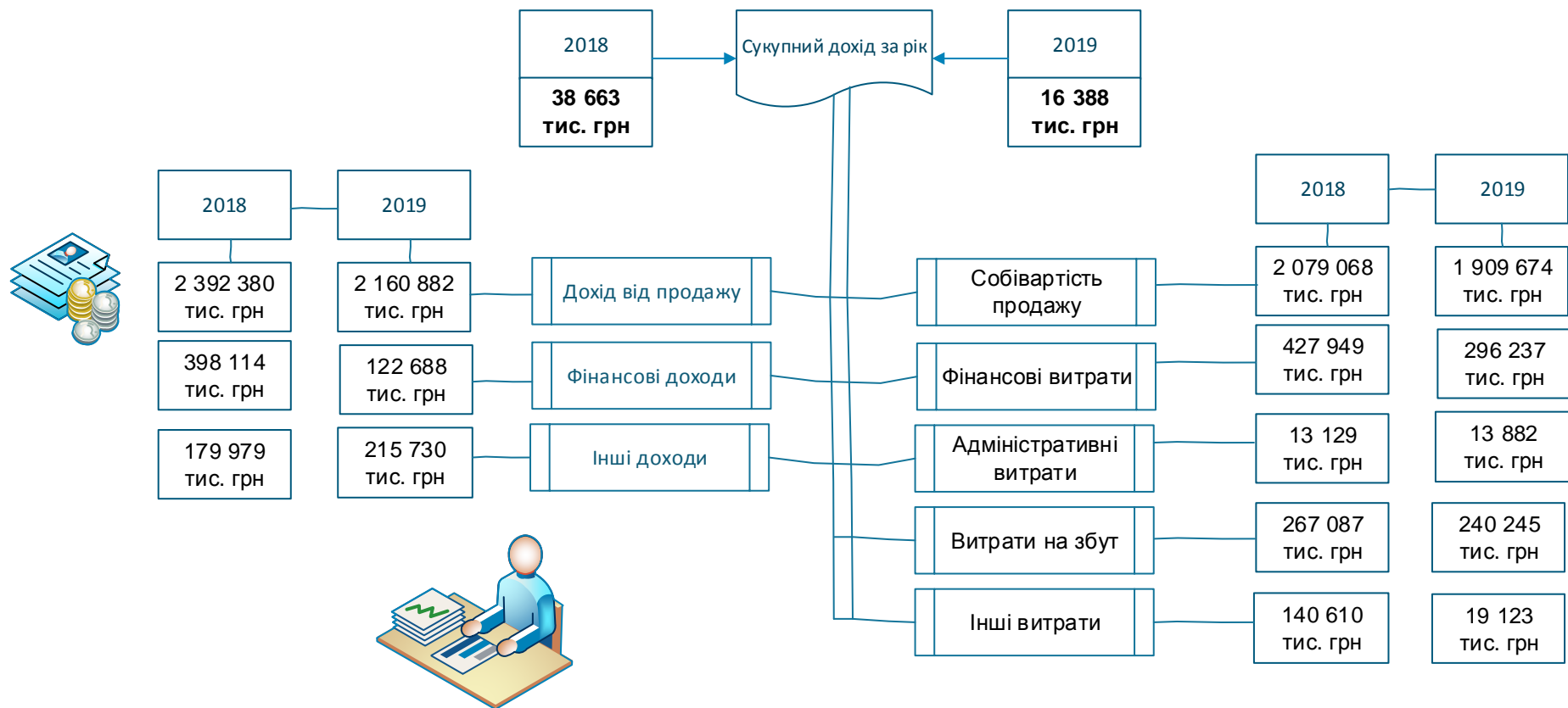
Управління капіталом ТОВ «Агротек» спрямовано на забезпечення безперервності діяльності підприємства з одночасним зростанням приросту прибутків через оптимізацію співвідношення власних та залучених коштів.

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

Розрахунок фінансових показників	31.12.2019	31.12.2018
Випущений капітал	441 421	278 421
Нерозподілений прибуток (збиток)	142 365	125 977
Разом власного капіталу	583 786	404 398
Довгострокові кредити та поточна частина довгострокових кредитів	69 826	204 168
Інші непоточні зобов'язання та їх поточна частина	914 055	669 117
Короткострокові кредити	494 024	578 102
Торговельна та інша кредиторська заборгованість	541 599	682 899
Забезпечення	866	845
Загальна сума позичених коштів	2 020 370	2 135 131
Грошові кошти та їх еквіваленти	63 487	72 403
Чистий борг	1 956 883	2 062 728
Разом власний капітал та чистий борг	2 540 669	2 467 126
Чистий борг / Власний капітал та чистий борг	0,770	0,836

Загальна сума власного капіталу підприємства станом на 31.12.2019 збільшилася на 179 388 тис. грн. порівняно з 31.12.2018. Загальна сума позикових коштів станом на 31.12.2019 зменшилась на 114 761 тис. грн. порівняно з 31.12.2018.

Фінансові показники ТОВ «Агротек» 2018-2019рр.



