



АСТРА®

НОВІТНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА СЕРВІС

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ

ТОВ «АГРОБУДІВЕЛЬНИЙ АЛЬЯНС «АСТРА»

2024 РІК



ЗМІСТ

4

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА
ТА ОПИС ДІЯЛЬНОСТІ

14

РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

15

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

17

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

19

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА
ПОЛІТИКА

23

РИЗИКИ

26

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ

27

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

29

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
КОМПАНІЇ

Цей звіт розроблено та оприлюднено на виконання Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» відповідно до Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 07.12.2018 № 982.



2024 рік став для нашої компанії, як і для всієї країни, роком суворих випробувань. В умовах повномасштабної війни, зміни ринкових правил та коливань аграрного сезону ми зуміли не просто втримати позиції, а й зростати в таких ключових напрямках, як техніка, запчастини, сервіс.

У напрямку продажів техніки ми досягли значного зростання — понад 87%, зміцнили наші позиції, зберігши **4-те місце серед імпортерів** та розпочавши плідну співпрацю із всесвітньо відомою компанією **KUHN**. Успішні контракти з провідними агрохолдингами, як-от масштабна поставка тракторів Fendt для «Епіцентр-Агро», підтверджують довіру до компанії «Астра» як до надійного постачальника передових рішень.

Сегмент запасних частин також продемонстрував впевнене зростання — на 46%, чому сприяли наші інвестиції в логістику, розвиток онлайн-магазину та оптимізація складських запасів. Ми прагнемо, щоб кожен наш клієнт мав швидкий доступ до необхідних оригінальних компонентів, адже це запорука безперебійної роботи в полі.

Розвиток сервісу залишався ключовим пріоритетом. Завдяки проекту «Трансформація сервісу», впровадженню технології проактивної діагностики AGCO Connect та інвестиціям в інфраструктуру, включаючи придбання нового сервісного центру в м. Прилуки, ми підвищили якість та оперативність обслуговування, підтримуючи ефективність техніки наших партнерів.

Ми продовжили рух у напрямку цифровізації, відкрили нові онлайн-можливості, впровадили CRM у відділі продажу техніки й розпочали масштабний проект запуску ERP-системи. Це стратегічний крок до прозорості, ефективності й масштабованості нашої бізнес-моделі.

Ми розуміємо важливість інвестицій у майбутнє агросектора, тому в 2024 році посилили співпрацю з провідними аграрними університетами — НУБіП та ВНАУ. Залучення талановитої молоді, спільні навчальні програми та передача сучасної техніки для практичних занять — це наш внесок у підготовку кваліфікованих кадрів для галузі.

Соціальна відповідальність для нас — це не просто слова. Ми системно підтримували Збройні Сили України, спрямувавши значні ресурси — понад 2,6 млн грн на нагальні потреби нашої армії, а також допомагали громадам, освітнім та медичним закладам, виділивши понад 1 млн грн на благодійні проекти — демонструючи нашу відданість принципам підтримки та взаємодопомоги у складний для країни час.

**ПОНАД 25 РОКІВ НА РИНКУ:
ТОВ «АГРОБУДІВЕЛЬНИЙ АЛЬЯНС
«АСТРА» — ОДИН ІЗ НАЙБІЛЬШИХ ТА
НАЙДОСВІДЧЕНІШИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ
Й СЕРВІСНИХ ОПЕРАТОРІВ В УКРАЇНІ**

Команда «Астра» — це не просто колектив, це фундамент компанії. Саме завдяки нашим фахівцям клієнти отримують підтримку, сервіс, експертизу. А ще — завдяки кожному з вас вдалося реалізувати всі ці ініціативи. Ми — частина великої нескореної країни.

Попереду новий етап — нові виклики та нові можливості. Ми і далі будемо фокусуватися на розвитку сервісу, автоматизації процесів, онлайн-продажах та зміцненні нашої команди. Ми готові до подальшого зростання та віримо в Перемогу України.

З повагою, Ігор Губарев
Генеральний директор ТОВ «АБА «АСТРА»

I. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ТА ОПИС ДІЯЛЬНОСТІ



Товариство з обмеженою відповідальністю «Агробудівельний альянс «Астра» (далі — «АБА «Астра» або Компанія) є одним із найбільших та найдосвідченіших постачальників сільськогосподарської техніки й сервісних операторів в Україні. Працюючи на ринку протягом 26 років (з 1998 р.), Компанія здобула репутацію надійного партнера для агровиробників у всіх регіонах країни та робить значний внесок у розвиток сільськогосподарського сектора України.

ПОНАД 25 РОКІВ ЛІДЕРСТВА НА РИНКУ

Основні напрямки діяльності Компанії

Діяльність «АБА «Астра» охоплює ключові потреби сучасного агробізнесу.



ПРОДАЖ НОВОЇ ТА ВЖИВАНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ
постачання широкого асортименту сучасної та надійної сільськогосподарської техніки провідних світових брендів



ПРОДАЖ ОРИГІНАЛЬНИХ ЗАПАСНИХ ЧАСТИН ТА КОМПЛЕКТУЮЧИХ
забезпечення аграріїв необхідними компонентами для підтримки безперебійної роботи їхнього обладнання



ГАРАНТІЙНИЙ СЕРВІС ТА ПІСЛЯГАРАНТІЙНЕ ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ
надання повного спектра сервісних послуг, включаючи ремонт, технічне обслуговування та професійні консультації



ЗАКУПІВЛЯ ТА ПРОДАЖ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
виконання функції посередника для допомоги клієнтам у знаходженні оптимальних умов реалізації їхньої продукції

Організаційна структура продажів та регіональна присутність

З метою оптимізації системи продажів та підвищення ефективності взаємодії з клієнтами у 2023 році Компанія впровадила нову стратегію розвитку, ключовим елементом якої стало створення системи кластерного керівництва. Ця модель була успішно апробована у 2024 році.

«АБА «Астра» має 16 регіональних представництв, що забезпечують присутність у 15 областях України. Така розгалужена мережа дозволяє бути максимально близькими до клієнтів та оперативно реагувати на їхні потреби.

Кластерна структура. Наразі функціонує п'ять кластерів, кожен з яких очолює кластерний керівник. Він відповідає за комплексний підхід до продажу техніки, запчастин та сервісного обслуговування у закріплених за ним регіонах. Оптимальне навантаження на менеджерів дозволяє забезпечувати високий рівень сервісу. Діяльність кластерних керівників координує Директор з продажів.

Розширення. У 2025 році планується розширення мережі до шести кластерних керівників для ще ефективнішого охоплення всіх регіонів присутності Компанії.

НАЦІОНАЛЬНЕ ПОКРИТТЯ ТА КЛАСТЕРНА СТРУКТУРА «АБА «АСТРА»



ПОТОЧНА СТРУКТУРА КЛАСТЕРІВ (СТАНОМ НА КІНЕЦЬ 2024 РОКУ)

КЛАСТЕР № 1

КЕРІВНИК — АНДРІЙ ШВЕЦЬ

- Дніпропетровська область
- Харківська область
- Запорізька область
- (представництво тимчасово закрито)
- Полтавська область

КЛАСТЕР № 2

КЕРІВНИК — БУСЕНКО ЄВГЕН

- Кіровоградська область
- Черкаська область
- (2 представництва: Черкаси, Умань)
- Миколаївська область
- Одеська область

КЛАСТЕР № 3

КЕРІВНИК — ДМИТРО МАЙОР

- Київська область
- Сумська область
- Чернігівська область

КЛАСТЕР № 4

КЕРІВНИК — ОЛЕКСАНДР САВУНІН

- Житомирська область
- Вінницька область
- Хмельницька область

КЛАСТЕР № 5

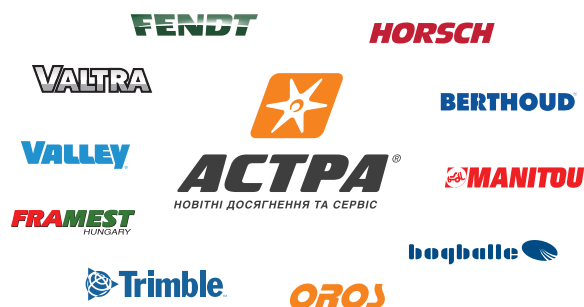
КЕРІВНИК — БОГДАН ЗАБОЯК

- Тернопільська область

ДЕТАЛЬНИЙ ОПИС НАПРЯМКІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Продаж нової та вживаної сільськогосподарської техніки

Компанія пропонує широкий асортимент нової та вживаної сільськогосподарської техніки відомих світових брендів, що дозволяє закривати потреби практично для всіх видів сільськогосподарських робіт на підприємствах будь-якого масштабу.



Представлені бренди. Серед ключових партнерів-виробників — Fendt, Valtra, Horsch, Manitou, Berthoud, Valley, FraMest, Trimble, Bogballe, Kuhn, Frakomb та інші.



Розширення портфеля.

У 2024 році компанія «Астра» уклала дилерську угоду зі світовим лідером виробництва причіпної та навісної техніки і самохідних обприскувачів **KUHN**, завдяки чому ми значно розширили географію продажів та асортимент пропонованої техніки, зміцнивши позиції на ринку.

Типи пропонованої техніки:

- трактори
- зернозбиральні комбайни
- навантажувачі
- обприскувачі



- **грунтообробна техніка:** борони, плуги, культиватори, глибокорозпушувачі
- сівалки зернові та просапні
- розкидачі мінеральних добрив
- зрошувальні системи
- жатки
- прес-підбирачі



**УКЛАДАННЯ ДИЛЕРСЬКОЇ УГОДИ
З KUHN ЗНАЧНО РОЗШИРИЛО НАШ
АСОРТИМЕНТ ПРИЧІПНОЇ ТЕХНІКИ
ТА САМОХІДНИХ ОБПРИСКУВАЧІВ,
ЗМІЦНИВШИ ПОЗИЦІЇ «АБА «АСТРА»
НА РИНКУ**

Потреби Клієнта — понад усе

Для компанії «АБА «Астра» післяпродажне обслуговування — це не просто функція, а комплексна філософія роботи з клієнтом, яка базується на глибокому розумінні його потреб і очікувань. Ми твердо переконані: довгостроковий успіх можливий лише тоді, коли Клієнт впевнений у надійності партнера, якому він довіряє техніку, процеси та, по суті, власне виробництво.

У сучасному аграрному секторі сервіс став критично важливим фактором конкурентоспроможності. Українські аграрії працюють в умовах високих ризиків: погодних, економічних, логістичних. Будь-яка затримка — це реальні втрати. Тому для нас принцип «Потреби Клієнта — понад усе» — це не гасло, а стратегічна установка, яка визначає нашу поведінку, рішення і пріоритети на всіх рівнях — від топменеджменту до польових сервісних інженерів.

Що для нас означає цей принцип на практиці?

Доступність 24/7. Ми створили інфраструктуру, що дозволяє клієнту отримати підтримку в будь-який момент — через гарячу лінію, мобільний за-

стосунок, онлайн-магазин або через безпосереднє спілкування з регіональним представником.

Мережа відкритих складів і регіональних матриць. Забезпечення наявності найбільш затребуваних запчастин якомога ближче до господарств. Це дозволяє нам скорочувати терміни доставки з днів до годин.

Аналітика потреб через ERP і Power BI. Ми не просто реагуємо на запити, а проактивно аналізуємо дані, щоб передбачити майбутні потреби клієнтів, планувати закупівлі та уникати дефіциту.

