

УДК 338.43 (477)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ФОРМУВАННІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

*Г. Черевко, д.е.н., О. Крупич, к.т.н., Р. Крупич, асистент
Львівський національний аграрний університет*

Постановка проблеми. Матеріально-технічна база відіграє роль, рівновелику з іншими складовими триєдиного комплексу чинників виробництва – земля, капітал, праця. Сьогодні формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств України відбувається на тлі утворення нових організаційно-правових форм господарювання сільськогосподарських виробників і нових організаційно-правових форм та каналів їх матеріально-технічного забезпечення. Ці порівняно нові явища потребують і відповідного нового підходу до оцінки та вибору найбільш доцільних шляхів і форм матеріально-технічного забезпечення підприємств сільського господарства, що об'єктивно формує широке поле для відповідних наукових досліджень у цій сфері.

Постановка завдання. Нашим завданням є дослідження тенденцій формування матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва в Україні з урахуванням явища розвитку дилерської мережі провідних виробників сільськогосподарської техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий доробок учених у сфері формування і використання матеріально-технічної бази сільського господарства складає досить широке коло результатів ґрунтовних наукових досліджень таких відомих у цій царині науки вчених, як І. Бланк, Я. Білоусько, Я. Головка, М. Дем'яненко, П. Денисенко, М. Джонк, В. Євтушенко, Л. Гітман, Д. Кейнс, В. Котелянець, Л. Лопатніков, Є. Мних, Г. Підлісецький, А. Пересада, В. Питулько, П. Саблук, О. Сидорчук, В. Товстоп'ят, Н. Ушакова, В. Шебанін, В. Яковенко та низка інших. Але існуючий на сьогодні незадовільний стан матеріально-технічної бази сільського господарства України, динамічні зміни у середовищі, в якому відбуваються процеси формування і використання матеріально-технічної бази сільського господарства, свідчать про відсутність широкомасштабних позитивних тенденцій до покращання ситуації та про високу актуальність продовження і поглиблення досліджень чинників, що впливають на характер зазначених тенденцій, та пошуку шляхів їх ефективного використання з метою оптимізації цієї бази й створення системи її формування, що, відповідно, забезпечує достатньо широке поле для проведення таких досліджень.

Виклад основного матеріалу. Стан матеріально-технічної бази сільського господарства України на сьогодні цілком обґрунтовано можна охарактеризувати як незадовільний як у кількісному, так і в якісному плані, оскільки техніка фізично й морально застаріла, до того ж уже на час свого створення вона поступалася за класом, якістю, ефективністю роботи кращим зарубіжним зразкам [1, с. 12]. Вік 62% комбайнів в Україні вже переважив за 20 років; 28% тракторів досягли віку в 15-20 років, а 51% – відслужили понад 20 років [10, с. 28]. Існуюча система технічного сервісу в країні зводиться здебільшого (за винятком фірмового сервісного обслуговування) до продажу запасних частин... Якість останніх на вітчизняному ринку перетворилася на напрям надприбуткового бізнесу й біду для сільгоспвиробників [4, с. 108]. Сьогодні

рентабельність торгівлі запчастинами в 10 разів перевищує рентабельність у сфері продажу техніки (20-40% проти 2-3%) [8, с. 87]. Відсутність сучасних ремонтних технологій, відповідних мийних засобів, спеціальних стендів для режимів холодної і гарячої обкатки двигунів, ефективних засобів технічної діагностики перетворили процес класичного ремонту на тривіальне розбирання-складання технічних засобів, які до того ж здійснюються недостатньо кваліфіковано і з низькою якістю.

Проблема полягає і в тому, що сучасні сільськогосподарські підприємства або не мають коштів, або просто не дбають про якість зберігання техніки. Дані вибіркового обстеження господарств окремих районів Львівської області показали, що найкраще її зберігають у фермерських господарствах – у середньому тільки 46% технічних засобів тут “зимує” під відкритим небом. У приватних підприємствах цей показник сягає 54%, у господарських товариствах – 73%. Тобто основна маса технічних засобів зберігається у невідповідних для цього умовах.

