



УДК 631.15
© 2013

В.Є. Скоцик,
кандидат
економічних наук
Білоцерківський
національний аграрний
університет

ФОРМУВАННЯ ДИЛЕРСЬКОЇ МЕРЕЖІ ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

Проведено оцінку сучасного стану дилерської мережі збуту сільськогосподарської техніки. Досліджено світовий досвід щодо виконання дилерами не лише перепродажної підготовки, а й подальшого сервісного обслуговування придбаної сільськогосподарської техніки протягом гарантійного терміну обслуговування. Запропоновано заходи з удосконалення функціонування дилерської мережі як складової інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки.

Ключові слова: дилерська мережа, сільськогосподарська техніка, агросервіс.

У структурі ринку засобів виробництва в агропромисловому комплексі розширюється ніша ринку агросервісу як виокремлена частина загального ринку. Технічний сервіс у ринкових умовах має товарний характер. Вартість і ціна його залежать від форми реалізації, яка, у свою чергу, змінюється відповідно до мінливих умов виробництва, його організації, напрямів удосконалення, що відповідають загальним законам розвитку виробничої діяльності, концентрації та спеціалізації агропромислового виробництва. Головною умовою розширення сфери обслуговування сільськогосподарської техніки є платоспроможність агротоваровиробника. Розвиток цієї сфери бере початок з передачі спеціалізованим структурам наростаючого обсягу робіт з технічного сервісу. Однією з таких умов розширення має стати створення мережі дилерських підприємств з обслуговування сільгосптоваровиробників. Це є закономірним процесом концентрації капіталу в спеціалізованих організаційних структурах, здатних на замовлення агропідприємств виконувати комплекс технологічних операцій з відновлення і ремонту сільськогосподарських машин та механізмів, а також забезпечувати їх необхідними запасними деталями й вузлами якісно і з найменшими витратами коштів та часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням функціонування й розвитку сільськогосподарської техніки присвячено праці вітчизняних учених Я. Білоуська, О. Витницької, С. Даценка, В. Кравчука, Г. Підлісецького, В. Трегобчука та ін. Істотний внесок у розробку науково-методичної бази розвитку вторинного ринку сільськогосподарської техніки зробили А. Боев, Д. Буклагін, В. Драганцев, Ю. Конкін, Н. Червонощоков, Л. Кормаков, Л. Орси́к, М. Халфін та ін. учені.

Мета досліджень — здійснити оцінку функціонування вторинного ринку сільськогосподарської техніки та, використовуючи зарубіжний досвід, запропонувати способи його вдосконалення.

Методи досліджень — було застосовано такі теоретичні та емпіричні методи наукового пізнання, як системний підхід з використанням методів порівняльного аналізу, порівняння, синтезу, аналізу ієрархій та ухвалення рішень.

Результати досліджень. Нині спостерігається значне надходження в Україну вживаної сільськогосподарської техніки. Так, частка вживаної зернозбиральної техніки у 2011 р. становила 46,46% від загальної кількості імпорту, тракторів дещо менше — 6%.

Досвід США, Великої Британії, Німеччини

та ін. країн показує, що ринок уживаної техніки є важливим резервом збереження технічного потенціалу агротоваровиробників. У США й Німеччині на один новий трактор приходиться 3–4 уживаних. Таку саму картину спостерігаємо і в країнах ЄС. На ринок уживаної техніки надходять трактори з терміном служби 4–5 років при середньорічному напрацюванні 1000 мотогодин, або 6–7 років за обробітку 50 га, оскільки пришвидшується вплив застосування прискореної амортизації першими господарями (як правило, великих ферм), яким вигідно використовувати машини 3–4 роки, а потім продати їх і купити нову сучасну техніку [1].

Основна частина вживаної техніки реалізується через дилерську систему після якісного передпродажного обслуговування та ремонту. Вартість уживаних машин знижується зі збільшенням терміну служби техніки, і її середнє значення залишається на рівні не менше 30% від первинної вартості машини. Найбільший попит мають трактори з терміном служби 3–5 років і напрацюванням до 3000 мотогодин. Ціна на ці машини на 50% і більше нижча, ніж на нові.

