

# НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ОТЕЧЕСТВЕННОГО АГРАРИЯ

Белорусский холдинг «Гомсельмаш» – один из крупнейших производителей сельскохозяйственной техники, входящий в число лидеров мирового рынка комбайнов и других сложных сельхозмашин. «Гомсельмаш» начал свою работу 15 октября 1930 года, и сегодня холдинг – современный многопрофильный производитель, выпускающий под брендом «ПАЛЕССЕ» модельные ряды зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, початкоуборочные и картофелеуборочные комбайны, косилки и другую сельскохозяйственную технику. В 2014 году компания «Гомсельмаш» открыла свое представительство в Украине – ООО «Торговый дом «Гомсельмаш-Украина», став таким образом на шаг ближе к потребителю. Доступный сервис, обучение, модернизация и ремонт техники – главное отличие «Гомсельмаш».

С директором ООО «Торговый дом «Гомсельмаш-Украина», украинского представительства холдинга «Гомсельмаш», целеустремленным и верным своему делу профессионалом Андреем Алексеевичем Семченко мы познакомились на международной специализированной ежегодной выставке «AgroExpo» в Кировограде. Андрей Семченко рассказал об особенностях работы компании «Гомсельмаш» и о своем видении перспектив агропромышленного комплекса Украины.

**– Андрей Алексеевич, агрокомплекс Украины чуть ли не единственный сегмент экономики, который способен удержать всю страну. Производство и продажа сельскохозяйственной техники – достаточно мощная составляющая агрокомплекса Украины?**

– На сегодняшний день – это действительно важная составляющая агрокомплекса Украины. Если сейчас мы возлагаем надежды на аграрный сектор, то производство требует качественной техники – а это минимальные потери при максимальной отдаче.

К сожалению, машиностроение в Украине не развито на том уровне, который мог бы приносить прибыль государству и полностью обеспечивать потребности аграриев, если мы говорим о сельскохозяйственной технике. Поэтому приходится обращаться к иностранным производителям. Белорусская компания «Гомсельмаш» тесно работает с украинскими потребителями, и, открыв теперь представительство в Украине, мы готовы предложить украинскому аграрию качественную технику по доступной цене. Думаю, таким образом, этот пробел значительно восполняется, и у аграрного сектора нет проблем с выбором качественного оборудования.

**– Скажите, зависит ли урожайность от качества техники?**

– Довольно большой процент, потому что качественная техника снижает потери, сокращает агрономические сроки уборки, обеспечивает продуктивную работу.

Все это также привязано к затратам. Использование некачественной техники – это постоянные вложения для ее починки и восстановления. Если поломка происходит в сезон, она влечет за собой и колоссальные почасовые потери: если зерно осыпается, с земли его уже поднять нельзя никак.

Также следует отметить, что очень многое зависит от уровня квалификации персонала, который работает с этой техникой. Для молодежи на сегодняшний день не особо интересно сельхоз направление, поэтому профессиональные училища и техникумы пустуют. А неправильная эксплуатация очень часто ведет к пагубным результатам. На сегодняшний день, покупая дорогую машину, человеку приходится доверять ее управление далеко не профессионалам.

Чтобы как-то преодолеть это препятствие, наша компания проводит обучающий курс. Когда мы продаем машину, непосредственно на место ее будущей эксплуатации приезжают наши специалисты, настраивают ее в хозяйстве относительно пожеланий клиента, производят обучение механизаторов. Разумеется, это не тот уровень, который предоставляют профучилища, однако основные азы для успешной эксплуатации мы отработываем.

**– От каких технических характеристик сельскохозяйственной техники зависит спрос на нее? Насколько жесткая сегодня конкуренция?**

– Главным фактором здесь является современное производство по международным стандартам. Насколько прогрессивное оборудование на заводах производителей, дает ли оно возможность от сезона к сезону совершенствовать продуктовую линейку в соответствии с запросами и предпочтениями потребителей, обеспечивая существенные объемы, стабильное качество и широкий ассортимент выпускаемых машин. Ведь производитель всегда должен удовлетворять потребности и желания потребителя, прислушиваться к нему.