Цифрові сервіси. Онлайн-магазин запчастин, інтегрований із системами обліку клієнтів, дозволяє швидко знаходити потрібну позицію, бачити актуальну ціну, перевіряти наявність і оформлювати замовлення без участі посередників.

Активне управління зворотним зв'язком. Ми постійно збираємо й аналізуємо фідбек клієнтів, щоб покращувати якість обслуговування, навчання персоналу, логістику та асортимент.

**ПОТРЕБИ КЛІЄНТА ПОНАД УСЕ.
ЦЕЙ ПРИНЦИП Є ОСНОВОЮ РОБОТИ
ДЕПАРТАМЕНТУ ПІСЛЯПРОДАЖНОГО
ОБСЛУГОВУВАННЯ «АБА «АСТРА».**

**МИ ПРАГНЕМО БУТИ НАДІЙНИМ
ПАРТНЕРОМ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЄ УСПІХ
УКРАЇНСЬКИХ АГРАРІЇВ**



Орієнтованість на довгострокове партнерство

Ми не прагнемо просто продати техніку або запчастину. Наша мета — супроводжувати клієнта на всьому шляху її експлуатації: від першого запуску до повної амортизації, забезпечуючи максимальну ефективність, безперебійність роботи та стабільність бізнесу агровиробника.

Ми віримо, що справжня лояльність народжується не з реклами, а з досвіду — коли техніка працює, коли сервіс приїжджає вчасно, коли склад дійсно має необхідну деталь, а менеджер знає особливості конкретного господарства. Це — та якість партнерства, яку ми пропонуємо.

Компанія постійно вивчає ринок, щоб задовольняти очікування сучасних аграріїв. Якість і лідерство, тісна співпраця з партнерами-виробниками — ключові елементи місії, спрямованої на забезпечення успіху та благополуччя українських сільгоспвиробників. Дотримання міжнародних принципів та цінностей ведення бізнесу є основою для прийняття щоденних рішень.



Продаж запасних частин

Компанія забезпечує повний спектр **оригінальних** запасних частин та комплектуючих для сільськогосподарської техніки представлених брендів, а також для інших відомих марок — від найсучасніших моделей до більш ранніх версій техніки.

Стратегія та асортимент. Основна мета «АБА «Астра» — забезпечити надійну роботу обладнання клієнтів протягом тривалого часу. Асортимент включає оригінальні запчастини для всього портфеля техніки, гідрошланги власного виробництва, мастильні матеріали, шпигат, сітку, плівку для силосу, форсунки, ланцюги та багато іншого. Головний склад розташований у смт Чабани Київської області.



Ініціативи 2024 року для покращення системи забезпечення

- Впровадження регіональних товарних матриць.
- Створення відкритих складів.
- Збільшення частоти регламентних переміщень між складами.
- Розробка калькулятора ТО та формування страхових запасів комплектів ТО.
- Збільшення обсягу складських закупівель.
- Активна фіксація потреби у запчастинах для оперативного реагування та зміни асортименту.
- Модернізація процесів: впровадження електронного документообігу, запуск системи ERP, щоденний деталізований моніторинг бізнесу за допомогою POWER BI.
- Модернізація інтернет-магазину для доступу клієнтів до асортименту та розміщення замовлень 24/7.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИКИ ЗАПЧАСТИН 2024

Регіональні
матриці



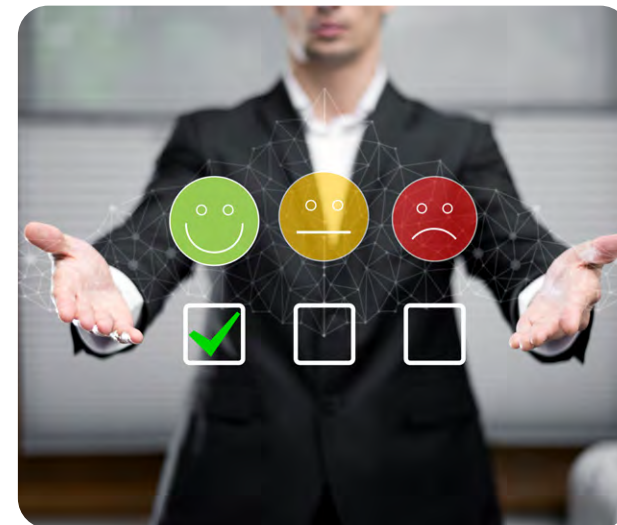
Онлайн-
магазин
24/7

Відкриті
склади



Активна
фіксація
потреби

Ці ініціативи забезпечують кращу доступність товарів, дозволяють надавати глибші знижки власникам техніки та гарантують постійну наявність запчастин першої необхідності.



Переваги для клієнтів

- Гнучкі системи знижок.
- Безкоштовні сезонні дефектування техніки.
- Технічна підтримка та консультації дипломованих сервісних фахівців.
- Гарантійне обслуговування та ремонт техніки.
- Індивідуальний підхід до кожного покупця.
- Можливість відвантаження запасних частин з відтермінуванням розрахунку.
- Залучення зовнішніх фінансових інструментів.
- Можливість бартерного розрахунку сільськогосподарською продукцією.
- **Зручне приймання заявок:** телефон, месенджери, електронна пошта, інтернет-магазин.

Гарантійний сервіс та післягарантійне обслуговування

Відділ сервісного обслуговування організовує та забезпечує якісне й оперативне обслуговування техніки, проводить технічну експертизу та надає технічну підтримку.

Провідні сервісні інженери надають висококваліфіковану технічну підтримку внутрішнім фахівцям та клієнтам, здійснюють гарантійне обслуговування, підтримують зв'язок з виробниками, постійно підвищують кваліфікацію на тренінгах виробників, розробляють методичні матеріали, проводять навчання та перевірку знань регіональних спеціалістів і співробітників клієнтів.

Відділ гарантійної підтримки управляє гарантійними претензіями відповідно до політики виробників (розгляд, затвердження/відхилення), організовує постачання запчастин для гарантійних ремонтів, планує складські запаси (враховуючи сезонність, пріоритетність, терміни доставки), адмініструє та контролює виконання ремонтних програм виробника, надає аналітику та зворотний зв'язок виробникам для покращення продукції.

Адміністративна команда підтримує інформаційні процеси, веде бази даних, координує документообіг, виконує моніторинг дотримання стандартів обслуговування, забезпечує збереження повної історії ТО.



Відділ навчання та адаптації сервісних інженерів розробляє та проводить офлайн-/онлайн-курси, організовує адаптацію стажерів, проводить перевірку й оцінювання знань.

Регіональна сервісна мережа налічує **понад 45 висококваліфікованих спеціалістів**, які забезпечують професійне обслуговування сільгосптехніки. Роботи проводяться як безпосередньо на об'єктах клієнтів (виїзний сервіс), так і на регіональних сервісних базах компанії.

Сервісні майстерні оснащені сучасним обладнанням та інструментом для виконання широкого спектра технічних робіт на стаціонарній основі. Завдяки спеціалізованим робочим місцям (для ремонту двигунів, мостів тощо) складні ремонти виконуються швидко та якісно. Це, разом зі зниженням накладних витрат, дозволяє пропонувати конкурентоспроможні ціни, зокрема й на обслуговування техніки преміум-сегменту.

Парк сервісних автомобілів налічує **понад 45 автомобілів** (Opel Combo, Vivaro, Movano; Peugeot Boxer, Expert), обладнаних спеціалізованими стелажними системами (ALUCA, BOTT, WURTH) та необхідним інструментом для мобільного сервісу.



Розширюється **асортимент сервісних послуг** з оновленим обладнанням:

- **Заправлення та ремонт кондиціонерів:** ремонт, промивання, заправлення систем на сільсько-господарській, будівельній та вантажній техніці.
- **Реставрація отворів:** розточування з подальшим наплавленням, обробка конічних поверхонь, виконання фасок, нарізання різьби, торцювання профілів, відновлення посадкових діаметрів.
- **Заправлення та ремонт гідроаккумуляторів.**
- **Діагностика та ремонт двигунів:** повний комплекс послуг для двигунів Deutz, MAN, Perkins, Valmet; гарантійна підтримка на відремонтовані двигуни; превентивні ремонти у міжсезоння.



Проактивний моніторинг та дистанційна діагностика: Технологія AGCO Connect. Компанія активно використовує передові телеметричні рішення для підвищення ефективності сервісу та мінімізації простоїв техніки клієнтів.

Процес роботи:

- 1 Система AGCO Connect генерує проактивні сповіщення про потенційні проблеми або потреби в обслуговуванні на основі телеметричних даних машини.

- 2 Спеціаліст сервісної служби переглядає сповіщення та отримує детальну діагностичну інструкцію, що включає список потенційно необхідних запчастин.
- 3 Це дозволяє дистанційно визначити причину несправності та краще підготуватися до виїзду сервісного інженера.
- 4 Сервісний інженер прибуває до клієнта вже з розумінням проблеми та можливим набором запчастин, діагностує та вирішує проблему.
- 5 Телеметричні дані AGCO Connect допомагають підтвердити, що сервісні коди та сигнали повернулися до норми після ремонту.
- 6 Спеціаліст віддаленого моніторингу оновлює статус сповіщення на «Вирішено» в системі AGCO Connect.

Переваги. Цей підхід дозволяє своєчасно виявляти потреби у технічному обслуговуванні, скорочувати час діагностики та ремонту, збільшувати час безвідмовної роботи техніки за рахунок зменшення незапланованих простоїв.

Компанія «АБА «Астра» сьогодні — це не лише постачальник техніки, а й повноцінний сервісний партнер, що супроводжує клієнта на кожному етапі експлуатації машин. Ми прагнемо забезпечити

безперервну роботу господарств, тому виходимо за межі традиційного підходу до сервісу. Одним із ключових елементів цієї трансформації є впровадження цифрового інструменту AGCO Connect — системи дистанційного моніторингу техніки в реальному часі, яка дозволяє перейти від моделі реак-



«АБА «АСТРА» НА ПРАКТИЦІ ДОВОДИТЬ, ЩО СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО СЕРВІСУ — ЦЕ НЕ ЛИШЕ ОПЕРАТИВНЕ РЕАГУВАННЯ, А ПЕРЕДУСІМ ЗДАТНІСТЬ ПЕРЕДБАЧАТИ ПОТРЕБИ АГРАРІЯ.

САМЕ ТОМУ МИ ВПЕВНЕНО ГОВОРИМО: МИ ПРОПОНУЄМО БІЛЬШЕ, НІЖ ПРОСТО ПРОДАЖ ТЕХНІКИ — МИ ЗАБЕЗПЕЧУЄМО ЇЇ СТАБІЛЬНУ РОБОТУ В ПОЛІ

тивного ремонту до проактивного обслуговування. Завдяки підключенню до AGCO Connect ми маємо змогу відстежувати технічний стан кожної одиниці техніки на полі, аналізувати показники роботи двигуна, виявляти потенційні відхилення та вчасно повідомляти клієнта про необхідність сервісного втручання ще до виникнення проблеми. Такий підхід мінімізує простої, дозволяє точно планувати технічне обслуговування, оптимізує логістику запчастин і загалом підвищує ефективність використання машинного парку. Для наших клієнтів це означає більшу стабільність у роботі, прогнозованість витрат і впевненість у тому, що техніка завжди готова до роботи. AGCO Connect інтегрується з сервісними процесами компанії, забезпечуючи оперативну взаємодію між інженером, складом і клієнтом, а також відкриває можливість для аналітичної роботи з даними щодо навантаження техніки, продуктивності та технічної історії.