У багатьох західних країнах понад 50% механізованих робіт у фермерських господарствах виконують уживані машини з терміном служби 7–15 років. У США працюють трактори, виготовлені 30 років тому.

Ринок уживаної та списаної техніки — джерело запасних частин для старих, знятих з виробництва моделей машин. Багато дилерських підприємств США водночас із продажем і технічним обслуговуванням нових машин практикують придбання вживаної техніки, її розбирання, продаж вузлів і деталей. Підтримка матеріально-технічного парку АПК в працездатному стані зумовлює потребу збільшення поставок запасних частин [1].

Щороку в системі АПК списують і відправляють на металобрухт сотні тракторів, автомобілів, комбайнів та ін. сільськогосподарських машин, що відпрацювали амортизаційний термін.

Дослідження ремонтного фонду тракторів та ін. машин показують, що в середньому лише 20% деталей машин, які потребують капітального ремонту, підлягають вибракуванню, 25–40% — придатні для подальшої експлуатації, а решту можна відтворити. Собівартість відтворення деталей не перевищує 40–70% від вартості нових за ресурсу 80–90%.

Тому одним з організаційних завдань збереження машинно-тракторного парку є створен-

ня дилерської мережі та регіональних ринків купівлі-продажу вживаної техніки.

Враховуючи велике значення вторинного ринку сільськогосподарської техніки, його доцільно розвивати на основі державної підтримки, яка передбачатиме захист агровиробника від придбання на вторинному ринку недоброякісної продукції, стимулювання найповнішого використання ресурсу машин, закладеного під час їх виготовлення, розвитку модернізації машин, що експлуатуються, розширення постачання на ринок сільськогосподарської техніки, яка була у використанні, але придатна для подальшої експлуатації, а також регулювання цін на продукцію на вторинному ринку [4].

Регулювання у сфері формування і функціонування вторинного ринку має здійснюватися відповідно до законодавства України на основі нормативних та правових актів і передбачати: визнання пріоритету виробника та переробника сільгосппродукції — основних споживачів відтвореної сільськогосподарської техніки; відповідальність продавця (дилера) за відповідність уживаної і відтвореної техніки технічним умовам; фінансову відповідальність за завдані агровиробнику збитки з усуненням несправностей уживаної та відтвореної техніки в терміни, що перевищують нормативні.

Реалізація вторинного використання матеріально-технічних ресурсів на рівні підприємств передбачає: розвиток дилерських підприємств, цехів і дільниць з відтворення уживаних машин, їхніх вузлів та агрегатів; організацію купівлі-продажу уживаних машин, прокат чи оренду техніки.

Товарний фонд вторинного ринку сільськогосподарської техніки може формуватися за рахунок: надлишків техніки, що утворилися в господарствах унаслідок їх структурних перетворень або змін напряму господарської діяльності; заміни в економічно потужних господарствах морально застарілих машин технікою нового покоління; модернізації та капітального ремонту на спеціалізованих підприємствах списаної і застарілої техніки та ін. ресурсів.

Ціна на вживану техніку, яку дилер купує для відтворення та постачання на вторинний ринок, має визначатися покупцем за договірною ціною з урахуванням її залишкової вартості. Ціна списаної техніки, яка, по можливості, надається дилеру в укомплектованому вигляді, може становити близько 10–15% від первинної вартості машини. Ціна ж неуплектованої машини знижується з урахуванням вартості відсутніх елементів [2].

За укладання договору про купівлю-продаж техніки, що була в експлуатації, дилеру власником техніки може бути надана знижка на договірну ціну у разі, якщо відтворена техніка буде продана йому до початку проведення сільськогосподарських робіт у поточному році.