До зазначених проблем долучається й та, що пов’язана з погіршенням кадрового складу персоналу, який безпосередньо працює на сільсько-господарських машинах, використовує й обслуговує сільськогосподарську техніку: значна частина його в результаті підвищення рівня безробіття як наслідку ліквідації крупних сільськогосподарських підприємств змушена була взагалі вилучитися і з сільського господарства.

Такий стан матеріально-технічної бази сільського господарства зумовлює, крім посилення деградації земель, зниження їх родючості, невиправдані перевитрати паливно-мастильних матеріалів, а в кінцевому підсумку – здорожчання сільськогосподарської продукції. Переведення хоча б половини тракторного парку на машини з потужністю двигуна у 250-400 кінських сил дало б змогу щорічно економити вітчизняному агросектору тільки на дизпаливі 2,5-4 млрд грн [13, с. 4].

Основних напрямів покращання стану матеріально-технічної бази сільського господарства України є два: або за рахунок поповнення технікою вітчизняного виробництва, або – імпортною.

Українські заводи–виробники сільськогосподарської техніки перебувають у складному фінансово-економічному становищі. Вони є малопотужними, наукова і конструкторська база їх слабка, конкурентоспроможність – невисока, кооперація виробництва – на низькому рівні [2, с. 35]. Темпи виробництва сільськогосподарської техніки (не кажучи вже про її якість) на сьогодні не додають жодного оптимізму щодо швидкого покращання матеріально-технічної бази сільського господарства за рахунок вітчизняного виробництва. Вітчизняне сільгоспмашинобудування здатне щороку виробляти лише до 300 одиниць зернозбиральних комбайнів і близько 5 тис. тракторів (покупців на які ще треба пошукати!), тому без імпорту сільськогосподарської техніки нам поки що не обійтися [10, с. 28].

Перші контракти на постачання в Україну значної партії закордонної техніки пов’язують з агропромисловою асоціацією «Земля і люди». Ця поставка відбулася 1993 року, проте й нині українські фермери перекупувають ті комбайни, вже з величезним напрацюванням і капремонтами, але ще «живі» і працездатні [5, с. 13].

Наприкінці 90-х років минулого століття в Україну зайшли й інші великі партії зернозбиральних комбайнів, і саме тоді почалася епоха перших дилерів. З’явилося

поняття дилерського сервісу. Однак становлення цього класу компаній відбувалося в нелегких умовах. Паралельним курсом розвивалася індустрія виготовлення дешевих запчастин-аналогів, які виробляли здебільшого кустарним способом. Крім того, зростали обсяги ввезення вживаної техніки, яка часто працювала до першої серйозної поломки і потім йшла на запчастини. Відомі випадки, коли господарства завозили для власних потреб зернозбиральні комбайни віком по 30–35 років і, остаточно їх добивши, просто здавали на брухт [5, с. 13].

Перелом у ситуації настав на початку 2000 року, коли вийшов закон про оренду землі. Орендарі почали не лише нарощувати площі обробітку, а й шукати відповідне технічне забезпечення, що спричинило зростання попиту на потужну високопродуктивну техніку, а це створювало сприятливі умови для появи і розвитку компаній, що отримували представницькі права від світових машинобудівних брендів. Однак наші фермери та великі господарства з роками ставали дедалі вимогливішими до продавців, асортимент машин і знарядь стрімко збільшувався. Тепер українським аграріям не так просто продати будь-що з іноземною назвою. Вони спочатку цікавляться досвідом господарств з інших областей, вивчають проблеми, характерні для тієї чи іншої марки техніки, наповненість ринку запасними частинами. А ще – чи можна придбати техніку в кредит, адже для більшості господарств купити її одразу і за повну вартість – недосяжна розкіш.

