



Война в Украине: влияние войны в Украине на повседневную жизнь дилера JOSKIN

Чтобы узнать больше, компания JOSKIN взяла интервью у одного из своих дилеров рядом с границей. На вопросы ответил Михал Стахлевски, коммерческий директор филиала компании Kisiel, расположенной в Недржвице.

Чем занимается Ваша компания и сколько времени она активна на рынке?

Мы являемся официальными дилерами тракторов CASEiH и Steyr в воеводствах Святой Крест, Подкарпатском, Малопольском и Люблинском. Мы активны на рынке сельскохозяйственной техники с 1992 года. Мы работаем только с производителями техники, гарантирующими клиентам высокое качество и возможность развиваться.

Каково расстояние между Вашим центром и самой близкой точкой украинской границы?

Поскольку сфера нашей деятельности расположена в Малопольском и Подкарпатском воеводствах, мы являемся соседями по всей секции польско-украинской границы. Самые близкие точки расположены в 80 - 100 км от наших филиалов.



Ощущает ли Ваша компания последствия войны, которая идёт по ту сторону границы? Если да, то какие ?

Как все в Польше, мы чувствуем последствия войны. Есть финансовые последствия, связанные с ценой на электроэнергию, с ростом цен на продукты или ростом кредитных ставок, но в первую очередь, есть общее сознание того, что мы можем помочь нашим соседям, показать им, что они не одни, что есть надежда на лучшее будущее, и что государство - это не монстр, что оно обязано защитить граждан и других людей, нуждающихся в защите.



Как это отразилось на продажах?

Эта ситуация оказывает огромное воздействие на поведение аграриев, принимающих решение об инвестициях. Покупать сейчас или отложить на позже, чтобы подготовиться к худшему? Столкнувшись с подобной агрессией, было бы наивно не видеть риски, угрожающие всей Европе. Мы не можем сказать себе: «это нас не касается, это не моя проблема».

Заметили ли Вы нерешительность в поведении Ваших клиентов при покупке техники JOSKIN, которая может быть связана с ситуацией в Украине? Если да, то какую?

Да, клиенты не только анализируют цены, но и подход поставщиков. Поддерживают ли они свободу и не только на словах, но также в действиях политических деятелей и европейских организаций, или они хотят только заработать деньги и, соответственно, не расценивают жизнь как высшую ценность? Все это заставило человека показать свои наиболее скрытые стороны и сделать разницу между «примитивными» с одной стороны и рациональными с другой.

Следя за трагедией, развивающейся с другой стороны границы, предприняли ли Вы какие-либо действия, чтобы прийти им на помощь? Если да, то какие ?

Помимо чисто символических действий, как развёртывание украинского флага над нашими центрами, чтобы люди, приехавшие из этой страны, чувствовали, что они не одни, мы стараемся думать в долгосрочной перспективе. Возможно, каждый из наших сотрудников принял участие в поддержке прибывающих в страну людей, мы также готовы оказать помощь. Лучший пример - действия государства. Во время войны нужно действовать.



Были ли выделены жильё гражданам Украины в Вашем городе?

В каждом городе и селе, где живут наши 80 сотрудников, были размещены украинские семьи. После окончания этого сложного периода они вернутся на свою родину, чтобы отстраивать страну.

Приняли ли Вы на работу украинских работников? Если да, о речи идет о работниках какого профиля?

Нет, мы не принимали на работу, так как наша деятельность требует специфических знаний, а также знания языка и клиентов. Учитывая эти критерии, мы не можем принять на работу любого. Это же относится и к польским сотрудникам. Без этих условий ситуация была бы другая. К слову, мы знаем, что многие наши клиенты аграрии нанимают на работу украинцев.



Привела ли ситуация с войной к организационным изменениям на Вашем предприятии, как сокращение штата или создание гибридных рабочих мест?

К счастью, нет, но мы осознаем, что в любой момент все мы можем оказаться в чрезвычайной ситуации.

Экспортировали ли Вы технику в Украину? Если да, в какой мере и какую технику?