Закупівля та продаж сільськогосподарської продукції

РЕЗУЛЬТАТИ 2024 РОКУ

У 2024 році напрямок закупівлі та продажу аграрної продукції компанії «АБА «Астра» продовжив свою еволюцію від антикризового реагування до сталого сервісного інструменту підтримки агровиробників. Уперше сформований у 2023 році для допомоги клієнтам у реалізації продукції на вигідних умовах, цей напрямок за рік зазнав глибоких змін — як у структурі, так і в підходах до ринку.

Протягом 2024 року було укладено нові партнерські контракти з низкою елеваторних операторів, логістичних компаній та переробних підприємств. Це дозволило суттєво розширити канали збуту для українських аграріїв, які працюють з компанією «Астра». Окрему увагу було приділено розвитку альтернативних логістичних маршрутів — зокрема, активізовано використання портів Рені та Ізмаїла, а також пунктів перетину на кордоні з Румунією та Молдовою. Завдяки цьому трейдинговий підрозділ зберіг конкурентоспроможність навіть в умовах складного експортного оточення.

Ключовим досягненням року став запуск програми «Обмін агропродукції на техніку» — механізму, який дозволяє агровиробникам розраховуватися за техніку, запчастини або сервіс сільськогосподарською продукцією. Програма була позитивно сприйнята клієнтами та продемонструвала ефективність у сегменті малих і середніх господарств, які часто мають обмежений доступ до фінансування. Такий підхід дозволив підвищити ліквідність для аграріїв і водночас підтримати обсяг технічного оновлення в сільському господарстві.

Водночас у 2024 році відділ трейдингу зосередив зусилля на внутрішній систематизації: створено централізовану базу пропозицій, запроваджено прозорий підхід до формування закупівельної ціни, оптимізовано документальні та облікові процеси. Це дало змогу скоротити цикл обробки запитів клієнтів, покращити сервісність і підвищити довіру до напрямку.

ОСНОВНИМИ КУЛЬТУРАМИ, ЩО ФІГУРУВАЛИ В УГОДАХ, СТАЛИ ПШЕНИЦЯ, КУКУРУДЗА, ЯЧМІНЬ, РІПАК ТА СОНЯШНИК

Незважаючи на збереження низки зовнішніх обмежень у торгівлі (часткові квоти, регіональні заборони, нестабільність логістики), у 2024 році було реалізовано планові показники за обсягом закупівель.



Співпраця з освітою та розвиток агроінженерії

У 2024 році компанія «АБА «Астра» визначила тісну співпрацю з профільними навчальними закладами як один із нових стратегічних векторів розвитку, спрямований на зміцнення зв'язків між бізнесом та освітою та сприяння розвитку агроінженерної галузі в Україні.

- **НАВЧАЛЬНІ ПРОГРАМИ.** Розробляються навчальні плани, адаптовані до брендів техніки з портфеля «АБА «Астра».
- **ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ.** Провідні сервісні інженери Компанії спільно з викладацьким складом проводять практичні та теоретичні заняття для студентів.

→ ПІДТРИМКА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ.

Компанія передала телескопічний навантажувач Manitou MLT-X 735 Національному університету біоресурсів і природокористування України (НУБіП) для використання на Механіко-технологічному факультеті.

Кожен такий крок робиться для подальшого зміцнення співпраці між бізнесом та освітою задля успішного розвитку агроінженерії в Україні.

Інвестиції в майбутнє: стратегічна підтримка агроінженерної освіти

У компанії «АБА «Астра» ми твердо переконані: інвестиції в освіту — це інвестиції у власне майбутнє, майбутнє галузі та країни загалом. Формування кваліфікованого інженерного персоналу, здатного ефективно працювати із сучасною агротехнікою, неможливе без тісної співпраці бізнесу та вищої школи. Саме тому ми послідовно розвиваємо партнерства з провідними профільними закладами вищої освіти України, зокрема — з Національним університетом біоресурсів і природокористування України (НУБіП).

Це партнерство не іміджевий крок, а елемент системної стратегії підготовки нового покоління фахівців. Упродовж останніх років компанія «Астра» виступає активним учасником освітнього процесу, надаючи студентам доступ до практики на реальному сучасному обладнанні, організовуючи виїзні семінари, технічні тренінги та дні відкритих дверей на сервісних базах компанії.

Ми надаємо технічну підтримку лабораторіям, долучаємося до програм оновлення навчальних матеріалів, залучаємо фахівців компанії до гостьових лекцій і професійних майстер-класів. Це дозволяє майбутнім агроінженерам отримати не лише теоретичні знання, а й розуміння реальних ринкових вимог, сучасних технологій, принципів роботи з технікою преміум-класу.

Окремий напрямок — це працевлаштування та кар'єрний супровід випускників, які пройшли практику в компанії. Ми прагнемо забезпечити можливість професійного зростання для молодих спеціалістів, які поділяють наші цінності та готові розвиватися разом з «Астрою». Саме в цих людях — майбутнє сервісної інженерії, нових технологічних рішень та якісної підтримки аграрного бізнесу в Україні.

**ПІДТРИМКА ПРОФІЛЬНОЇ ОСВІТИ
ТА СПІВПРАЦЯ З УНІВЕРСИТЕТАМИ,
ЯК НУБІП, Є СТРАТЕГІЧНИМ
ВНЕСКОМ АБА «АСТРА» У РОЗВИТОК
КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ ДЛЯ
АГРОІНЖЕНЕРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**



Таким чином, підтримка профільної агроосвіти — це не просто соціальна відповідальність, а стратегічна інвестиція «АБА «Астра» у стабільність і якість сервісу на роки вперед.

«АБА «Астра» продовжує розвиватись як багатопрофільний оператор на українському аграрному ринку, фокусуючись на наданні комплексних рішень для агровиробників. Інвестиції в розвиток персоналу, сервісної інфраструктури, впровадження передових технологій, розширення продуктового портфеля та співпраця з освітніми закладами підкреслюють прагнення Компанії до довгострокового лідерства та сталого розвитку галузі.

Наставництво: розвиток талантів через досвід

У сучасному агросекторі цінність сервісного фахівця зростає — ринок вимагає не лише технічних знань, а й гнучкості, аналітичного мислення, клієнтоорієнтованості. Наша система наставництва — це відповідь на ці вимоги. Вона дозволяє не просто навчати, а формувати професіоналів нового покоління, здатних працювати в умовах змін, приймати рішення та нести відповідальність за результат

У компанії «АБА «Астра» ми розглядаємо розвиток персоналу як один із ключових чинників довгострокового успіху. Особливу увагу ми приділяємо саме молодим спеціалістам — людям, які обирають шлях сервісного інженера в аграрній галузі, що потребує високого рівня відповідальності, технічної обізнаності та готовності діяти в реальному полі, часто — в умовах обмеженого часу та ресурсів.

У відповідь на ці виклики в «АБА «Астра» створено систему наставництва, яка стала ефективним інструментом передачі знань, формування професійної культури та прискореної адаптації нових співробітників. Система функціонує не як формальність, а як реальний механізм навчання через практику, що поєднує досвідченість, підтримку та відповідальність.

СИСТЕМА НАСТАВНИЦТВА Є РЕЗУЛЬТАТИВНОЮ ТА НЕОБХІДНОЮ, СПРИЯЮЧИ ПРОФЕСІЙНОМУ ЗРОСТАННЮ НОВИХ ФАХІВЦІВ ТА ЗАБЕЗПЕЧУЮЧИ КОМПАНІЮ КОМПЕТЕНТНИМИ ІНЖЕНЕРАМИ

Ключові елементи програми наставництва:

- **Персональний супровід.** Кожен новий інженер отримує свого наставника — досвідченого колегу з практичним досвідом у полі, який відповідає не лише за передання технічних знань, а й за адаптацію новачка до корпоративної культури, стандартів сервісу та етики взаємодії з клієнтами.
- **План розвитку та оцінювання.** Наставництво не є спонтанним процесом — воно базується на чітких програмах навчання, контрольних точках, оцінюванні прогресу та корекції індивідуальної траєкторії професійного зростання.
- **Інтеграція теорії та практики.** Навчання не обмежується інструкціями чи технічними семінарами — нові інженери працюють у реальних умовах разом зі своїми наставниками: виїжджають на ремонти, проводять діагностику, спілкуються з клієнтами, виконують налаштування техніки в полі.
- **Передача неформальних знань.** Багато сервісних рішень не прописані в мануалах — вони передаються через досвід, через розуміння реальних ситуацій. Саме в цьому полягає особлива цінність наставництва, яку неможливо замінити жодним онлайн-курсом.
- **Зміцнення командного духу.** Формат «наставник — учень» створює атмосферу довіри, відкритості до питань, стимулює внутрішню мотивацію і відчуття причетності до великої спільної справи.

СИСТЕМА НАСТАВНИЦТВА В «АБА «АСТРА» ЗАБЕЗПЕЧУЄ ПРОФЕСІЙНЕ ЗРОСТАННЯ НОВИХ ФАХІВЦІВ ТА ПЕРЕДАЧУ УНІКАЛЬНОГО ДОСВІДУ, ГАРАНТУЮЧИ ВИСОКУ КОМПЕТЕНЦІЮ НАШОЇ СЕРВІСНОЇ КОМАНДИ

Результати системи наставництва:

- Створено **сильну сервісну команду з понад 45 висококваліфікованих інженерів**, які працюють у всіх регіонах присутності компанії.
- Зменшено середній період адаптації новачків — уже впродовж першого року вони стають повноцінними фахівцями, готовими до самостійної роботи з технікою клієнтів.
- Посилено горизонтальні зв'язки в колективі — інженери відчують підтримку не лише керівництва, а й колег, що сприяє зниженню плинності кадрів і підвищенню залученості.

II. РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

ЗРОСТАННЯ ПОПРИ СКЛАДНІ УМОВИ

У 2024 році ТОВ «АБА «АСТРА» продемонструвало суттєве поліпшення фінансових показників порівняно з попереднім роком, незважаючи на складні умови, спричинені повномасштабною агресією РФ.

Чистий дохід від реалізації товарів, робіт і послуг у 2024 році становив **3 063 166 тис. грн**, що на 43,6% більше, ніж 2023 року (2 132 845 тис. грн). Це зростання було забезпечено позитивною динамікою в усіх основних сегментах діяльності Компанії.

Аналіз доходу за сегментами

Продаж сільськогосподарської техніки. Цей сегмент залишається ключовим для Компанії. Виручка від продажу техніки та запасних частин у 2024 році зросла на 39,7% проти 2023 року і становила **2 922 089 тис. грн** (проти 2 091 623 тис. грн у 2023 р.).

Торгівля сільськогосподарською продукцією. Напрямок продемонстрував суттєве зростання — на 242,2%, досягнувши **141 077 тис. грн** (проти 41 222 тис. грн у 2023 р.).

Показники прибутковості

Зростання доходу супроводжувалося покращенням ключових показників прибутковості.

Валовий прибуток збільшився на 16,8% і становив **510 610 тис. грн** (проти 424 613 тис. грн у 2023 р.).

Прибуток від операційної діяльності зріс на 72,7%, досягнувши **68 925 тис. грн** (проти 39 912 тис. грн у 2023 р.).

Чистий прибуток Компанії за 2024 рік становив **52 341 тис. грн**, що на 61,3% більше, ніж у 2023 році (32 455 тис. грн).

Загалом, фінансові результати 2024 року свідчать про успішну діяльність ТОВ «АБА «Астра», здатність генерувати прибуток та ефективно працювати в усіх бізнес-сегментах, адаптуючись до викликів операційного середовища.