Уже сьогодні обсяг імпортової техніки на внутрішньому ринку становить 80% (проти 30% у 2003 р.) [10, с. 28]. Основну частину імпортової сільськогосподарської техніки становлять зернозбиральні комбайни і трактори. У 2011 році в Україну імпортовано понад 2700 зернозбиральних комбайнів на суму близько 330 млн дол. Серед торгових марок у вартісному вираженні в Україні лідирують Claas (515 шт., 25,3% загального імпорту комбайнів), John Deere (385 шт., 17,4%), «Палессе» (467 шт., 15,1%), а серед компаній-імпортерів на перших місцях знаходяться «Техноторг-Дон» (496 шт., 16,2% загального імпорту комбайнів в Україну) і «Ростсільмаш» (236 шт., 7,4%), за якими йдуть імпортери американських та європейських комбайнів «Райз» (95 шт., 6,5%), «Агротек» (76 шт., 5,2%), «НОВОФАРМ» (83 шт., 4,6%), «Ерідон-Тех» (67 шт., 4%) [8, с. 86].

За цей період в Україну імпортовано понад 10 тис. тракторів потужністю понад 80 к.с. на суму 330 млн дол. Серед торгових марок у цьому секторі сільськогосподарської техніки лідирують МТЗ (8957 шт., 47,2 % загального імпорту тракторів), John Deere (519 шт., 19,0%), Case (310 шт., 11,3%), New Holland (183 шт., 6,5%). Серед компаній-імпортерів можна виділити «Техноторг-Дон» (4653 шт., 24,7% загального імпорту тракторів в Україну) і Торговий Дім «МТЗ-Беларусь-Україна (2562 шт., 14,0%), за якими йдуть імпортери американських і європейських тракторів «НОВОФАРМ» (158 шт., 6,1%), «Агротек» (140 шт., 5,7%), Агробудівельний альянс «Астра» (11 шт., 5,5%) [8, с. 86] (див. табл.).

Таблиця

Основні характеристики українських дилерів відомих провідних світових виробників техніки для сільського господарства*

Компанія або дилер	Початок роботи на ринку України	Вид продукції	Виробники техніки	Регіон	Основні клієнти	Наявність суб-дилерів
1	2	3	4	5	6	7
«Агріматко Україна»	2000	Комплексні технічні рішення, сільгосп-техніка, запчастини	JCB, Jacto, Kuhn, Strom, Sulky, Monosem	18 областей	Крупні, середні і дрібні сільгосп-виробники	Немає
«Амако Україна»	2004	Продуктовий ряд сільсько-господарської техніки. Сервіс і ремонт	AGCO, Kuhn, Great Plains, Amity, Geringhoff, Apache, Miller, Bredal, Bargam, Simba, Agrisem, Morris, Joskin, Biso, Strom, Raven	15 областей	Крупні і середні господарства	Немає
АБА «Астра»	1998 (як ТОВ «Рамбурс-Агро-тех»)	С.-г. техніка. Запчастини. Сервіс і ремонт	AGCO, Massey Ferguson, Sunflower, SpaCoupe, Rogator, Fendt, Manitou, Gregoire Besson, Framest, Galignani, Bogballe, Horsh, Valmont (TM Valley), Challenger, Amity, Wil-Rich	Всі обласні центри	Крупні, середні і дрібні сільгосп-виробники	Немає

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
ТОВ «Агротек»	2002	С.-г. техніка. Запчастини. Сервіс	John Deere	Вся територія України, центри – Донецьк, Мелітополь, Київ, Кіровоград, Одеса, Вінниця, Полтава, Кривий Ріг	Сільгоспвиробники площею від 800 га	Немає
«Цеппелін Україна»	1996	С.-г. техніка, сервіс і ремонт	Challenger, Caterpillar, Borgault, Gregoire Besson, CLAAS	Київ, Дніпропетровськ, Крим	Крупні і середні господарства	Немає
«Агро-ресурс»	1996	С.-г. техніка, сервіс і ремонт. 350 найменувань продукції. 10 тис. запчастин	ВАТ «Червона Зірка», 18 провідних світових брендів сільськогосподарського машинобудування	14 представництв. Усі регіони країни – від Чернігова до Одеси і від Львова до Луганська	Господарства з площею 3-5 тис. га, понад 3000 агрофірм та агрохолдингів	Є
«Агротехніка Поділля»	2010	С.-г. техніка, запчастини, сервіс і ремонт	«Ростсільмаш»	Західна Україна, Хмельницька та Кіровоградська області	Від дрібних господарств до агрохолдингів	Немає
«Волинська фондова компанія»	1993	С.-г. техніка, запчастини, сервіс і ремонт	Німецькі і польські бренди	6 філій на території країни	Крупні і середні підприємства	Відмовились