Дилерське чи ремонтне підприємство з відтворення вживаної техніки повинно мати ліцензію та сертифікат відповідності, якщо машина належить до номенклатури продукції та послуг, що підлягають обов'язковій сертифікації на проведення відтворювальних робіт, мати нормативну документацію з налагодження і технічного обслуговування машини.

Роботоздатність техніки в гарантійний та післягарантійний періоди забезпечується технічними центрами дилерів, опорними пунктами підприємств-виробників або ремонтно-обслуговуючими підприємствами.

Вартість відтвореної техніки на вторинному ринку не має перевищувати 40–70% від первинної вартості техніки залежно від терміну служби базової машини, гарантованого ресурсу, обсягу та якості відтворювальних робіт.

Потрібно економічно та організаційно зацікавити підприємства у здаванні техніки в ремонт та відновленні. Наприклад, їм можна поставити техніку за лізингом у першу чергу. Заводи-виробники сільгосптехніки мають організувати виробництво необхідних запасних частин для відтворення машин, що вийшли з ладу.

Системі сільськогосподарського машинобудування в регіонах слід орієнтувати потужності своїх підприємств на відтворення і реалізацію вживаної техніки.

Уживана сільськогосподарська техніка — та, що виготовлена в Україні, так і та, що надходить з-за кордону, має використовуватися також для комплектування машинно-технологічних станцій, прокатних пунктів, механізованих загонів тощо. Ця техніка у процесі відтворення має проходити модернізацію, яка дасть змогу підвищити її первинний технічний рівень.

З урахуванням зарубіжного досвіду необхідно розробити науково обґрунтовані рекомендації з визначення залишкової вартості машин і вартості відтворених сільськогосподарських машин, вузлів та агрегатів [5].

В умовах нинішнього економічного стану галузей сільського господарства та відсутності платоспроможного попиту на нову техніку вторинний ринок дасть змогу значною мірою відтворити машинно-тракторний парк і забезпечити виконання механізованих операцій у вста-

новлені агротехнічні терміни за мінімальних капітальних вкладень; створити умови для підвищення технічного рівня відтвореної машини порівняно з базовою; підвищити якість робіт з відтворення техніки, що була в експлуатації, за рахунок використання машинобудівної технології і надання гарантій; забезпечити оптимальне співвідношення між попитом і пропозицією через відносно низькі ціни відтворених машин порівняно з новими.

Основними завданнями вторинного ринку мають бути: маркетингові дослідження, вивчення поточної та перспективної потреб і попиту сільських споживачів на відтворену техніку за прогнозованою ціною; обґрунтування доцільності купівлі відтворених машин; організація реклами; організація збору та узагальнення замовлень; розробка методів об'єктивної оцінки вартості машин; продаж техніки, постачання її споживачу, передпродажне, гарантійне та післягарантійне обслуговування і ремонт.

План і послідовність організації вторинного ринку мають ґрунтуватися на результатах дослідження потреби в сільгоспмашинах за типами й марками та наявності їх (у роботоздатному стані) в зоні майбутнього обслуговування.

Після проведеного аналізу необхідно розробити детальний бізнес-план, в якому мають знайти відображення такі питання: купівля-продаж уживаних машин по роках діяльності ринку; призначення цін при покупці, відтворенні та продажу машин; місця розташування ринку; площі, необхідні будівлі і споруди; перелік і вартість необхідного обладнання; кількість обслуговуючого персоналу; взаємовідносини між представниками ринку (дилерами), сільськими товаровиробниками та заводами-виробниками машин.

Однією з проблем за купівлі-продажу вживаних машин, їх складових частин чи обладнання є визначення ціни. Ціни, зазвичай, договірні, але потребують економічного обґрунтування і залежать передусім від післяремонтного стану техніки, якості відтворення (ремонт), залишкової вартості тощо.

Методика розрахунку ціни має бути гнучкою і враховувати: технічний стан машини; її залишковий ресурс (чи вік); гарантійний ресурс після відтворення (ремонт); чинник придбання вживаної машини, особливо, коли її вік досягає одного року (втрата первинного володіння машиною); оперативність оцінки.

