

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Георгий Черевко, Олег Крупич, Роман Крупич
Львовский национальный аграрный университет,
г. Дубляны, ул. Владимира Великого 1
Georgij Cherevko, Oleg Krupych, Roman Krupych
Lviv National Agrarian University

Аннотация. Представлены основные результаты исследования современного состояния материально-технической базы предприятий сельского хозяйства Украины и определены основные тенденции в процессах ее формирования. Показана динамика и структура снабжения сельскохозяйственной техникой из-за границы. Особенное внимание обращается на возрастающую роль дилеров ведущих производителей сельскохозяйственной техники. Дана характеристика основных дилеров сельскохозяйственной техники в Украине, условия формирования дилерской системы и особенности конкурентной борьбы между дилерами за рынки сбыта и клиентов. Осуществлена оценка состояния и возможностей развития отечественного сельскохозяйственного машиностроения и определены необходимые для этого условия.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, материально-техническая база, дилеры, импорт, отечественные производители, государственная поддержка.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Материально-техническая база играет роль, равновеликую с другими составляющими триединого комплекса факторов производства – землей, капиталом и трудом. Но существующая в Украине материально-техническая база сельского хозяйства на сегодня крайне деструктурирована, преимущественно устаревшая, изношенная и ее формирование осуществляется практически бессистемно. Новым в этом процессе является формирование материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий на фоне создания новых организационно-правовых форм хозяйствования сельскохозяйственных производителей и новых организационно-правовых форм и каналов их материально-технического обеспечения. Относи-

тельная новизна этих явлений требует их основательного анализа и соответствующего нового подхода к оценке и выбору наиболее целесообразных путей и форм материально-технического обеспечения предприятий сельского хозяйства с учетом возможностей его осуществления как за счет импорта материально-технических ресурсов на основе развития дилерской сети ведущих производителей сельскохозяйственной техники, так и за счет регенерации отечественного сельскохозяйственного машиностроения.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Научное наследие ученых в сфере формирования и исследования материально-технической базы сельского хозяйства составляет довольно широкий круг результатов основательных научных исследований таких известных в своей области знаний ученых, как И. Бланк, Я. Билоусько, Я. Головка, М. Демьяненко, П. Денисенко, М. Джонк, В. Евтушенко, Л. Гитман, Д. Кейнс, В. Котелянец, Л. Лопатников, Є. Мних, Г. Пидлисецкий, А. Пересада, В. Питулько, П. Саблук, О. Сидорчук, В. Товстопят, Н. Ушакова, В. Шибанин, В. Яковенко и ряд других. Но существующее на сегодня неудовлетворительное состояние материально-технической базы сельского хозяйства Украины, динамичные изменения в среде, в которой происходят процессы формирования и использования материально-технической базы сельского хозяйства, свидетельствуют об отсутствии широкомасштабных положительных тенденций к улучшению ситуации и о высокой актуальности продолжения и углубления исследований факторов, влияющих на характер упомянутых тенденций, а также поиска путей эффективного использования этих факторов с целью оптимизации материально-технической базы и создания системы ее

формирования, что, соответственно, обеспечивает достаточно широкое поле для проведения таких исследований.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Задаaniem данной статьи является представление результатов исследования возможных путей развития системы формирования материально-технической базы сельского хозяйства в Украине на основе расширения возможностей импорта сельскохозяйственной техники посредством расширения сети дилеров ведущих ее производителей и содействия развитию отечественного сельскохозяйственного машиностроения.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Динамика развития сельского хозяйства, технический прогресс и экономические предпосылки обуславливают количественные, а еще больше – качественные изменения в парке сельскохозяйственных машин [21, с. 107]. Но состояние материально-технической базы сельского хозяйства Украины на сегодня целиком обосновано можно охарактеризовать как неудовлетворительное как в количественном, так и в качественном плане, поскольку техника физически и морально устарела, к тому же, уже на момент своего создания она уступала по классу, качеству и эффективностью работы лучшим зарубежным образцам [2, с. 12].

Возраст 62% комбайнов в Украине уже перевалил за 20 лет; 28% тракторов достигли возраста в 15-20 лет, а 51% – отслужили более 20 лет [14, с. 28]. Существующая система технического сервиса в стране сводится преимущественно (за исключением фирменного сервисного обслуживания) к продаже запасных частей. Качество последних на отечественном рынке превратилось в направление сверхприбыльного бизнеса и беду для сельхозпроизводителей [22, 108].