ЗНАЧНЕ ЗРОСТАННЯ ДОХОДУ У 2024 РОЦІ (+ 43,6%) СВІДЧИТЬ ПРО СТІЙКІСТЬ НАШОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТА ВИСОКИЙ ПОПИТ НА ПРОДУКЦІЮ ТА ПОСЛУГИ «АБА «АСТРА» НАВІТЬ У СКЛАДНИХ ВОЄННИХ УМОВАХ. ОСОБЛИВУ УВАГУ СЛІД ЗВЕРНУТИ НА СУТТЄВЕ ЗРОСТАННЯ У СЕГМЕНТІ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДУКЦІЄЮ (+242,2%), ЩО ДЕМОНСТРУЄ НАШУ ЗДАТНІСТЬ АДАПТУВАТИСЯ ДО РИНКОВИХ ЗМІН»



III. ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Звіт про фінансовий стан

Заборгованості

- Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на 31.12.2024 року становила **474 730 тис. грн** проти з 464 965 тис. грн на кінець 2023 року.
- Інші поточні зобов'язання (за вирахуванням позик отриманих) становили **4 701 тис. грн** у 2024 році (5 640 тис. грн у 2023 році).

На 31.12.2024 року активи Компанії включали:

- Дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги — **58 432 тис. грн** (74 335 тис. грн у 2023 році).
- Іншу дебіторську заборгованість — **38 295 тис. грн** (41 596 тис. грн у 2023 році).
- Гроші та їх еквіваленти — **72 758 тис. грн** (21 386 тис. грн у 2023 році)

Дохід

Загальний чистий дохід від реалізації продукції у 2024 році становив **3 063 166 тис. грн**, з яких:

- Дохід від реалізації техніки та запасних частин — **2 922 089 тис. грн** (2 091 623 тис. грн у 2023 році).
- Дохід від реалізації зернових культур — **141 077 тис. грн** (41 222 тис. грн у 2023 році)

Витрати

Загальні витрати Компанії включали:

- Собівартість реалізації — **2 552 556 тис. грн** (1 708 232 тис. грн у 2023 році).
- Адміністративні витрати — **82 659 тис. грн** (65 754 тис. грн у 2023 році).
- Витрати на збут — **359 026 тис. грн** (253 887 тис. грн у 2023 році).
- Інші операційні витрати — **65 949 тис. грн** (89 205 тис. грн у 2023 році).
- Фінансові витрати — **32 188 тис. грн** (15 703 тис. грн у 2023 році)

Прибутки

Загальний чистий фінансовий результат (чистий прибуток) за 2024 рік становив **52 341 тис. грн**, що вище від показника 2023 року (32 455 тис. грн)

- Виручка Компанії за 2024 рік становила **3 063 166 тис. грн**, чистий прибуток — **52 341 тис. грн**.
- Основні витрати включають собівартість реалізованої продукції (**2 552 556 тис. грн**), адміністративні витрати та витрати на збут (**441 685 тис. грн**), інші операційні та фінансові витрати (**98 137 тис. грн**)



Звіт про грошові потоки

Основні операційні потоки включали

- надходження у розмірі **967 567 тис. грн**
- вибуття **1 102 109 тис. грн**

Фінансові витрати включали:

- Витрати за договорами фінансового лізингу — 13 200 тис. грн.
- Відсотки за кредитами та позиками — 11 451 тис. грн.
- Витрати за зобов'язаннями з оренди — 5 747 тис. грн.
- Витрати за договорами факторингу — 1 790 тис. грн

**Порівняльна таблиця ключових фінансових показників
ТОВ «АГРОБУДІВЕЛЬНИЙ АЛЬЯНС «АСТРА» за 2023 і 2024 роки**

Показник	2023 рік, тис. грн	2024 рік, тис. грн	Зміна, тис. грн	Зміна, %
Доходи				
Дохід від реалізації техніки та запасних частин	2 091 623	2 922 089	+830 466	+39,7%
Дохід від реалізації зернових культур	41 222	141 077	+99 855	+242,2%
Загальний чистий дохід	2 132 845	3 063 166	+930 321	+43,6%
Витрати				
Собівартість реалізованої продукції	1 708 232	2 552 556	+844 324	+49,4%
Адміністративні витрати	65 754	82 659	+16 905	+25,7%
Витрати на збут	253 887	359 026	+105 139	+41,4%
Інші операційні витрати	89 205	65 949	-23 256	-26,1%
Фінансові витрати	15 703	32 188	+16 485	+105,0%
Загальні витрати	2 132 781	3 092 378	+959 597	+45,0%
Прибуток				
Чистий прибуток	32 455	52 341	+19 886	+61,3%
Дебіторська заборгованість (за товари, роботи, послуги)	74 335	152 273	+77 938	+104,8%
Гроші та їх еквіваленти	21 386	72 758	+51 372	+240,0%
Кредиторська заборгованість (за товари, роботи, послуги)	464 965	474 730	+9765	+2,1%

IV. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

ІЗ ТУРБОТОЮ ПРО СТАЛЕ МАЙБУТНЄ

Діяльність ТОВ «АБА «АСТРА» відбувається в умовах високої невизначеності та кризових явищ в екологічній сфері, спричинених, зокрема, повномасштабною військовою агресією РФ, що руйнує не лише інфраструктуру, а й цілі екосистеми України. Усвідомлюючи, що сприятливе та безпечне довкілля є запорукою сталого майбутнього, наша компанія навіть в умовах воєнного стану дотримується вимог екологічного законодавства та принципів відповідального ставлення до довкілля. Інтеграція України у європейську спільноту додатково спонукає до пошуку та впровадження шляхів розвитку, що відповідають міжнародним екологічним стандартам.

Упродовж звітного року Компанія отримала сертифікат GMP (Good Manufacturing Practice), який підтвердив найвищі стандарти якості та екологічної безпеки на всіх етапах виробничих процесів. Цей сертифікат доповнив міжнародний сертифікат ISCC EU, дію якого було успішно подовжено, що засвідчує прихильність Компанії до мінімізації викидів парникових газів та сталого розвитку.



Основні екологічні ініціативи

Енергозбереження та управління відходами

- **Енергоефективність освітлення.** Впроваджено програму заміни люмінесцентних ламп на сучасні енергоефективні світлодіодні (LED). Це дозволяє не лише скоротити споживання електроенергії, а й зменшити утворення небезпечних відходів I класу небезпеки.
- **Поводження з елементами живлення.** Організовано централізоване збирання та передачу на утилізацію відпрацьованих елементів живлення (батарейок). Це критично важливо, оскільки кожна батарейка містить токсичні речовини (ртуть, свинець, кадмій, кобальт), які, потрапляючи на звалища, можуть випаровуватись або вимиватись у ґрунт та воду, завдаючи значної шкоди довкіллю.
- **Управління відходами.** Запроваджено систему сортування відходів на підприємстві. Компанія співпрацює виключно з ліцензованими організаціями для забезпечення належного транспортування, зберігання та утилізації небезпечних і побутових відходів.

Екологічний транспорт

- **Якість пального.** Автомобілі підприємства заправляються виключно на сертифікованих АЗС, де якість пального відповідає стандартам ДСТУ та контролюється відповідними органами.
- **Альтернативне паливо.** Частину автопарку Компанії переведено на використання пропан-бутану (LPG), що значно знижує рівень викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря порівняно з традиційним бензином чи дизелем.
- **Технічне обслуговування.** Регулярне технічне обслуговування автопарку проводиться на сертифікованих СТО, які мають ліцензії на екологічно відповідальну утилізацію відпрацьованих фільтрів, мастил та інших технічних рідин.

Рациональне використання ресурсів

- **Електронний документообіг.** «АБА «Астра» активно використовує системи електронного документообігу (зокрема, М.Е.Дос та «Вчасно») та електронне листування для ділового спілкування, що дозволяє значно знизити використання паперу.
- **Економія паперу.** Документи, що потребують друку, за можливості роздруковуються з обох боків аркуша для мінімізації витрат паперу.
- **Енергоефективна техніка.** На підприємстві використовується сучасна комп'ютерна та офісна техніка, яка відповідає стандартам енергоефективності та має нижчий рівень енергоспоживання.

Сільськогосподарська техніка провідних брендів: збереження ґрунтів і біорізноманіття

«АБА «АСТРА» реалізує сільськогосподарську техніку провідних світових брендів (Fendt, Valtra, Horsch, Manitou, Berthoud, Bogballe, Kuhn та ін.), яка не лише забезпечує високу продуктивність, а й містить інноваційні рішення, що сприяють збереженню довкілля.

Зниження викидів. Трактори Fendt та Valtra оснащуються сучасними двигунами, що відповідають сучасним екологічним стандартам викидів Stage V, мінімізуючи кількість шкідливих речовин у вихлопних газах.

Точне внесення ЗЗР та добрив. Обприскувачі Berthoud та розкидачі добрив Bogballe використовують високоточні системи розподілу та дозування, що зменшує обсяги використаних засобів захисту рослин та мінеральних добрив, запобігаючи їх надмірному потраплянню в ґрунт та водні ресурси.

Технології точного землеробства. Пропонована техніка підтримує сучасні технології точного землеробства (GPS-навігація, системи автоматичного водіння та контролю секцій), що оптимізують траєкторію руху по полю, мінімізують перекриття, а отже — скорочують витрати пального, насіння, добрив та ЗЗР.

Збереження ґрунтів та біорізноманіття. Техніка (зокрема Fendt, Valtra) часто має опції контролю тиску в шинах та конструктивні особливості, що зменшують тиск на ґрунт, запобігаючи його надмірному ущільненню та зберігаючи родючість і біологічну активність. Практики точного землеробства також сприяють збереженню екосистем та зниженню антропогенного навантаження на біорізноманіття полів.

Компанія «АБА «Астра» розглядає екологічну відповідальність як невід'ємну складову своєї корпоративної стратегії. Ми постійно прагнемо мінімізувати вплив власної діяльності на екологію та підтримувати впровадження інновацій, які сприяють сталому розвитку наших клієнтів та партнерів. Наша мета — створювати довгострокову економічну цінність, залишаючись при цьому прикладом екологічної свідомості та відповідальності.

Завдяки впровадженню сучасних екологічних стандартів у різних аспектах діяльності наша Компанія робить свій внесок у збереження довкілля та сталий розвиток аграрного сектора України.



«СУЧАСНА АГРАРНА ТЕХНІКА — ЦЕ ВЖЕ НЕ ПРОСТО ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОБРОБІТКИ ҐРУНТУ ЧИ ЗБИРАННЯ ВРОЖАЮ. ЦЕ ЧАСТИНА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЕКОСИСТЕМИ, ЯКА ДОЗВОЛЯЄ УКРАЇНСЬКИМ АГРАРІЯМ ДОСЯГАТИ НОВИХ РІВНІВ ЕФЕКТИВНОСТІ, СТАБІЛЬНОСТІ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ. РАЗОМ ІЗ НАШИМИ ПАРТНЕРАМИ — СВІТОВИМИ ВИРОБНИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ — МИ ПРОПОНУЄМО РІШЕННЯ, ЯКІ ДАЮТЬ ЗМОГУ ПРАЦЮВАТИ ТОЧНІШЕ, ВИТРАЧАТИ МЕНШЕ ПАЛЬНОГО, ЗМЕНШУВАТИ ВТРАТИ, ДБАЙЛИВО СТАВИТИСЯ ДО ҐРУНТІВ І СКОРОЧУВАТИ ВПЛИВ АГРОВИРОБНИЦТВА НА ДОВКІЛЛЯ. ДЛЯ КОМПАНІЇ «АБА «АСТРА» ЦЕ НЕ ЛИШЕ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ — ЦЕ ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД МАЙБУТНІМ. МИ ЩИРО ПИШАЄМОСЯ ТИМ, ЩО СПРИЯЄМО ВПРОВАДЖЕННЮ ПЕРЕДОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ, ЯКІ ПОЄДНУЮТЬ ІННОВАЦІЇ З ЕКОЛОГІЧНОЮ СВІДОМІСТЮ. САМЕ ЗА ТАКИМИ ПІДХОДАМИ — МАЙБУТНЄ АГРОІНЖЕНЕРІЇ В УКРАЇНІ».