Наш основной вид деятельности - продажа с/х техники в Польше. Мы специализируемся на поставках машин аграриям, которые, даже несмотря на сверхсовременное оборудование, предпочитают традиционные методы работы. Компания JOSKIN предъявляет высокие требования к пост-продажному сервису, поэтому мы продаем технику только на национальной территории. Из-за расстояния мы не могли бы надлежащим образом обслуживать украинских клиентов.

Импортировали ли Вы технику из Украины? Если да, в какой мере и какую технику?

Нет, мы являемся дистрибьюторами в основном европейских поставщиков.

Есть ли в Вашей базе клиентов украинские аграрии? Если да, то как решается вопрос с обслуживанием?

Мы в основном продавали запасные части из нашего запаса. Обычно украинские фермеры покупали у нас запчасти для срочного ремонта, когда у их поставщика не было на складе нужной продукции.

Приняли ли местные власти меры для защиты населения? Отражаются ли эти меры на вашей повседневной работе?

Каждый регион начал повышать безопасность своих границ, это означает рост числа военных и сил противовоздушной обороны невиданной ранее мощности. Молодые люди и девушки призываются на прохождения воинской службы.

Как развивалось сотрудничество с компанией JOSKIN в течение последних лет?

JOSKIN соответствует на 100 % идее, что марка - это прежде всего обязательство, данное клиенту, которое связывает его на годы и которое позволяет ему гордиться своим выбором. Для нас как дилеров - это гарантия кооперации и возможности роста доходности благодаря продажам и техническому обслуживанию. Машина, имеющая бренд JOSKIN - это, без сомнения, ценность, гарантирующая прибыль.

Как Вы планируете в дальнейшем сотрудничать с JOSKIN?

Для нас JOSKIN - это ключевой бренд среди 5 поставщиков. Мы делаем все возможное для увеличения наших продаж, соблюдая при этом принципы экономии и корректного обслуживания клиентов. Мы стараемся выставлять продукцию и хорошо следить за выполнением заказов, чтобы гарантировать преемственность и сократить срок поставок. Мы работаем в тесном сотрудничестве с региональным менеджером JOSKIN над планированием поставок, презентацией продуктов на рынке и контактами с основными клиентами. Сотрудничество протекает отлично, мы также получаем поддержку от технического отдела, департамента пост-продажного обслуживания, логистики и администрации.



Если брать во внимание инфляцию, цены на комплектующие, колебания цен на энергоносители, рост транспортных расходов, то, по Вашему мнению, каковы перспективы на ближайшие годы?

Актуальная обстановка с войной представляет собой большую угрозу чем рост цен, которые могут меняться в зависимости от рыночного спроса. Лучше иметь высокие цены и высокие зарплаты чем войну, которая всё разрушит. Польша, освобожденная более 30 лет назад из-под русского сапога, показала, каких результатов можно добиться через работу и созидательность. Поэтому реакция украинцев, которые пробовали сосуществовать с Россией, но получили в ответ диктатуру, не должна удивлять. Свобода - эта высшая ценность для любого человека.

Что изменилось в повседневной жизни в Польше, в городах, в приграничных селах, после захвата Россией территорий соседнего государства?

Всё изменилось: мы слышим украинскую речь в СМИ; в техническом сервисе принимают украинских клиентов и информация передается на двух языках. На улицах мы видим много машин с украинскими номерами. Церкви предоставляют помещения, чтобы люди могли молиться по религиозному обряду, с которым они выросли, и т.д. И это не только в больших городах, но и в деревнях.

Не так давно при поездке в филиал Jasionka, рядом с аэропортом, я видел размещенных там военных. Я хотел бы узнать, с какой целью они там находятся. Чувствуете ли Вы себя в безопасности?

Мы знаем, что Польша входит в мировые организации, которые обязаны защищать своих членов, я имею ввиду ЕС и НАТО, и мы стараемся думать о выходе из этой ситуации. В этом смысле мы чувствуем себя в безопасности. Но в личном плане, никто из нас не может сказать, что он не видит человеческую трагедию, которая происходит сейчас в Украине. Филиал в Jasionka около аэропорта показал нам, насколько серьезна ситуация и какие требуются силы для защиты таких ценностей как свобода, толерантность и экономика.



Paweł Paczuski (менеджер по продажам JOSKIN) и Michał Stachlewski (коммерческий директор компании Kisiel)