Сегодня рентабельность торговли запасными частями в 10 раз превышает рентабельность в сфере продажи техники (20-40% против 2-3%) [8, 87]. Отсутствие современных ремонтных технологий, соответствующих моющих средств, специальных стендов для режимов холодной и горячей обкатки двигателей, эффективной аппаратуры для

технической диагностики превратили процесс классического ремонта на тривиальную разборку-сборку технических средств, которая, к тому же, осуществляется недостаточно квалифицированно и с низким качеством.

Проблема состоит и в том, что современные сельскохозяйственные предприятия или не имеют средств, или просто не заботятся о качестве хранения техники. Данные выборочного обследования хозяйств отдельных районов Львовской области показали, что наилучшим образом ее хранят в фермерских хозяйствах – в среднем только 46% технических средств здесь «зимует» под открытым небом. В частных хозяйствах этот показатель достигает 54%, в хозяйственных товариществах – 73%. То есть, основная масса технических средств хранится в несоответствующих необходимому уровню условиях.

К обозначенным проблемам прибавляется ухудшение кадрового состава персонала, непосредственно работающего на сельскохозяйственных машинах, обслуживающего и использующего сельскохозяйственную технику: значительная часть его в результате повышения уровня безработицы как следствия ликвидации крупных сельскохозяйственных предприятий вынуждена была вообще уйти из сельского хозяйства.

Такое состояние материально-технической базы сельского хозяйства обуславливает, кроме усиления деградации земель, снижение уровня их плодородия, неоправданный рост объема затрат топлива и смазочных материалов, а конечном итоге – удорожание сельскохозяйственной продукции. Перевод хотя бы половины тракторного парка на машины с мощностью двигателя в 250-400 лошадиных сил дало бы возможность отечественному агросектору ежегодно экономить только на дизельном топливе 2,5-4 млрд грн [18, 4].

По мнению ученых, в каждой сфере деятельности всегда существует определенный процесс, являющийся в ней основным, базовым, и реализация которого приносит необходимые эффекты всей этой сферы деятельности [19, 145].

В сфере функционирования материально-технической базы сельского хозяйства таким ответственным процессом факторного характера является материально-техническое

снабжение. Основных направлений улучшения состояния материально-технической базы сельского хозяйства в Украине объективно существует два: или за счет ее пополнения техникой отечественного производства, или – импортной.

Украинские заводы-производители сельскохозяйственной техники находятся в сложном финансово-экономическом положении. Они сравнительно маломощны, их конструкторская база относительно слабая, конкурентоспособность – невысокая, кооперация производства – на низком уровне развития [3, 35]. Темпы производства сельскохозяйственной техники в стране (не говоря уже о ее качестве) на сегодня не прибавляют оптимизма насчет быстрого улучшения материально-технической базы сельского хозяйства за счет отечественного тракторостроения, которое способно ежегодно производить только 300 единиц зерноуборочных комбайнов и около 5 тыс. тракторов (покупателей на которые еще надо поискать) [14, с. 28]. В Украине только один завод способен производить комбайны; только несколько собирают трактора, которые минимум на 20% (а согласно некоторым оценкам – уже наполовину) состоят из деталей иностранного производства; двигателей для тракторов и комбайнов в Украине практически не производится вообще; ассортимент продукции отечественного производства не идет ни в какое сравнение с зарубежными; сервисное обслуживание отечественной техники также является проблематичным [14, 28]. Поэтому без импорта сельскохозяйственной техники нам пока что обойтись практически невозможно. Тем более, что совершенствование технологий и необходимость повышения производительности требуют и более мощных и надежных технических средств, в результате чего наибольшее распространение в Украине получила импортная техника [1, 3].

О крайне низком уровне современного украинского сельскохозяйственного машиностроения и отсутствии надлежащей государственной политики в этом секторе свидетельствует хотя бы тот простой факт, что такой распространенный в развитых странах инструмент, как производство техники по лицензии, пока практически не применяется.

Первые значительные контракты на поставки в Украину значительной партии заграничной техники связаны с агропромышленной ассоциацией «Земля и люди». Эти поставки состоялись еще в 1993 году, но и сегодня украинские фермеры перекупают те комбайны, уже з большой наработкой и капремонтами, но еще живые и трудоспособные [5, 13].