АНДРІЙ ДРІГА, СМО

V. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

ЛЮДИ — КЛЮЧОВИЙ АКТИВ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ

Працівники ТОВ «АБА «Астра» є ключовим активом Компанії, який визначає її сталий розвиток та успіх на ринку. Компанія усвідомлює важливість інвестицій у персонал, тому управління людськими ресурсами спрямоване на залучення, утримання, розвиток і підтримку працівників. Особлива увага приділяється підтримці співробітників, які служать у Збройних силах України, що є важливим аспектом соціальної відповідальності.

Команда «АБА «АСТРА»

Чисельність та динаміка. На кінець 2024 року чисельність працівників Компанії становила 245 осіб, що свідчить про зростання порівняно з 218 особами на кінець 2023 року. Ця цифра включає співробітників, які перебувають у лавах ЗСУ та у відпустках по догляду за дитиною.

Рекрутинг та розвиток команди. Незважаючи на складні умови ринку праці, Компанія зберігає активну позицію щодо розширення команди: на кінець 2024 року було відкрито 42 вакансії. У рамках планів на 2025 рік передбачено створення ще близько 30 нових робочих місць, переважно для підтримки розвитку продажів. Для забезпечення якісного пошуку персоналу та впровадження нових ініціатив у кадровій політиці до бюджету 2025 року включено кошти в розмірі близько 865 тисяч гривень.

Кадрова стратегія в умовах воєнного стану. Зважаючи на ризики, пов'язані з мобілізацією, Компанія активно використовує доступні механізми для збереження ключового персоналу, зокрема

через процедуру бронювання (у співпраці з УКАБ, завдяки статусу критично важливого підприємства). Також розглядаються стратегії залучення різноманітних кандидатів на різні посади.

Навчання та розвиток персоналу. Упродовж 2024 року Компанія приділяла значну увагу професійному розвитку своїх працівників, забезпечуючи систематичне підвищення кваліфікації через внутрішні та зовнішні програми.

Корпоративні програми. У 2024 році проведено дводенні міжсезонні навчання для всієї тор-

гової команди (продавці техніки, запчастин, інженери-механіки) за участі внутрішніх експертів та зовнішніх провайдерів від виробників/постачальників (близько 150 учасників).

НАШІ ЛЮДИ — НАЙБІЛЬША ЦІННІСТЬ. ЇХНЯ БЕЗПЕКА, ГІДНІСТЬ І ДОБРОБУТ — НАШ БЕЗЗАПЕРЕЧНИЙ ПРІОРИТЕТ. І НАШ ВНУТРІШНІЙ ФРОНТ — ЦЕ ТУРБОТА ПРО НИХ.

Люди — наша найбільша цінність

У компанії «АБА «Астра» ми глибоко переконані: справжню силу бізнесу визначають не лише технології, продукти чи інфраструктура, а насамперед люди. Саме завдяки відданості, професіоналізму та внутрішній відповідальності кожного члена нашої команди ми здатні реалізовувати найамбітніші цілі, долати виклики та впроваджувати зміни.

Особливе місце в нашому корпоративному житті посідає підтримка співробітників, які в умовах війни захищають Україну в лавах Збройних Сил. Це не просто моральне зобов'язання — це наша честь, наш обов'язок і наш принцип. Ми підтримуємо кожного, хто на фронті, як на особистому, так і на організаційному рівні: зберігаємо за ними робочі місця, забезпечуємо матеріальну

допомогу, піклуємось про родини, підсилюємо корпоративну солідарність. У мирний час ці люди були нашими колегами, сервісними інженерами, менеджерами, водіями, бухгалтерами — і ми чекаємо на них, зберігаючи для кожного простір у команді та серце в колективі.

Ця підтримка формує нову якість єдності в компанії. Вона об'єднує офіс і регіони, молодь і досвід, тих, хто працює в тилу, і тих, хто тримає оборону на передовій. Ми віримо, що саме через взаємоповагу, турботу та визнання гідності кожного співробітника будується стійка корпоративна культура — така, що здатна вистояти, розвиватися та перемагати в будь-яких умовах.

Ігор Губарев,
Генеральний директор ТОВ «АБА «Астра»

Усі 25 регіональних торгових представників (РТП) техніки пройшли **онлайн-курси** через систему дистанційного навчання з регулярним тестуванням знань продуктів.

Зовнішні тренінги та сертифікація. Організовано тренінги «Консультаційні продажі» для продавців техніки, кластерних керівників і продакт-менеджерів (**34 співробітники сертифіковано**).

Проведено воркшоп з управління клієнтським сервісом для керівників філій, регіональних керівників та представників сервісної служби.

Технічні навчання. Упродовж року регулярно проводилися внутрішні навчання для механіків з підвищення кваліфікації. Зокрема, організовано навчання з техніки **Framest, Horsch, Fendt** та інших за участі представників заводів-виробників. Ця робота базується на системі категоризації інженерів-механіків, впровадженій у 2023 році.

Дистанційне навчання. Дистанційне навчання і далі відіграє ключову роль в адаптації нових співробітників, підвищенні кваліфікації та оцінюванні персоналу. У 2024 році додано нові курси (технічні компетенції, ефективна комунікація), оновлено курси для нових співробітників, зокрема продавців сільськогосподарської техніки.

Проведено навчання для всіх співробітників щодо впровадження нових програмних продуктів (**Вчасно, ERP, CRM**).

Оцінювання персоналу. У першій половині 2024 року розроблено та протестовано систему оцінювання для регіональних торгових представників за пасних частин, яка буде повноцінно використовуватись у 2025 році.

Навчання та розвиток: інвестиції в майбутнє через людей

Для компанії «АБА «Астра» постійне навчання — це не формальність, а стратегічна складова успіху. Ми глибоко усвідомлюємо, що лише команда, яка розвивається, навчається й оновлює свої знання, здатна відповідати на виклики сучасного аграрного ринку та впроваджувати найкращі технологічні рішення на практиці.

Сьогодні у швидкоплинному технологічному середовищі навички втрачають актуальність швидше, ніж будь-коли. Саме тому ми створюємо умови, у яких наші працівники мають постійний доступ до знань, практичного досвіду й експертної підтримки. Це стосується не лише технічного персоналу чи сервісної служби, а всієї структури компанії — від комерційного відділу до адміністративних і логістичних функцій.

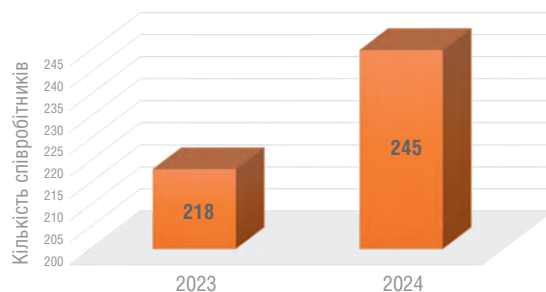
Щороку ми проводимо десятки спеціалізованих тренінгів, внутрішніх семінарів, технічних шкіл і виїзних навчань. Співробітники мають можливість

проходити сертифікаційні програми від виробників техніки, опановувати нові цифрові інструменти (ERP, CRM, аналітику), вдосконалювати комунікаційні та управлінські компетенції. Важливу роль у цьому відіграє корпоративна культура наставництва: молоді фахівці навчаються в польових умовах поруч з досвідченими колегами, отримуючи безцінні практичні знання.

Ми віримо, що найкраща команда — це команда, яка вчиться. Команда, яка не боїться нового, ставить питання, шукає рішення і не зупиняється на досягнутому. Саме тому ми не просто інвестуємо в навчання — ми вбудовуємо його в повсякденну роботу, у процеси, у стиль управління.

НАША МЕТА — НЕ ЛИШЕ МАТИ ПРОФЕСІОНАЛІВ У КОЖНОМУ НАПРЯМКУ, А Й ДАТИ КОЖНОМУ СПІВРОБІТНИКУ МОЖЛИВІСТЬ РОСТИ, РОЗВИВАТИСЯ ТА СТАВАТИ КРАЩОЮ ВЕРСІЄЮ СЕБЕ. БО УСПІХ КОМПАНІЇ — ЦЕ ЗАВЖДИ ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЇЇ ЛЮДЕЙ.

ДИНАМІКА ЧИСЕЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

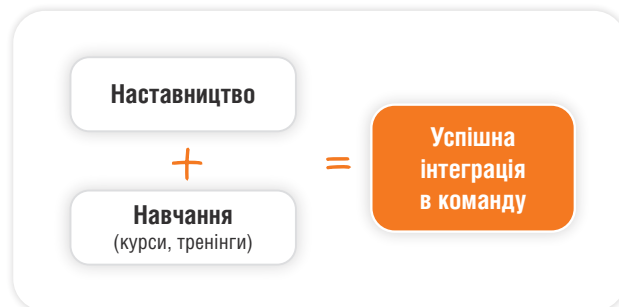


Розвиток молодих фахівців

ТОВ «АБА «Астра» розуміє важливість залучення та розвитку молодих талантів.

Залучення. У 2024 році до команди приєдналося 6 молодих спеціалістів (перше робоче місце), а також 8 випускників через програми співпраці з Національним університетом біоресурсів і природокористування України (НУБіП) та Вінницьким національним аграрним університетом (5 з Києва, 3 з Вінниці). Це значне збільшення порівняно з 4 новачками у 2023 році.

Адаптація та розвиток. Для нових працівників діє спеціальна програма адаптації, що включає наставництво та комплексне навчання (тренінги, курси, практика).



Представленість молоді. Співробітники віком до 25 років становлять близько 20% від загальної чисельності персоналу.

Плани на 2025 рік. У подальших планах — розширення залучення молодих фахівців, поглиблення співпраці з університетами та вдосконалення адаптаційних програм для формування кадрового резерву.



Корпоративна культура та залученість

2024 року Компанія і далі зміцнювала корпоративну культуру, фокусуючись на залученості, комфортному робочому середовищі та командному дусі. Наші ключові цінності — відкрита комунікація, визнання досягнень, соціальна відповідальність.

Інформування та взаємодія. Використовуються регулярні зустрічі, внутрішні бюлетені та цифрові платформи. Запущено цифрову систему оцінювання продуктивності.

Зворотний зв'язок. Регулярно проводяться опитування щодо залученості, задоволеності умовами праці та підтримки. Результати використовуються для покращення умов праці.

Корпоративні заходи та визнання. Організовано корпоративні заходи (в рамках навчань, до Дня народження Компанії). Щоквартально нагороджуються найкращі працівники з продажів та керівники філій, що стимулює досягнення та формує культуру визнання.

