

вашей компании?

– У нас накоплен большой опыт работы в кризисных условиях. Я бы сказал, что «Юпитер 9» умеет учить уроки, полученные в сложный экономический период, и извлекать из них выгоду. Мы прошли кризисы 1998, 2008 годов благодаря тому, что сделали ставку на увеличение капитализации компании. Можно было бы осваивать другие направления деятельности, например, заняться сельхозпроизводством, но решили, что накопление резервов – гораздо более важное условие для развития компании, повышения ее конкурентоспособности. Сегодня без ложной скромности могу сказать, что благодаря эффективной финансовой и кадровой политике удалось создать устойчивую компанию. Партнеры могут быть уверены в кредитоспособности ООО «Юпитер 9», клиенты – в том, что их обслуживание по-прежнему останется на уровне мировых стандартов. Мы в полном объеме и своевременно выполняем свои обязательства по заключенным договорам и при поставке техники, и при выполнении сервисных или гарантийных работ, потому что дорожим доверием наших клиентов.

– Не будут ли ограничены возможности выбора сельхозтехники для приобретения?

– Такой проблемы нет. Скажу, например, что в октябре 2014 года на День поля, который состоялся на территории ООО «Агросил» в с. Гончаровка Суджанского района, приезжали как представители John Deere московского офиса – поставщики техники, так и производители – представители завода John Deere (Голландия). Этот визит стал подтверждением

добрых партнерских взаимоотношений с нашей компанией. Гости убедились в том, что курские аграрии по-прежнему заинтересованы в поставках техники John Deere, положительно оценили спрос и вероятную емкость рынка.

– А сколько единиц сельхозтехники производства компании John Deere поставлено в Курскую и Белгородскую области?

– Самоходной техники John Deere (тракторов, зерно- и кормоуборочных комбайнов, опрыскивателей) более 2000 штук, в разы больше – почвообрабатывающей техники. Эти сельхозмашины пользуются устойчивым спросом у наших клиентов. Они высокоэффективны, сборка многих производится на территории Российской Федерации.

В 2007 году у компании появилась возможность расширить границы поставок в том числе и на белгородский рынок, и в 2009 году был построен и открыт современный центр по продажам и обслуживанию сельхозтехники John Deere в Белгороде.

Как я говорил, ООО «Юпитер 9» предлагает клиентам технологии с использованием передового класса машин. Поэтому наряду с услугами, предоставляемыми ООО «Юпитер 9 Агротех», рекомендуем технику для проведения почвообработки и сева, защиты растений, сбора урожая и заготовки кормов, то есть законченный технологический комплекс для получения максимального результата.

– Как вы считаете, повлияет ли на спрос импортной техники курс валюты?

– Потребности земледельцев – вещь объективная. Курская область вышла в лидеры в растениеводческой отрасли, Белгородская – в животноводческой в Центральном федеральном округе. Добиться таких высоких показателей невозможно на морально устаревшей технике, поэтому я уверен, что при существующей поддержке АПК со стороны государства, региональной власти у аграриев останется возможность обновлять парк сельхозтехники. Более 250 хозяйств в Курской и Белгородской областях пользуются нашими услугами. Они могут подтвердить, что ООО «Юпитер 9» – партнер успеха.

В настоящее время у хозяйств существуют проблемы с кредитованием. Решить их нашим клиентам

может помочь лизинговая компания John Deere, поэтому можно воспользоваться ее инструментарием. Если же говорить о ценах на запчасти, масла и технические жидкости, то девальвационный шок повлиял на эту продукцию непропорционально росту курса валют.

– Это условие очень важно для клиентов и является неоспоримым преимуществом компании. Но как быстро можно решить проблему с приобретением и заменой запчастей, шин, масел?

– Могу с гордостью сказать, что на складе ООО «Юпитер 9» хранится шесть тысяч наименований различных запасных частей. Наши сотрудники осуществляют предпродажную подготовку техники, обучение персонала клиента, своевременную поставку запчастей, высококлассную сервисную поддержку. Чтобы обеспечить такой уровень услуг, мы построили в Курске большой складской комплекс площадью в 1 га с базой для хранения, площадками для стоянки, автоподъездами. Именно здесь расположен курский сервисный центр. Здесь работают 22 мобильных экипажа, оснащенных всеми необходимыми инструментами. Все инженеры сервисной службы обучались на заводах-изготовителях техники. На каждую поломку любого уровня сложности наши специалисты могут предложить оперативное решение, при необходимости клиент получит консультации по дальнейшему обслуживанию и эксплуатации техники. Это значит, что заказчику не потребуется долго ждать устранения неисправности, не будет потеряно время, которое в поле ценится на вес золота.

– Борис Моисеевич, «Юпитер 9» – успешная прибыльная компания. Между тем офис ваш более чем скромный...

– Все эти годы мы старались эффективно и рационально распоряжаться денежными средствами. Вот и сейчас пересмотрели и оптимизировали собственные затраты. Поэтому пока приостановили строительство новой базы компании в Селиховых Дворах под Курском и отложили переезд в будущий просторный офис. Главное сегодня – обеспечить выполнение обязательств перед финансово-кредитными учреждениями, поставщиками, клиентами.

Евгения АЛЕКСАНДРОВА