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
ТОВ «Ведерстад»	2004	Кормозаготівельна і посівна техніка	100% дочірнє підприємство Väderstad-Verken, Швеція	Полтава, Рівне	Фермерські господарства та крупні виробники с.-г. продукції. 30% клієнтів з площею понад 15 тис. га, 10% – до 3 тис. га	Немає

*Складено автором на основі [12].

Усе більшу популярність серед імпоротної техніки в Україні здобувають виробники компанії John Deere, вартість бренду якої, за даними рейтингу Interbrand¹, становить 4,221 млрд дол. США і яка у рейтингу серед 100 кращих світових брендів у свою 175-ту річницю займає 85-те місце, випереджаючи такі відомі бренди, як Starbucks, MastreCard, Harley Davidson і Ferrari [3]. Провідним офіційним дилером компанії John Deere в Україні є ТОВ «Агротек», яке у 2012 р. відзначило свій перший 10-річний ювілей. Про високу динамічність розвитку цієї компанії свідчить хоча б той факт, що за останні два роки в її розвиток інвестовано понад 30 млн дол. [7].

Загалом конкуренція серед дилерів загострюється і далі ставатиме лише жорсткішою. Цьому сприяють такі чинники, як укрупнення агрохолдингів, що стають все вимогливішими до техніки; вирівнювання цінових та якісних показників машин, що ставить на перше місце сервіс та фінансові можливості дилера в кредитуванні господарств. Тому мають місце посилення боротьби між дилерами за сільськогосподарського виробника як потенційного клієнта і диверсифікація діяльності дилерів у сфері реклами та представлення своїх переваг.

До цього долучається і той факт, що компанії-виробники й торгові марки, які займають лідируючі позиції на українському ринку сільськогосподарських технічних засобів, перебувають все ще у процесі формування своїх дилерських мереж, які розвиваються головню за регіональним принципом, що спричинює деяку зміну орієнтації конкуренції між дилерами цієї техніки з цінової на сервісну в частині забезпечення післяпродажної її підготовки, а потрібний попит та висока концентрація техніки за регіональної орієнтації конкуренції між дилерами створюють можливості для

¹ Методологію Interbrand з оцінки вартості брендів сертифіковано за стандартом ISO і вона дає змогу аналізувати безліч переваг, які бренд забезпечує організації: від підсумкових результатів діяльності до ступеня задоволення очікувань клієнтів.

забезпечення їм задовільного обсягу обороту з реалізації техніки, запчастин до неї та її сервісу.

Стати офіційним дилером потужної компанії-виробника чи торгової марки сільськогосподарської техніки не так просто: для цього потрібно заслужити добру репутацію у сфері відповідних взаємовідносин та, крім того, здійснити необхідні інвестиції у розмірі «2 млн. євро у сервісний центр, 1,5 млн. євро – в склад техніки і 1 млн. євро – в склад запчастин, який має постійно поновлюватись. При цьому «плече» доставки запчастин від дилерського центру і сервісного забезпечення господарств не повинне перевищувати 100 км» [8, с. 87]. Очевидно, що далеко не всі задіяні у сфері продажу сільськогосподарської техніки можуть мати змогу здійснити такі досить значні інвестиції – для цього потрібні достатньо великі обсяги продажу техніки.