Соціальна відповідальність

У період глибоких викликів для держави, бізнесу та суспільства Компанія зберігає системний підхід до підтримки української армії, місцевих громад, внутрішньо переміщених осіб і працівників Компанії. Наша мета — бути не лише ефективним бізнесом, а й надійним соціальним партнером.

Протягом 2024 року Компанія реалізувала низку цілеспрямованих ініціатив у трьох основних напрямках: підтримка ЗСУ, розвиток громад і внутрішня соціальна політика. Усі програми фінансуються з прибуткової частини бізнесу та супроводжуються прозорою внутрішньою звітністю.

Підтримка Збройних Сил України

Ключовим пріоритетом залишається підтримка Збройних Сил України. За звітний період Компанія направила на потреби армії понад 2,6 млн грн, зокрема:

- ➔ передано 15 одиниць техніки для логістичного забезпечення бригад;
- ➔ закуплено прилади нічного бачення, дрони, медичне оснащення;
- ➔ організовано доставку вантажів на фронт власними транспортними засобами;
- ➔ профінансовано кілька цільових зборів у партнерстві з волонтерами.

Важливо, що Компанія не лише надає фінансову підтримку, а й виступає координатором спільних ініціатив бізнес-середовища, розширюючи масштаб впливу за рахунок горизонтального партнерства з іншими компаніями сектора.

Допомога громадам

ТОВ «АБА «Астра» активно підтримує благодійні ініціативи. У 2024 році на ці цілі було виділено **понад 1 мільйон гривень**.

Компанія реалізувала 12 соціальних проєктів у 6 областях України, зокрема:

- забезпечення комп'ютерною технікою та генераторами шкіл і дитсадків;
- ремонт систем опалення у медичних закладах;
- закупівля засобів гігієни та базових товарів для ВПО;
- участь у відбудові пошкоджених об'єктів інфраструктури.

Підхід до реалізації соціальних проєктів базується на принципах актуальності, адресності й довгострокового ефекту. «АСТРА» не просто виділяє кошти, а супроводжує процес реалізації, контролює результат і враховує зворотний зв'язок від громад.

Внутрішня соціальна політика

У 2024 році збережено 100% гарантії для мобілізованих працівників: збереження посад, зарплат і соціального пакета. Для співробітників у прифронтових регіонах «АБА «Астра» організувала адаптивні графіки, дистанційні формати роботи та додаткові страхові програми. Також у компанії діє програма психологічної підтримки, у рамках якої регулярно проводяться консультації для працівників та членів їхніх родин.

Галузеві заходи та співпраця з УКАБ

Участь у галузевих заходах. Керівники та співробітники Компанії брали активну участь у заходах Українського клубу аграрного бізнесу, конференціях, воркшопах і тренінгах (КА Group, Forbes Україна).

«АБА «Астра» представила свої досягнення та інноваційні рішення на заході «АГРО-Вінниця», який є однією з ключових аграрних подій в Україні. Участь у цій виставці надала можливість продемонструвати продукти й послуги Компанії, встановити нові бізнес-зв'язки та зміцнити відносини з клієнтами.

Завдяки участі у міжнародній виставці Agritechnica-2024 (Ганновер) «АБА Астра» змогла презентувати свої продукти на глобальній арені, вивчити передові світові практики й отримати доступ до новітніх розробок у галузі. Така активність сприяє зміцненню позицій Компанії як лідера у своїй сфері та забезпечує її інтеграцію у міжнародну аграрну спільноту.

Співпраця з УКАБ. Членство в Українському клубі аграрного бізнесу (з 2023 року) відіграє ключову роль у зміцненні позицій Компанії в аграрному секторі та сприяє її динамічному розвитку, а також дозволяє брати участь у формуванні аграрної політики. УКАБ надає платформу для розвитку, доступ до експертної аналітики, новітніх досліджень та інформації про глобальні тренди, а також важливу правову підтримку, зокрема у питаннях бронювання ключових співробітників та підтвердження статусу критично важливого підприємства, що є надзвичайно важливим в умовах воєнного стану.



Отже, у 2024 році ТОВ «АБА Астра» досягла значних результатів у розвитку персоналу та корпоративної культури, створюючи умови для професійного та особистісного зростання працівників в умовах значних зовнішніх викликів. Інвестиції в навчання, залучення молоді, впровадження цифрових інструментів та підтримка відкритої комунікації зміцнили командний дух та лояльність.

Активна соціальна позиція, що включає значну благодійну діяльність, підтримку ЗСУ, співпрацю з освітніми закладами та участь у житті аграрної спільноти, формує репутацію Компанії як надійного та відповідального бізнесу.

Соціальні аспекти та кадрова політика залишаються фундаментальними складовими стратегії сталого розвитку Компанії, сприяючи її внутрішній стійкості, конкурентоспроможності та позитивному впливу на суспільство.

VI. РИЗИКИ

Операційне середовище та ключовий ризик

Протягом 2024 року діяльність ТОВ «АБА «Астра» відбувалась в умовах повномасштабної війни Росії проти України, яка триває вже майже три роки. Воєнний стан та пов'язані з ним події суттєво вплинули на бізнес-середовище Компанії, зумовивши потребу впровадження низки важливих змін задля збереження фінансової стійкості, підтримки належного рівня ліквідності та забезпечення операційної прибутковості.

Робота в умовах війни

Повномасштабна агресія Російської Федерації проти України й надалі залишається основним зовнішнім чинником, що визначає контекст функціонування компанії «АБА «Астра» та всієї української економіки. Війна впливає на всі аспекти нашої діяльності — від логістики і безпеки регіональних представництв до кадрової політики, управління ризиками та динаміки попиту на техніку.

Продовжуючи роботу в умовах невизначеності, ми постійно адаптуємо операційні процеси, враховуючи змінні фактори: ситуацію в регіонах, стан інфраструктури, доступність персоналу, зміни регуляторного середовища та валютну волатильність. Окремим викликом залишається збереження високого рівня сервісу та забезпечення постачання техніки і запчастин у прикордонних та прифронтових областях.

Водночас ми відзначаємо дедалі більшу роль компанії як стабільного партнера для агровиробників.

У кризових умовах особливо цінюються надійність, чіткість виконання зобов'язань і здатність знаходити рішення в нестандартних умовах. Саме ці якості стали основою довіри клієнтів до нас навіть у найскладніший період.

«АБА «Астра» продовжує працювати, розвиватися та підтримувати аграріїв — бо вірить у силу українського бізнесу, його здатність вистояти та відновити країну після перемоги.

Основні ризики, що впливали на діяльність компанії у 2024 році

Протягом звітного періоду бізнес-діяльність компанії зазнавала сильного впливу факторів, що призводили до виникнення підвищеного рівня ризиків.

Ризики, пов'язані з персоналом

Ризик втрати кваліфікованого персоналу внаслідок посилення мобілізаційних заходів, що спричиняється до дефіциту робочої сили та може позначатися на якості обслуговування.

Операційні ризики

Перебої в енергопостачанні через атаки на енергетичну інфраструктуру, що періодично ускладнювали виконання сервісних та ремонтних робіт.

Регуляторні та податкові ризики

Зростання податкового навантаження, зокрема підвищення ставок військового збору, митних тарифів, акцизів на енергоносії та податків при закупівлі автомобілів, що призвело до збільшення операційних витрат компанії.

Кредитні ризики та ризики ліквідності

Падіння ліквідності через зниження цін на сільськогосподарську продукцію, що вплинуло на фінансову спроможність клієнтів-агровиробників, знижуючи їхні можливості своєчасно розраховуватися за придбану техніку та послуги.

Ринкові ризики

Зниження попиту на продукцію компанії через суттєву девальвацію національної валюти, що вплинуло на купівельну спроможність клієнтів.

**РОБОТА В УМОВАХ ВІЙНИ:
ПОВНОМАСШТАБНА АГРЕСІЯ
РФ ЗАЛИШАЄТЬСЯ КЛЮЧОВИМ
ФАКТОРОМ, ЩО ВИЗНАЧАЄ
ОПЕРАЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА
ПРОФІЛЬ РИЗИКІВ ДЛЯ АБА «АСТРА»
ТА ВСЬОГО УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ**

Заходи з управління ризиками у 2024 році

У відповідь на ідентифіковані ризики компанія реалізувала комплекс заходів, спрямованих на їхню мінімізацію та забезпечення стабільності діяльності.

Підтримка персоналу та ЗСУ

- Надання матеріальної допомоги співробітникам у скрутному становищі.
- Допомога мобілізованим співробітникам у придбанні спорядження.
- Організація збирання та надання ресурсів (ремонт техніки, генератори, ТМЦ) для військових підрозділів згідно із запитами.

Управління активами та фінансами

- Заходи зі збереження активів (переміщення в безпечніші локації, оптимізація рівня запасів).
- Робота з простроченою дебіторською заборгованістю з метою її поступового повернення.
- Впровадження **спеціалізованого сервісу для клієнтів** з пошуку та залучення фінансових ресурсів для придбання техніки, що допомогло вирішити питання їх обмеженої ліквідності.
- Суворе дотримання графіків платежів перед кредиторами та постачальниками.
- Формування **резервного фінансового фонду** для покриття можливих касових розривів.

Забезпечення безперервності бізнесу

- Вирішення питань, пов'язаних із дефіцитом ресурсів (людських, енергетичних).
- Отримання статусу **підприємства критичної інфраструктури**, що надало можливість **бронювання до 50%** військовозобов'язаного персоналу.
- Реалізація заходів з пошуку та залучення персоналу, що має право на відстрочку від мобілізації.
- Розробка та впровадження цільової програми **залучення жінок** на позиції, де вони можуть ефективно виконувати робочі завдання.

Ключові заходи реагування на ризики 2024 року

Критичний статус та бронювання персоналу. Із метою забезпечення безперервності бізнес-процесів компанія «АБА «Астра» активно працює над збереженням ключових фахівців на робочих місцях. Оформлення статусу критично важливого підприємства дало змогу подавати списки на бронювання персоналу, зокрема сервісних інженерів, логістичних спеціалістів і технічних консультантів, без яких виконання договірних зобов'язань було б неможливим.

Фінансова підтримка клієнтів. З огляду на низьку рентабельність агровиробництва в умовах війни компанія впроваджує механізми фінансової підтримки клієнтів. Це включає консультаційний супровід у питаннях отримання банківського фінансування на придбання техніки, участь у програмах державної компенсації, а також розширення власних програм відстроченого платежу та обміну агропродукції на техніку.

Резервний фонд стабільності. У відповідь на загальну економічну невизначеність компанія сформувала внутрішній резервний фонд, що виконує функцію «подушки безпеки». Цей ресурс дозволяє оперативно реагувати на непередбачувані виклики — від логістичних затримок до коливань курсу валют або необхідності екстреного ремонту техніки клієнтів.

Диверсифікація персоналу. Для забезпечення кадрової стійкості компанія системно розширює кадрову базу: активно залучає фахівчинь до раніше «традиційно чоловічих» посад (сервіс, технічна підтримка, продажі), а також відкриває вакансії для співробітників, які мають законні підстави для відстрочки від мобілізації. Це дозволяє збалансувати команду, зберігаючи її ефективність навіть в умовах високого рівня мобілізаційного ризику.