Практичний досвід (як зарубіжний, так і вітчизняний) показує, що з пропозиціями щодо

державної техніки не все так просто. Техніка, що продається на біржах, за кордоном або в Інтернеті, хоч і дешевша нової, однак за якістю гірша. А клопоту з переведенням та оформленням не менше, ніж за купівлі нового трактора чи комбайна.

Тому за купівлі такої продукції необхідно враховувати, що мають бути визначені питання післяпродажного обслуговування і ремонту, доступності та наявності запчастин; важливо враховувати відповідність придбаної машини місцевим умовам. Так, якщо господарство досягає високої врожайності і прагне зібрати врожай швидко і з мінімальними втратами, то за таких умов краще купити комбайни західного виробництва, і чим новіші вони будуть, тим краще. Ці машини можуть окупитися вже протягом року. В господарствах із низькою врожайністю може бути інший варіант. Однак у будь-якому

разі спеціалісти господарства мають визначити, яка техніка, з яким додатковим обладнанням їм потрібна; за винятком тих випадків, коли техніка постачається в межах централізованих програм, що ініціюються і фінансуються урядом, спеціалістам господарств, фермерам самим доводиться вирішувати, в кого придбати техніку. Тут можливі 4 варіанти самостійного придбання і вибору вторинної сільськогосподарської техніки: безпосередньо в господарствах; у дилерів фірм-виробників, великих центрів по торгівлі сільськогосподарською технікою за кордоном; у дилерів чи в сервісних центрах фірм-виробників в Україні та ін. країнах СНД; в українських фірм-посередників.

Усі запропоновані варіанти мають свої переваги та недоліки, тому агротоваровиробникам необхідно зробити правильний і вдалий вибір за оновлення машинно-тракторного парку.

Висновки

В умовах гострого дефіциту сільгосптехніки, її швидкого старіння та зниження надійності великого значення набуває максимальне використання наявних резервів, які й формують ринок уживаної сільськогосподарської техніки: техніка, вилучена за несплату в лізингових компаніях, банках; несправна техніка з термінами амортизації не більше 60%, яку економічно доцільно відновлювати; нереалізована заводами-постачальниками сільськогосподарська техніка 2–3-річної давності з

ціновими знижками 25–30% від нових цін; відремонтвана і модернізована сільськогосподарська техніка вітчизняного та зарубіжного виробництва. Економічна ефективність вторинного ринку техніки визначається, головним чином, платоспроможним попитом на уживані машини, який має бути скоригований наявністю вживаних машин (ремонтним фондом).

За ефективної організації ринок уживаної техніки за кількістю постачених машин можна порівняти з ринком нових машин.

Бібліографія

1. Витницька О.Д. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки/О.Д. Витницька, М.С. Даценко, С.М. Даценко//Економіка АПК. — 2010. — № 10. — С. 103–108.

2. Казакова Г.Я. Место и роль вторичного рынка сельскохозяйственной техники в воспроизводственной системе АПК/Г.Я. Казакова//Мировой финансовый кризис в России: причины возникновения, проблемы, пути преодоления: матер. межрегиональной науч.-прак. конф. 27–28 апреля 2009. — Элиста: Каф МОСА, 2009. — С. 25.

3. Кормаков Л.Ф. Вторичный рынок сельскохозяй-

ственной техники. Проблемы и решения/Л.Ф. Кормаков, А.А. Михалев, Л.С. Орлик, С.Г. Стоналов — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2003. — 148 с.

4. Кравчук В. Реформованому АПК — новий ринок вітчизняної сільськогосподарської техніки та послуг/В. Кравчук//Техніка АПК. — 2005. — № 5. — С. 4–5.

5. Сайганов А.С. Формирование и развитие вторичного рынка сельскохозяйственной техники в АПК Беларуси/А.С. Сайганов//Вестн. НАН Беларуси. Сер. аграр. наук. — 2008. — № 1. — С. 29–35.

Надійшла 13.05.2013.