Крім того, компанії-виробники дедалі більше звертають увагу на здатність компаній дилерів відповідати поставленим вимогам. Наприклад, New Holland і Case, представництва яких з'явилися в Україні у 1997 році і спочатку функціонували окремо, але з часом об'єдналися у CNH, тепер працюють через одного спільного дилера, мають до нього такі вимоги: почуватись сильним на ринку, мати надійну фінансову основу, щоб бути готовим до несподіваних вимог клієнтів. Ще одна вимога – підбір високопрофесійних фахівців [11]. Фірма CLAAS представляє свою техніку в Україні вже 20 років через мережу офіційних дилерів, розподілених за регіонами. Основними вимогами фірми до своїх дилерів є наявність сучасних складів запчастин, сервісних і навчальних центрів у всіх регіонах країни. Дуже важливим для компанії є оперативний мобільний сервіс, тому сервісні автомобілі повинні бути повністю укомплектовані необхідним інструментом для оперативної діагностики, заміни мастильних матеріалів, нескладного ремонту тощо. Усі інженери та сервісні механіки дилерських сервісних служб щороку проходять навчання в Академії компанії у Німеччині [11].

Характерною ознакою для вітчизняних дилерів імпортової сільськогосподарської техніки на сьогодні є практично повна відмова від послуг субдилерів, оскільки останні не мають належної мотивації і не бачать перспективи власної діяльності [12, с. 22]. Тоді як, наприклад, у Німеччині компанія Mager&Wedemeyer (працює 108 років!) 70% продажу здійснює через субдилерів, яких у неї близько 50 і які за це одержують відповідні комісійні (за те, що знайшли клієнта і надалі забезпечуватимуть йому необхідний сервіс). Хоча слід вказати на певну тенденцію до деякого зменшення частки цього варіанта продажу [9, с. 24]. Основними клієнтами зазначеної компанії (80% продажу сільгосптехніки) є фірми-контрактори (близько 600!), які надають фермерам постійні послуги з обробітку ґрунту, при цьому левову частку прибутку фірмі приносять сервіс і продаж запчастин, тоді як власне реалізація сільгосптехніки іде майже з нульовою маржею. Trade-in дилерська мережа Mager&Wedemeyer здійснює вже протягом 80 років [9, с. 24], тоді як в Україні цим видом бізнесу займаються лише окремі дилери, зокрема «Волинська фондова компанія», «Цепелін Україна», а найбільше – «Амако Україна», яка була першою в державі компанією, що реально почала працювати за цією системою і постійно розвиває цей напрям діяльності.

Відносно новою тенденцією у формуванні матеріально-технічної бази сільського господарства в Україні є зміна співвідношення між вживаною та новою технікою. Якщо розраховувати відповідні показники у вартісному вираженні, то на сьогодні понад 80%

комбайнів і понад 90% тракторів постачаються в Україну новими, що об'єктивно можна оцінити як явище загалом позитивне. Основними чинниками такого позитивного впливу на зміну характеру тенденції у зазначеній сфері є те, що крупні дилери, як правило, більше уваги приділяють власне новій техніці, а дрібніші компанії займаються переважно технікою вживаною, у зв'язку з чим обсяги ввезення нової техніки переважають над обсягами ввезення вживаної, оскільки нову техніку і ввозити в країну легше, ніж вживану. Але, оскільки потреби сільськогосподарських виробників у техніці є ще достатньо значними, структурні зміни на ринку сільськогосподарської техніки можуть мати й подальший розвиток, напрям якого передбачити наразі досить проблематично – усе залежатиме від того, наскільки успішним буде в Україні розвиток крупнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції у формі хоча б уже згаданих агрохолдингів як основних клієнтів дилерів сільськогосподарської техніки. З упевненістю можна наразі сказати лише те, що обсяги ринку сільськогосподарської техніки в Україні надалі будуть зростати. При цьому з насиченням ринку і виробників сільсько-господарської продукції технічними засобами у структурі ринкового обороту у цьому секторі зростатиме частка запчастин, що супроводжуватиметься і відповідним зростанням рентабельності цього напрямку продажу. Тому вже сьогодні наявність потужного сучасного складу запасних частин з автоматизованою системою пошуку та сучасної ремонтно-діагностичної бази є серйозною запорукою створення у найближчому майбутньому важливих конкурентних переваг.