В конце 90-х годов прошлого столетия в Украину вошли и другие большие партии зерноуборочных комбайнов, и именно тогда началась в стране эпоха первых больших дилеров, в обиход вошло понятие дилерского сервиса. Однако становление этого класса компаний происходило в нелегких условиях. Параллельным курсом развивалась индустрия изготовления дешевых запчастей-аналогов, производящихся преимущественно кустарным способом. Кроме того, возрастали объемы ввоза бывшей в употреблении техники, которая часто работала до первой серьезной поломки и потом шла на запчасти. Известны случаи, когда хозяйства завозили для собственных нужд зерноуборочные комбайны в возрасте по 30-35 лет и, окончательно их «добив», просто сдавали на металлолом [5, 13].

Перелом в ситуации наступил в начале 2000 года, коли был принят закон об аренде земли. Арендаторы начали не только наращивать обрабатываемые площади, но и искать соответствующее техническое обеспечение, что обусловило возрастание спроса на мощную высокопроизводительную технику, а это создало условия для появления и развития компаний, получающих представительские права от мировых брендов машинопроизводителей. Однако украинские фермеры и крупные хозяйства с годами становились все более требовательными к продавцам сельскохозяйственной техники и ассортимент импортных машин и оборудования стремительно расширялся. Теперь нашим аграриям не так просто продать что-нибудь с иностранным названием и символикой. Они сначала интересуются опытом хозяйств из других регионов, использующих ее, изучают проблемы, характерные для той или иной марки техники, наполнение рынка запасными частями, а еще – можно ли приобрести технику в кредит, ведь для большинства хо-

зайств купить ее сразу и за полную стоимость – недостижимая роскошь.

Уже сегодня объем импортной техники на внутреннем рынке составляет 80% (против 30% в 2003 г.) [14, 28]. Основную часть импортной сельскохозяйственной техники составляют зерноуборочные комбайны и трактора. В 2011 г. в Украину импортировано более, чем 2700 зерноуборочных комбайнов на сумму около 330 млн дол. Среди торговых марок в стоимостном выражении в Украине лидируют Claas (515 шт., 25,3% общего импорта комбайнов), John Deere (385 шт., 17,4%), «Палессе» (467 шт., 15,1%), а среди компаний-импортеров на первых местах находятся «Техноторг-Дон» (496 шт., 16,2% общего импорта комбайнов в Украину) и «Ростсельмаш» (236 шт., 7,4%), за которыми идут импортеры американских и европейских комбайнов «Райз» (95 шт., 6,5%), «Агротек» (76 шт., 5,2%), «НОВОФАРМ» (83 шт., 4,6%), «Еридон-Тех» (67 шт., 4%) [8, 86].

В течение этого периода в Украину импортировано более 10 тыс. тракторов мощностью свыше 80 к.с. на сумму 330 млн дол. Среди торговых марок в этом секторе сельскохозяйственной техники лидируют МТЗ (8957 шт., 47,2 % общего импорта тракторов), John Deere (519 шт., 19,0%), Case (310 шт., 11,3%), New Holland (183 шт., 6,5%). Среди компаний-импортеров можно выделить «Техноторг-Дон» (4653 шт., 24,7% общего импорта тракторов в Украину) и Торговый Дом «МТЗ-Беларусь-Украина (2562 шт., 14,0%), за которыми идут импортеры американских и европейских тракторов «НОВОФАРМ» (158 шт., 6,1%), «Агротек» (140 шт., 5,7%), Агростроительный альянс «Астра» (11 шт., 5,5%) [8, 86]. Среди тракторов, ввезенных в Украину, наибольшую долю составляют трактора мощностью 250-350 л.с. и, учитывая необходимость интенсификации и оптимизации сельскохозяйственного производства, интерес к этой технике будет расти и дальше [11, 5]. К наиболее популярным в Украине моделям мировых производителей тракторов для сельского хозяйства можно отнести Claas Atlas, Claas Xerion, John Deere 8430 и John Deere 8530, Case Magnum, New Holland, Fendt Vario,

Fendt 930 и John Deere 936, Massey Ferguson 8480 [11, 8].