Андрей Алексеевич  
СЕМЧЕНКО

Директор ООО «Торговый дом «Гомсельмаш-Украина», украинского представительства холдинга «Гомсельмаш»

Здесь я с уверенностью могу сказать, что для «Гомсельмаш» потребитель – одна из главных фигур в производстве. Мы прикладываем все усилия, чтобы стать ближе, преодолевать всевозможные барьеры, услышать каждого.

Что касается конкуренции. Мы поставляем продукцию во многие страны мира на разных континентах, однако основная масса потребителей у нас находится в Республике Беларусь, Украине и Российской Федерации. Некоторые предпочитают импортную б/у сельскохозяйственную технику, которая находится примерно в таком же ценовом диапазоне. Но такая практика обычно наблюдается в средних и крупных аграрных компаниях, для которых важен бренд, имя. Что касается качества – наши заводы с новейшими, полностью автоматизированными технологиями позволяют нам выпускать абсолютно конкурентную, качественную технику.

**– Какие качественные отличия у техники, производимой «Гомсельмаш»? Ваше участие в выставках – это правильная промо-акция?**

– «Гомсельмаш» входит в пятерку ведущих мировых производителей зерноуборочных комбайнов. Одновременно с увеличением объемов производства на заводах холдинга планомерно ведется внедрение гибких технологических систем с программным управлением. Сегодня все производство комбайнов, от литейных цехов, заготовки и механообработки до окраски и сборки, оснащено передовым технологическим оборудованием от лучших производителей. Результаты модернизации – не только в повысившихся в разы показателях производительности труда, точности и прочности деталей комбайнов. Не меньшее значение имеют возможности быстрой подготовки производства новых машин, перехода от одной модели к другой, одновременного выпуска широкого ряда моделей и их модификаций.

Участие в выставках – это прекрасная возможность познакомить потенциального потребителя со своей продукцией. Мы всегда берем на выставки свою технику, а наши специалисты ее презентуют. У потенциального покупателя есть возможность не только увидеть продукцию на картинке, но и лично ознакомиться с ней. Выставки – это отличный способ познакомиться с потребителем лично и расширить клиентскую базу.

**– Что Вам импонирует в компании, которой Вы управляете? Как давно Вы в компании?**

– Представительство компании «Гомсельмаш» в Украине – молодое, работает с 2014 года. Основная наша задача здесь – это продвижение техники, поддержание ее имиджа, контроль ценовой политики, обеспечение всеми запасными частями. Открыв свое представительство в Украине, мы исключили все барьеры, у нас появилась возможность работать с покупателями напрямую.

Так сложилось, что завод «Гомсельмаш» – градообразующий и волею судеб вся моя семья работала здесь. Я сам на заводе работаю с юности,

с момента окончания учебы. В этом коллективе я уверенно поднимался по карьерной лестнице, а со временем я перешел на продажи нашей техники. Эта работа мне действительно нравится. И, когда было принято решение открыть представительство в Украине, меня назначили директором ООО Торговый дом «Гомсельмаш-Украина». По моему мнению, на сегодняшний день это большое личное достижение.

**– Ваши прогнозы развития агропромышленного комплекса страны? Какие, по Вашему мнению, основные проблемы и пути их решения?**

– Основная проблема агропромышленного комплекса Украины – отсутствие реальной государственной поддержки. Я родился и вырос в Республике Беларусь, поэтому могу поставить в пример систему, которая действует там. Это постоянная господдержка, вклад бюджетных денег в машиностроительные компании, строительство и развитие агрогородков. И, как видим, эта система работает.

Инициатива должна исходить от представителей государства: компенсации, лизинги, льготы... Ведь один человек не может решить проблему, как и группа заинтересованных людей, если государственная машина не помогает и не поддерживает процесс. Когда это произойдет, развитие будет происходить очень быстро и заметно.

**– Ваши пожелания коллегам, потребителям продукции «Гомсельмаш» и нашим читателям?**

– В первую очередь, хотелось бы пожелать здоровья, счастья, мирного неба, успехов во всех начинаниях. Потребителю хотелось бы сказать, что мы приблизились еще на один шаг, открыв представительство здесь, в Украине. Что касается коллег, то для нас всегда было главным обеспечить комфортные условия труда и разжечь желание выполнять работу качественно и с легкостью.

Полина УВАРОВА,  
ИД «Украина Бизнес»