Сьогодні ринок вживаної сільськогосподарської техніки в Україні між собою поділяють бренди John Deere і CLAAS, які мають порівняно добре налагоджену систему забезпечення запчастинами, що разом із високою популярністю їх торгових марок формує значний попит саме на цю техніку у дрібних виробників.

Водночас розрахунки показують, що для держави на сьогодні все-таки є зміст вкладати кошти у виробництво власної сільськогосподарської техніки. Зокрема 4-9 таких машин, хоча й з нижчою продуктивністю, коштують у 3-7 разів менше, ніж одиниця аналогічної техніки іноземного виробництва. За практично однакових технічних характеристик український трактор ХТЗ-1631 дешевший від американського аналога "John Deere-8120" майже у чотири рази. Імпортна техніка має у 1,5-2 рази вищі порівняно з вітчизняними аналогами експлуатаційні витрати. Щодо надійності, то дослідження свідчать: у перші роки експлуатації в господарствах вітчизняні трактори мають напрацювання на відмову у 2-3 рази меншу, ніж, наприклад, американські. Але зі збільшенням терміну експлуатації відмова починає зростати [2, с. 33]. Очевидно, це пов'язано із специфікою структури продажу техніки, наприклад, на американському ринку: частина фермерів її практично не ремонтує, а після 3-4 років гарантійної експлуатації просто продає. Інша частина схиляється до придбання саме вживаної, у 4-5 разів дешевшої від нової техніки, інвестуючи більше коштів в її обслуговування і ремонт. У наших умовах нову імпортну техніку може собі дозволити далеко не кожне сільськогосподарське підприємство, а відповідних сервісних структур для її обслуговування в достатній кількості в Україні ще не створено. Крім того, іноземна енергонасичена техніка мало пристосована до агрегування з вітчизняними робочими машинами і потребує значних площ для роботи. Іноземний чинник у вирішенні проблеми розвитку вітчизняного сільськогосподарського машино- і тракторобудування можна

ефективніше задіяти у формі кооперації іноземних і вітчизняних виробників техніки з розширенням використання сучасних матеріалів та якісної елементної бази машин.

Реальним кроком у напрямі покращання державної політики у сфері матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств могло б бути прийняття рішення щодо здійснення бюджетних асигнувань на технічне переоснащення українських підприємств–виробників сільськогосподарської техніки й на розвиток інфраструктури ринку сільськогосподарських машин у розмірі хоча б 1% від обсягу видаткової частини державного бюджету. Крім того, держава повинна сприяти розвитку кооперації підприємств із виробництва сільськогосподарської техніки, що дасть змогу значно її здешевити й осучаснити.

Перспективним напрямом у вирішенні вказаної проблеми може бути й створення вітчизняними виробниками сільськогосподарської техніки дилерської мережі із реалізацією цієї продукції з розробкою регіональної системи постачання її споживачів, що потребує кардинального розвитку маркетингової діяльності самих виробників [6, с. 23-27].

Висновки. Основними чинниками незадовільного стану матеріально-технічної бази сільського господарства в Україні є: низька інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств; відсутність у країні державної технічної політики і налагодженої системи матеріально-технічного забезпечення; відсутність фінансування науково-дослідних робіт у сфері виробництва машин і обладнання та їх використання у сільському господарстві; неякісне зберігання сільськогосподарської техніки; відсутність системи підготовки кадрів для роботи на складній сільськогосподарській техніці та з її обслуговування; складне фінансово-економічне становище вітчизняних заводів–виробників сільськогосподарської техніки і низька її якість.