Все большую популярность среди импортной техники в Украине получают изделия компании John Deere, стоимость бренда которой, согласно данным рейтинга Interbrand¹, составляет 4,221 млрд дол США и которая в рейтинге среди 100 лучших мировых брендов в свою 175 годовщину занимает 85 место, опережая такие известные бренды как Starbucks, MasterCard, Harley Davidson и Ferrari [4; 10]. По словам генерального директора компании John Deere в Украине Петера Кримма, сегодня их технику здесь продают семь официальных дилеров: ТОВ «Агро Галс Моторс», ТОВ «Агротек», ПАТ «Компания Райз», ТОВ «Ландех», ТОВ «Механи К», ТОВ «РДО Украина», ТОВ «Юпитер 9 Агросервис», а в ближайшие два года планируется расширить сеть дилерских отделений до 26-27 против сегодняшних 20, то есть в каждой области Украины будет действовать офис официального дилера компании [23, 5]. Ведущим официальным дилером компании John Deere в Украине является ТОВ «Агротек», которое в 2012 г. отметило свой первый 10-летний юбилей. О высокой динамичности развития этой компании свидетельствует хотя бы тот факт, что за последние два года в ее развитие инвестировано более 30 млн дол. [7].

Согласно оценки президента Украинского клуба аграрного бизнеса Алекса Лисситсы, после того, как сорок лет украинский сельхозпроизводитель мордовался со «Славутичем», Ростсельмашем, «Палессем», в технике John Deere он увидел другую цивилизацию» [17, 40]. Большим преимуществом тракторов John Deere является то, что почти все составные, включая двигатели, изготавливаются компанией на собственных предприятиях [11, 8]. Кроме того, согласно данных исследований, проведенных компанией Eichberg Consulting, John Deere занимает первую позицию в рейтинге наиболее инновационных производителей сельскохозяйст-

¹ Методология Interbrand по оценке стоимости брендов сертифицирована по стандартам ISO и она дает возможность анализировать преимущества, которые бренд обеспечивает организации: от конечных результатов деятельности до уровня удовлетворения ожиданий клиентов.

венной техники и оборудования в Европе и является самым крупным производителем сельскохозяйственной техники в мире – инвестиции в исследования и разработки в 2011 г. составили более 1,2 млрд. дол. [9, 82].

Конкуренция среди дилеров обостряется и становится все жестче. Этому способствуют такие факторы как укрупнение агрохолдингов, становящихся все более требовательными к технике; выравнивание ценовых и качественных показателей машин, что ставит на первое место сервис и финансовые возможности дилера в кредитовании хозяйств. Поэтому имеют место усиление борьбы между дилерами за сельскохозяйственного производителя как потенциального клиента и диверсификация деятельности дилеров в сфере рекламы и представления своих преимуществ. В 2012 г презентовала свое представительство в Украине компания Titan Machinery Ukraine (TMU) – официальный дилер Case IH и мощный дистрибьютор техники Case Construction, New Holland, New Holland Construction, работники которой главным преимуществом своей компании считают предоставление высококачественного послепродажного сервиса, то есть своевременные поставки запасных частей и техническое обслуживание на высоком уровне. При правильном подходе к выбору запасных частей и сервиса техника сама себя продвигает, и для ее продвижения на рынке не нужно тратить дополнительные усилия [20].

В ходе конкурентной борьбы за рынки сбыта в Украине компании и их дилеры применяют все новые технологии продажи техники. Новое качественное финансовое решение для приобретения высококачественной техники украинскими аграриями предложила американская компания John Deere – теперь как крупные агрохолдинги, так и мелкие и средние по размерам аграрные предприятия имеют возможность воспользоваться среднесрочным кредитом до 5 лет от Райффайзен Банка Аваль и Райффайзен Лизинг Аваль и приобрести необходимый для своего хозяйства трактор, комбайн или другое оборудование производства John Deere с годовыми ставками от 1% [23]. И это при том, что для отечественного сельскохозяйственного машиностроения стоимость

кредитных ресурсов достигает 18-20% годовых [12, 18].

К этому следует присовокупить и тот факт, что компании-производители и торговые марки, занимающие лидирующие позиции на украинском рынке сельскохозяйственных технических средств, находятся все еще в процессе формирования своих дилерских сетей, развивающихся главным образом по региональному принципу, что определяет некоторое изменение ориентации конкуренции между дилерами этой техники с ценовой на сервисную в части обеспечения послепродажного ее сопровождения. А нужный спрос и высокая концентрация техники при региональной ориентации конкуренции между дилерами создают возможности для обеспечения им удовлетворительного объема оборота с реализации техники, запчастей к ней и ее сервиса.