Чисельність працівників
(станом на кінець року)
2018р. – 344 осіб
2019р. - 360 осіб

Забезпечення
2018р. – 845 тис. грн
2019р. - 866 тис. грн

Сплачено податків до бюджетів
всіх рівнів та розрахунки зі
соціального страхування
2018р. – 34 108 тис. грн
2019р. - 34 459 тис. грн

Фонд оплати праці
2018р. – 14 345 тис. грн
2019р. - 18 067 тис. грн

Розбіжності у фінансових показниках за 2018-2019рр. порівняно з Нефінансовим звітом про управління ТОВ «Агротек» за 2019р. обумовлені наданням у цій схемі показників фінансової звітності згідно з МСФЗ

Розрахунок фінансових показників	31.12.2019	31.12.2018
Прибуток (збиток) до оподаткування	20 139	42 630
Відсотки банків сплачені	66 544	50 006
ЕВІТ (прибуток (збиток) до вирахування податків та витрат на відсотки)	86 683	92 636
Амортизація ОЗ та нематеріальних активів	18 007	12 168
ЕВІТДА (прибуток (збиток) до вирахування податків, витрат на відсотки та амортизації)	104 690	104 804
Чистий борг на кінець року	1 956 883	2 062 728
Чистий борг на кінець року / ЕВІТДА	19	20

Під терміном ЕВІТДА 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 спаду ліквідності	31.12.2019	31.12.2018
Найбільш ліквідні активи (А1)	63 487	72 403
Швидко реалізовані активи (А2)	1 416 871	1 382 295
Повільно реалізовані активи (А3)	1 064 149	853 540
Важко реалізовані активи (А4)	67 258	240 592
Разом:	2 611 765	2 548 830

Пасиви у порядку зростання термінів погашення	31.12.2019	31.12.2018
Найбільш термінові зобов'язання (П1)	543 107	684 837
Короткострокові пасиви (П2)	663 760	785 303
Довгострокові пасиви (П3)	821 112	674 292
Власний капітал (П4)	583 786	404 398
Разом:	2 611 765	2 548 830

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

Групи активів та пасивів	31.12.2019	31.12.2018
1	-479 620	-612 434
2	753 111	596 992
3	243 037	179 248
4	-516 528	-163 806

Показники фінансового стану вважаються абсолютно ліквідними, якщо виконуються умови: А1 > П1, А2 > П2, А3 > П3, А4 < П4. Показники фінансового стану підприємства вважаємо достатньо ліквідним, оскільки виконуються три умови ліквідності з чотирьох.

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

Показники ліквідності	31.12.2019	31.12.2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,053	0,049
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,227	0,989
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,108	1,57

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину кредиторської заборгованості підприємство може погасити негайно. Значення даного показника не повинно опускатися нижче 0,2. Станом на 31.12.19 підприємство може погасити близько 5,3% кредиторської заборгованості (станом на 31.12.18 – 4,9%).

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує наскільки ліквідні кошти підприємства покривають його короткострокову заборгованість. В ліквідні активи підприємства включаються всі оборотні активи, за винятком товарно-матеріальних запасів. Рекомендоване значення даного показника від 0,7 до 1,5. Станом на 31.12.19 ліквідні кошти підприємства покривають її короткострокову заборгованість на 100% (на 31.12.18 – 99%).

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 31.12.19 ТОВ «Агротек» здатне погасити 100% своїх короткострокових зобов'язань (на 31.12.18 - 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.

На кінець звітної дати Україна перебуває в нестабільному економічному середовищі з негативною динамікою. Слабкість національної валюти, яка піддалася девальвації більш ніж в три рази по відношенню до долара США з початку 2014 року, в поєднанні з обмеженнями по міжнародних розрахунках, негативне сальдо зовнішньої торгівлі, що тримає нестабільність на традиційних експортних ринках країни і високий рівень інфляції, епідеміологічний стан є ключовими ризиками для стабілізації операційного середовища в Україні в найближчому майбутньому для кожного суб'єкта господарювання. Тому наразі складно оцінити можливий вплив цих факторів на господарську діяльність та фінансовий стан ТОВ «Агротек».

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

Підприємство організовує роботу з пов'язаними особами з дотриманням принципів помірності, обережності та застосування ринкових умов щодо проведення господарських операцій. При проведенні операцій з пов'язаними особами підприємство дотримується вимог щодо надання забезпечення виконання зобов'язань пов'язаними особами не менш, ніж від інших клієнтів; не допускає придбання у пов'язаної особи майна низької якості чи за завищеною ціною; не здійснює оплати товарів і послуг пов'язаним особам за цінами вищими, ніж звичайні.

Станом на 31 грудня 2019 року пов'язаними сторонами підприємства вважаються такі сторони, як провідний управлінський персонал та компанії, що знаходяться під спільним контролем підприємства, а саме: ТОВ «Адванс-Лізинг» та ТОВ «Агротек-Інвест» .

Операції з пов'язаними сторонами наведені у таблиці нижче (дані взяті на 31.12.2019р.). Ці операції являють собою послуги між підприємством та пов'язаними сторонами. Усі операції здійснюються на підставі двосторонніх договорів, розрахунки проводяться за грошові кошти.

Вид операцій	АГРОТЕК-ІНВЕСТ ТОВ	Адванс-Лізинг ТОВ
Фінансова допомога надана, тис .грн	66 930	-
Отримані аванси, тис. грн	-	21 429
Видані аванси, тис. грн	540	-
Кредиторська заборгованість, тис. грн	259	-

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 докладає 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 2019 році підприємство не здійснювало заходів чи проектів, які могли б мати істотний вплив на довкілля. Хоча у 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 із своїми клієнтами, 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 Дніпропетровській, Запорізькій, Херсонській та Донецькій 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 декомпозируються 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 проведенні 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

«28» лютого 2020р.

Директор

Головний бухгалтер



Р.Є. Бондаренко

О.А. Буц