В УМОВАХ БЕЗПРЕЦЕДЕНТНИХ ВИКЛИКІВ, СПРИЧИНЕНИХ ВІЙНОЮ, НАША КОМАНДА ПРОДЕМОНСТРУВАЛА ВИСОКУ АДАПТИВНІСТЬ. ПРОАКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ДОЗВОЛИЛИ ЗАБЕЗПЕЧИТИ СТАБІЛЬНІСТЬ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ У 2024 РОЦІ

Адаптивність і стійкість у період кризи

2024 рік став ще одним роком випробувань для українського бізнесу, зумовлених повномасштабною війною. У цих умовах особливу цінність набули гнучкість, швидкість прийняття рішень і вміння працювати в режимі невизначеності. Компанія «АБА «Астра» зустріла цей виклик згуртовано та системно — завдяки команді, яка продемонструвала не лише професіоналізм, а й високу адаптивність до змін.

В умовах зростання зовнішніх ризиків ми зробили ставку на проактивне управління — як в операційній, так і в стратегічній площині. Було впровадже-

но комплекс антикризових заходів: бронювання критично важливого персоналу, оптимізація логістичних ланцюгів, фінансова підтримка клієнтів, формування внутрішнього резервного фонду, диверсифікація джерел закупівлі та розширення внутрішніх сервісних потужностей.

Ці дії дозволили нам зберегти стабільність ключових процесів, підтримати сервіс на високому рівні та виконати фінансові зобов'язання перед партнерами й клієнтами. У багатьох аспектах 2024 рік став роком мобілізації внутрішнього потенціалу: ми

навчилися працювати швидше, точніше, з більшим розумінням ризиків і потреб ринку.

Незважаючи на безпрецедентний тиск зовнішнього середовища, компанія зберегла свою операційну цілісність і продемонструвала стійкі фінансові результати. Це стало можливим завдяки злагодженій роботі команди, послідовному управлінню ризиками та стратегічній орієнтації на довгострокову відповідальність.

Ніна Лещенко, CFO

Погляд у майбутнє: управління ризиками

ТОВ «АБА «АСТРА» усвідомлює, що більшість ідентифікованих ризиків, особливо пов'язаних із воєнним станом, залишатимуться актуальними і в наступному періоді. Ці ризики враховуються під час підготовки бюджету та плануванні діяльності на 2025 рік, зокрема, через перегляд структури витрат та оцінку ефективності інвестицій. У зв'язку із можливим продовженням тиску на попит на нову сільськогосподарську техніку Компанія також планує посилити фокус на збільшенні обсягів продажу запчастин та сервісних послуг як менш капіталомістких напрямків. Керівництво здійснює моніторинг ситуації та готове до впровадження подальших заходів для забезпечення стійкості бізнесу.



VII. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ

Бізнес-стратегія ТОВ «АБА «Астра» залишається незмінною: основна мета — це збільшення частки ринку по продажах сільгосптехніки в регіонах присутності. А також забезпечення приросту продажів сільськогосподарської техніки в Чернігівській, Київській та Черкаській областях.

За результатами 2024 року «АБА «Астра» вийшла на 4-те місце в рейтингу серед найбільших імпортерів сільськогосподарської техніки і утримує цю позицію вже другий рік поспіль.

У 2024 році Компанія розпочала співпрацю із всесвітньо відомим виробником сільськогосподарської техніки — компанією KUNN, суттєво розширивши портфель товарів у Київській, Чернігівській, Черкаській та Полтавській областях.

Важливим завданням для Компанії є підвищення стандартів якості післяпродажного обслуговування. Триває реалізація масштабного проекту «Трансформація сервісу» для підвищення якості обслуговування клієнтів та проекту впровадження CRM-системи в відділах сервісу та запасних частин, який буде розвиватися і протягом 2025-го року.

Велику увагу Компанія приділяє співпраці з великими клієнтами-агрохолдингами (МХП, ЛНЗ, «Кернел», «Епіцентр-Агро», «Астарта-Київ» та ін.). Роками напрацьовані відносини та якісно організоване післяпродажне обслуговування дозволяють навіть у кризові періоди укладати угоди з продажу техніки на значні суми. Протягом 2024 року «Астра» здійснила

постачання 35 потужних тракторів Fendt 942 на підприємства агрохолдингу «Епіцентр-Агро». На 2025 рік вже укладено попередні контракти на постачання широкого спектра сільськогосподарської техніки з холдингами «Кернел», «Астарта-Київ» тощо.

Стабільність бізнес-діяльності компанії має бути забезпечена збільшенням продажів запасних частин та підвищенням рентабельності їх продажу. Доходи від напрямку післяпродажного обслуговування мають повністю покривати всі витрати компанії і забезпечувати рівень її беззбиткової роботи навіть в умовах кардинального падіння попиту на сільськогосподарську техніку. На сьогодні цей рівень становить близько 70%, і ми маємо на меті збільшити до 75% у 2025 році.

Компанія активно впроваджує цифрові технології в усі внутрішні процеси. Зокрема, було успішно впроваджено систему CRM для автоматизації процесів управління відносинами з клієнтами та управління процесом продажів у департаменті техніки.

Активно розвивається проєкт інтернет-продажів запчастин через онлайн-магазин. На 2025 рік заплановано збільшення обороту запчастин через цей канал продажів щонайменше вдвічі. Також плануємо розвиток функціоналу онлайн-магазину — впровадження кабінету клієнта, оптимізацію з метою покращення результатів при роботі з пошуковими системами тощо.

У 2024 році розпочато проєкт впровадження нової комплексної ERP-системи в групі компаній для авто-

матизації всіх процесів обліку та управління. Повний перехід заплановано в другій половині 2025 року.

З огляду на актуальні зміни на ринку «АБА «Астра» буде й далі підтримувати продажі техніки через розвиток обміну сільгосппродукції клієнтів на техніку. У 2024 році компанія провела успішні угоди з бартеру сільгосптехніки на такі товари, як цукор, соя, ріпак, кукурудза тощо.

У 2024 році Компанія запустила новий додатковий сервіс для клієнтів, що передбачає пошук, залучення та допомогу в отриманні привабливих умов фінансування під придбання сільгосптехніки. Упродовж року таким чином проведено вже 24 угоди на загальну суму близько 5 млн євро, що збільшило обсяги продажів сільгосптехніки, вивільнило фінансові ресурси Компанії (без необхідності надавати клієнтам умови відтермінування платежів) та зменшило рівень дебіторської заборгованості за техніку.

Окрім планування збільшення продажів, Компанія, її інвестори та менеджмент налаштовані й далі інвестувати в матеріальну базу. Протягом 2024 року Компанія оновила ряд автомобілів, збільшила інвестиції в інструмент та обладнання для сервісу, комп'ютери та оргтехніку, здійснила придбання Сервісного центру в м. Прилуки, здійснила реновацію магазину запчастин у смт Чабани (Київська обл.). На 2025 рік також заплановано суттєві інвестиції в розвиток.

VIII. ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

Інвестиційна діяльність компанії у 2024 році: структура та пріоритети фінансування

У 2024 році компанія продовжила активну реалізацію інвестиційної програми, спрямованої на довгострокове підвищення ефективності операційної діяльності, оновлення матеріально-технічної бази та створення стратегічного резерву для подальшого розвитку. Загальний обсяг грошових потоків, спрямованих на інвестиційну діяльність, становив **1 264 тис. євро**, що є свідченням цілеспрямованої політики реінвестування прибутку та підвищення капіталізації.

Управлінські висновки

Фокус на розвиток фізичної інфраструктури (земля, будівлі, транспорт) залишається пріоритетом компанії, що свідчить про орієнтацію на стабільне масштабування.

Зростання частки нематеріальних активів вказує на стратегічний перехід до цифрової моделі управління ресурсами та клієнтськими взаємодіями.

Збалансованість інвестування в основні та допоміжні напрями забезпечує стійкість бізнес-моделі в умовах турбулентного середовища.

Структура інвестицій за напрямками

1 Придбання земельних ділянок (283 тис. євро / 22,4%)

Найбільшу частку інвестицій у 2024 році становили витрати на розширення земельного банку. Це стратегічне рішення, яке забезпечує компанії додаткову гнучкість у плануванні виробничих об'єктів, складів та логістичної інфраструктури. Розширення земельного фонду також розглядається як інструмент довгострокового хеджування ризиків, пов'язаних із зростанням вартості нерухомості.

2 Інвестиції в нематеріальні активи (241 тис. євро / 19,1%)

Зростання частки інвестицій у нематеріальні активи, зокрема в ліцензії, програмне забезпечення, інтелектуальну власність та IT-інфраструктуру, демонструє послідовну цифровізацію бізнесу. Це особливо важливо в умовах дедалі гострішої конкуренції та переходу до автоматизованих систем управління.

3 Капітальні ремонти будівель і споруд (240 тис. євро / 19,0%)

Проведення капітальних ремонтів стало важливим елементом підтримки операційної стабільності. У рамках цих витрат модернізовано виробничі приміщення, покращено енергоефективність об'єктів та підвищено рівень безпеки праці.

4 Будівництво та придбання будівель і споруд (171 тис. євро / 13,5%)

Компанія також інвестувала в нові об'єкти інфраструктури, включаючи адміністративні приміщення, логістичні хаби та технічні споруди. Це дозволяє не лише оптимізувати внутрішні процеси, а й покращити умови праці для персоналу.

5 Придбання транспортних засобів (169 тис. євро / 13,4%)

Розширення автопарку є частиною логістичної стратегії компанії, яка передбачає скорочення залежності від сторонніх перевізників та забезпечення повного контролю над ланцюгами постачання.

6 Інші інвестиції

→ Офісне обладнання (85 тис. євро / 6,7%)

Модернізація технічного оснащення адміністративного персоналу та підтримка цифрових сервісів.

→ Інструменти обслуговування (33 тис. євро / 2,6%)

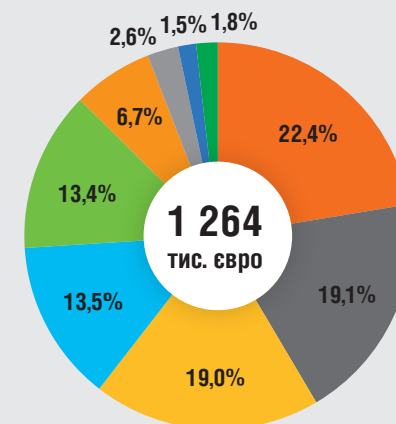
Оновлення спеціалізованого обладнання для технічних служб.

→ Складське обладнання та інвентар (19 тис. євро / 1,5%)

Локальна модернізація елементів логістики.

→ Меблі та офісне оснащення (23 тис. євро / 1,8%)

Комфорт і функціональність робочих просторів.



ІХ. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

У МАЙБУТНЄ — З ПОМІРКОВАНИМ ОПТИМІЗМОМ

Стратегія розвитку компанії «АБА «Астра» на 2025 рік орієнтована на стабільність, посилення операційної ефективності та подальше розширення частки ринку у сфері продажу сільськогосподарської техніки та запасних частин. Попри складне операційне середовище, пов'язане з воєнною агресією Російської Федерації, керівництво компанії помірковано оптимістично оцінює потенціал ринку та впевнено визначає ключові пріоритети для досягнення намічених цілей.

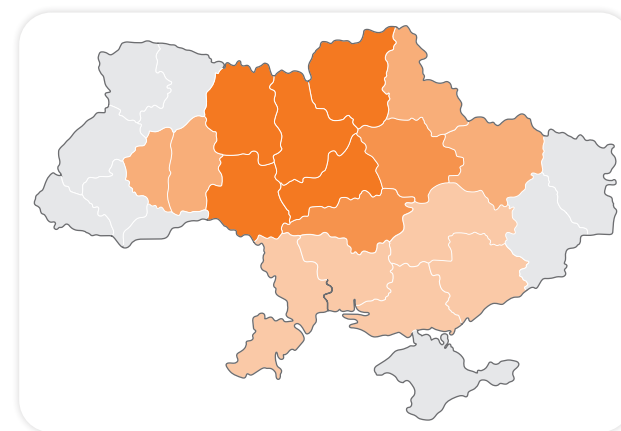
Основною метою є збільшення частки ринку з продажів сільськогосподарської техніки в регіонах присутності, з особливим фокусом на пришвидшеному розвитку та нарощуванні продажів у Чернігівській, Київській та Черкаській областях.