Основними шляхами покращання забезпечення сільськогосподарських підприємств технікою є: державне сприяння розвитку вітчизняного сільськогосподарського машино- і тракторобудування в кооперації з іноземними підприємствами, створення системи ремонтно-сервісного обслуговування та належної інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки і системи підготовки кадрів для роботи зі сільськогосподарською технікою. Доцільним також є збільшення обсягу коштів на проведення наукових досліджень у сфері розробки і вдосконалення сільськогосподарських машин, обладнання і тракторів з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Основою відновлення матеріально-технічної бази сільського господарства повинна бути реальна державна технічна політика і створення вітчизняного сільськогосподарського машинобудування за рахунок концентрації коштів на цьому напрямі, які можна одержати внаслідок переорієнтації фінансових потоків у країні. Присутність на вітчизняному ринку імпортової техніки і дилерів світових її виробників є явищем позитивним, оскільки це підвищує рівень забезпеченості вітчизняних виробників якісною технікою і рівень конкуренції на ринку технічних засобів.

Подальший розвиток ринку сільськогосподарської техніки в Україні має перспективи за умови розширення мережі дилерів провідних світових компаній–виробників сільськогосподарської техніки та зростання конкуренції між ними.

Бібліографічний список

1. Бежнар Ф. Техніка АПК : досвід Вінниччини / Ф. Бежнар // Аграрний тиждень. – 2007. – № 20 (020). – С. 12.
2. Білоусько Я. К. Інвестиційне забезпечення техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва / Я. К. Білоусько // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 32-35.
3. Бренд John Deere «набрал ваги» // Пропозиція. – 2012. – № 11. – С. 8.
4. Войтюк В. Цей ненав'язливий технічний сервіс в АПК / В. Войтюк, А. Демко // Пропозиція. – 2007. – № 12. – С. 106-109.
5. Горда О. Від витоків до сьогодення / О. Горда // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 1. – С. 13-14.
6. Деревець І. С. Сервісна база дилерських підприємств у системі матеріально-технічного забезпечення АПК України / І. С. Деревець // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 23-27.
7. Десять років «Агротек» // Пропозиція. – 2012. – № 11. – С. 11.
8. Євтушенко В. Ринок сільгосптехніки: ростемо далі / В. Євтушенко // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 6. – С. 86-87.
9. Коротич П. Дилерство по-німецьки / П. Коротич // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 1. – С. 24-25.
10. Мазур Є. Технічні акценти – 2012 / Є. Мазур // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 1. – С. 28-29.
11. Ми – виробники сільгосптехніки // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 1. – С. 16.
12. Ми – дилери // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 1. – С. 18-22.
13. Моцний В. Потрібно приділяти більше уваги підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної техніки / В. Моцний // Аграрний тиждень. – 2007. – № 19(019). – С. 1, 4-5.

Черевко Г., Крупич О., Крупич Р. Сучасні тенденції у формуванні матеріально-технічної бази сільського господарства України

Представлено основні результати дослідження сучасного стану матеріально-технічної бази підприємств сільського господарства України та визначено основні тенденції у процесах її формування. Особлива увага звертається на роль дилерів провідних виробників сільськогосподарської техніки. Наведено характеристику основних дилерів сільськогосподарської техніки в Україні.

Ключові слова: підприємства сільського господарства, матеріально-технічна база, сільськогосподарська техніка, дилери, імпорт.

Cherevko G., Krupych O., Krupych R. The modern tendencies in material and technical base of agriculture formation in Ukraine

Some main results of material and technical base in agricultural enterprises in Ukraine modern state investigation are presented and some main tendencies in the processes of its formation are defined. The special attention is devoted to the role of dealers of leaders in agricultural technique sphere production. The characteristic of such main dealers of agricultural machines is done in this article.

Key words: agricultural enterprises, material and technical base, agricultural technique, dealers, import.

Черевко Г., Крупич О., Крупич Р. Современные тенденции в формировании материально-технической базы сельского хозяйства Украины

Представлены основные результаты исследования современного состояния материально-технической базы предприятий сельского хозяйства Украины и определены

основные тенденции в процессах ее формирования. Особое внимание обращается на роль дилеров известных производителей сельскохозяйственной техники. Дана характеристика основных дилеров сельхозтехники в Украине.