Компанія другий рік поспіль утримує 4-те місце в рейтингу найбільших імпортерів сільськогосподарської техніки в Україні, що підтверджує стійкість її бізнес-моделі та довіру клієнтів.

Важливим кроком для зміцнення ринкових позицій у 2024 році стала розпочата співпраця з компанією KUHN, світовим лідером у виробництві причіпної і навісної техніки та обприскувачів. Це суттєво розширило портфель пропозицій у ключових регіо-

нах (Київська, Чернігівська, Черкаська, Полтавська обл.) і створює підґрунтя для подальшого зростання. Тож у 2025 році особливу увагу буде приділено активному просуванню техніки KUHN, розвитку партнерських програм із виробниками та локальними дилерами.

Компанія впродовж двох років поспіль утримує 4-ту позицію серед офіційних імпортерів сільськогосподарської техніки в Україні, підтверджуючи статус стабільного та надійного гравця ринку. Незважаючи на високий рівень конкуренції та макроекономічну турбулентність, компанія зберегла динаміку зростання завдяки послідовній стратегії розвитку дилерської мережі, операційній гнучкості та клієнтоорієнтованості.



Основні чинники успіху

- Системна робота з великими аграрними холдингами та середніми фермерськими господарствами на умовах гнучкого фінансування та післяпродажного сервісу.
- Розширення модельного ряду техніки під актуальні запити ринку (точне землеробство, енергоефективність, автоматизація).
- Покращення логістики постачання та сервісного обслуговування навіть в умовах воєнного часу;
- Інвестиції в навчання та технічну підтримку клієнтів: демопокази, виїзні майстер-класи, технічні школи.

Новий партнер у 2024 році — KUHN (Франція): стратегічне розширення портфеля

У 2024 році компанія підписала дистрибуційний контракт із **KUHN**, одним із провідних європейських виробників сільськогосподарської техніки, що спеціалізується на рішеннях для обробки ґрунту, сівби, заготівлі кормів, внесення добрив і захисту рослин.

Переваги партнерства

- **Суттєве розширення портфеля техніки:** понад 30 нових моделей, що доповнюють наявний асортимент і закривають ключові потреби агровиробників.
- **Покращення покриття регіонів:** нові демозони та сервісні точки у Західній, Центральній та Південній Україні.
- **Інтеграція KUHN у систему after-sales:** налагоджено сервісну підтримку та доступ до оригінальних запасних частин.
- **Синергія з іншими брендами у портфелі** компанії, що дозволяє формувати комплексні технологічні рішення «під ключ» для клієнтів.



НОВИЙ ПАРТНЕР 2024: KUHN — РОЗШИРЕННЯ ПОРТФЕЛЯ ТА ГЕОГРАФІЇ

Початок співпраці з KUHN вже у першому кварталі 2024 року дав позитивний імпульс:

- зростання запитів на передпосівну техніку — на 17% порівняно з аналогічним періодом 2023 року;
- збільшення середнього чека в категорії кормозаготівельної техніки;
- активізація клієнтів у нових областях — Львівська, Тернопільська, Одеська.

Подальші плани

- Продовжити активну інтеграцію техніки KUHN у демопроекти по всій Україні.
- Посилити сервісну спроможність у регіонах з найбільшим попитом.
- Використати ефект «портфельної синергії» для розробки спільних агротехнологічних рішень із іншими партнерами (наприклад, у напрямку strip-till або точного внесення).

Посилення ключових напрямків діяльності



Розвиток післяпродажного обслуговування.

Сервісна складова бізнесу стає стратегічною перевагою «АБА «Астра». У межах проекту «Трансформація сервісу» компанія активно модернізуватиме сервісні центри, розвиватиме нові цифрові інструменти, впроваджуватиме мобільні сервісні рішення та стандартизацію процедур (створення єдиного сервісного каталогу, впровадження мобільних додатків для техніків, автоматизацію планування сервісних візитів та запровадження дашбордів для моніторингу швидкості та якості обслуговування).

Стратегічною метою є досягнення частки доходів від сервісного обслуговування на рівні 75% від загальних витрат компанії (у 2024 р. цей показник становив близько 70%), що дозволить забезпечити стабільність діяльності навіть в умовах зниження попиту на техніку. Однак ідеться не лише про зростання сервісної частки у виручці, а й про підвищення задоволеності клієнтів та конкурентоспроможності сервісної пропозиції.

Робота з ключовими клієнтами. Компанія приділяє велику увагу співпраці з великими агрохолдингами (МХП, ЛНЗ, «Кернел», «Епіцентр-Агро», «Астарта-Київ» та ін.). Напрацьовані відносини та якісне післяпродажне обслуговування дозволяють укласти угоди на значні суми. Зокрема, протягом 2024 р. «АБА «Астра» здійснила постачання 35 потужних тракторів Fendt 942 для «Епіцентр-Агро». Укладання **попередніх контрактів на 2025 рік** на постачання широкого спектра сільгосптехніки з такими холдингами, як «Кернел», «Астарта-Київ» та ін., свідчить про міцний портфель замовлень.

Інноваційні механізми продажів. Компанія має намір розвивати механізми підтримки продажів, що довели свою ефективність у 2024 році.

- **Бартерні угоди.** Обмін сільськогосподарської продукції клієнтів (цукор, соя, ріпак, кукурудза тощо) на техніку.
- **Сервіс фінансових рішень.** Запущений у 2024 році сервіс з пошуку, залучення та допомоги в отриманні клієнтами привабливого фінансування на техніку (у 2024 р. — 24 угоди на ~5 млн євро) буде розвиватися для подальшого стимулювання продажів та оптимізації фінансових потоків компанії.



Цифрова трансформація та ефективність

Активне впровадження цифрових технологій залишається пріоритетом для підвищення ефективності та прозорості процесів.

Системи CRM та ERP. Успішно впроваджена CRM-система в департаменті продажів техніки буде доповнена впровадженням у відділах сервісу та запчастин. Розпочатий у 2024 році проект впровадження **нової комплексної ERP-системи** триває у плановому режимі. Очікується, що її інтеграція з CRM та аналітичними інструментами дозволить централізувати фінансові та логістичні потоки, оптимізувати облік запасів та автоматизувати планування закупівель. Це забезпечить зниження складських залишків, скорочення ручної обробки інформації та створення єдиного середовища управління процесами.

Команда та соціальна відповідальність

Особливе місце у стратегії розвитку посідає кадрова політика. «АБА «Астра» планує і надалі інвестувати в навчання співробітників, розвиток HR-бренду, оновлення програм адаптації, впровадження профілів компетенцій для ключових посад та запуск внутрішньої корпоративної академії для розвитку фахівців. Посилення команди та залучення висококваліфікованих спеціалістів стане запорукою успішної реалізації всіх стратегічних ініціатив.

Компанія зберігатиме активну соціальну позицію — підтримуватиме Збройні Сили України, освітні проекти та місцеві громади та ініціативи сталого розвитку.

Розвиток онлайн-продажів. Заплановане масштабування функціоналу онлайн-магазину запасних частин, включаючи кабінет клієнта та покращення SEO-оптимізації, має забезпечити подвоєння обороту через цей канал продажів.

Внутрішня ефективність. На порядку денному залишаються завдання з оптимізації складських запасів, впровадження системи управління ключовими показниками ефективності KPI, розширення електронного документообігу з ключовими постачальниками та спрощення операційних процесів у регіонах.

У 2025 році «Астра» планує поглиблювати свій підхід до сталого розвитку. У фокусі — участь у всеукраїнських програмах підтримки ветеранів та їхнього працевлаштування, створення можливостей для навчання молоді, розширення практики «зеленої логістики» та впровадження ESG-принципів у внутрішні процеси.

Усе це є невід’ємною складовою корпоративної культури та важливою частиною внеску в майбутнє країни.



Інвестиції в розвиток

Керівництво та інвестори компанії позитивно налаштовані щодо **подальшого інвестування** у матеріальну базу для підтримки зростання та якості послуг. У 2024 році було здійснено значні інвестиції: оновлення автопарку, закупівля інструменту та обладнання для сервісу, оновлення комп’ютерної техніки, **придбання Сервісного центру в м. Прилуки, реновація магазину запчастин у смт Чабани.** Суттєві інвестиції в розвиток інфраструктури та матеріально-технічної бази заплановані й надалі.

Перспективи в умовах невизначеності

Керівництво «АБА «Астра» усвідомлює серйозні економічні та соціальні наслідки воєнної агресії РФ та високий рівень невизначеності операційного середовища. Хоча діяльність компанії у 2024 році продемонструвала стійкість, майбутній хід війни та її довгостроковий вплив на персонал, операції, ліквідність та активи залишаються факторами суттєвої невизначеності.

Із початку повномасштабного вторгнення «АБА «Астра» продовжує безперервно працювати, виконувати договірні та фінансові зобов'язання, постачати техніку, запчастини та надавати сервіс, здійснювати імпорту товарів. Управлінський персонал постійно оцінює ситуацію та коригує заходи для мінімізації ризиків та економії ресурсів.

Незважаючи на фактор невизначеності, пов'язаний з війною, **керівництво прогнозує наявність у компанії достатніх ресурсів для продовження діяльності** щонайменше протягом наступних дванадцяти місяців.

Ринок та плани на 2025 рік

Компанія «АБА «Астра» **помірковано оптимістично** оцінює перспективи ринку на 2025 рік. Згідно з очікуваннями експертів, ринок сільгосптехніки може зрости в діапазоні **5–15%**. Плани Компанії на 2025 рік передбачають зростання, що відповідає або перевищує ринкові тенденції:

- план продажу с/г техніки: **+15%** до факту 2024 р.
- план продажу запчастин: **+20%** до факту 2024 р.
- план сервісних послуг: **+5%** до факту 2024 р.

Керівництво «АБА «Астра» уважно відстежує ризики, пов'язані із зовнішньою нестабільністю, та готове адаптувати стратегію відповідно до розвитку ситуації, забезпечуючи гнучкість і стійкість бізнесу в умовах підвищеної невизначеності.

НАША СТРАТЕГІЯ ЗАЛИШАЄТЬСЯ НЕЗМІННОЮ — ЗРОСТАННЯ ТА ЛІДЕРСТВО НА РИНКУ. НАВІТЬ В УМОВАХ ВІЙНИ МИ ІНВЕСТУЄМО В РОЗВИТОК СЕРВІСУ, ЦИФРОВІЗАЦІЮ ТА НАШУ КОМАНДУ, ЩОБ БУТИ НАДІЙНИМ ПАРТНЕРОМ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРІЇВ І СЬОГОДНІ, І ЗАВТРА. МИ ПРАЦЮЄМО, ПІДТРИМУЄМО ЕКОНОМІКУ ТА ВІРИМО В ПЕРЕМОГУ УКРАЇНИ.

ІГОР ГУБАРЄВ,
ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
ТОВ «АБА «АСТРА»



ПЛАНИ ЗРОСТАННЯ НА 2025 РІК