Стать официальным дилером крупной компании-производителя или торговой марки сельскохозяйственной техники не так просто: для этого нужно заслужить хорошую репутацию в сфере соответствующих взаимоотношений, и, кроме того, осуществить необходимые инвестиции в размере 2 млн. евро в сервисный центр, 1,5 млн. евро – в склад техники и 1 млн. евро – в склад запчастей, который должен постоянно поновляться. При этом «плече» доставки запчастей от дилерского центра и сервисного обеспечения хозяйств не должно превышать 100 км» [8, с. 87]. Очевидно, что далеко не все задействованные в сфере продажи сельскохозяйственной техники могут иметь возможность осуществить такие довольно значительные инвестиции – для этого нужны достаточно большие объемы продажи техники

Кроме того, компании-производители все большее внимание обращают на способность компаний-дилеров соответствовать поставленным требованиям. Например, New Holland и Case, представительства которых появились в Украине в 1997 г. и сначала функционировали отдельно, но со временем объединились в CNH, теперь работают через одного общего дилера. Имеют к нему такие требования: чувствоваться сильным на рынке, иметь надежную финансовую основу, чтобы быть готовым к неожиданным требованиям клиентов. Еще одно требование –

подбор высокопрофессиональных специалистов [15]. Фирма CLAAS представляет свою технику в Украине уже 20 лет через сеть официальных дилеров, разделенных по регионам. Основными требованиями фирмы к своим дилерам является наличие современных складов запчастей, сервисных и учебных центров во всех регионах страны. Очень важным для компании является оперативный мобильный сервис, поэтому сервисные автомобили должны быть полностью укомплектованы необходимым инструментом для оперативной диагностики, замены смазочных материалов, несложного ремонта и т.д. Все инженеры и сервисные механики дилерских сервисных служб ежегодно проходят обучение в Академии компании в Германии [15].

Характерной чертой для отечественных дилеров импортной сельскохозяйственной техники на сегодня является практически полный отказ от услуг субдилеров, поскольку последние не имеют надлежащей мотивации и не видят перспективы собственной деятельности [16, 22]. Тогда как, например, в Германии компания Mager&Wedemeyer (работает уже 108 лет!) 70% продажи осуществляет через субдилеров, которых у нее около 50 и которые за это получают соответствующие комиссионные (за то, что нашли клиента и продолжают обеспечивать ему необходимый сервис. Хотя, справедливости ради, следует обратить внимание на наличие определенной тенденции к некоторому уменьшению доли этого варианта продажи [13, 24]. Основными клиентами указанной компании (80% продажи сельхозтехники) являются фирмы-контракторы (около 600!), которые оказывают фермерам постоянные услуги по обработке почвы, при этом львиную долю прибыли фирме приносят сервис и продажа запчастей, тогда как собственно реализация сельхозтехники идет почти с нулевой маржей. Trade-in дилерская сеть Mager&Wedemeyer осуществляет уже на протяжении 80 лет [13, 24], тогда как в Украине этим видом бизнеса занимаются только отдельные дилеры, в частности «Волынская фондовая компания», «Цепеллин Украина», а наиболее – «Амако Украина», которая была первой в стране компанией, реально начавшей работать по этой

схеме и постоянно развивающей это направление деятельности.

Относительно новой тенденцией в формировании материально-технической базы сельского хозяйства в Украине является смена соотношения между новой и бывшей в употреблении техникой. Если рассчитывать соответствующие показатели в стоимостном выражении, то на сегодня более 80% комбайнов и более 90% тракторов поставляются в Украину новыми, что объективно можно оценить как явление в общем положительное, особенно, если эти данные сравнить с ситуацией нескольколетней давности, когда, например, в 2010 г., согласно данным Министра аграрной политики и продовольствия Украины г. Н. Присяжнюка, в страну завезли 1700 зерноуборочных комбайнов, из которых 1100 – бывших в употреблении [14, 28]. Основным фактором такого положительного влияния на смену характера тенденции в указанной сфере является то, что крупные дилеры, как правило, больше внимания уделяют именно новой технике, а мелкие компании занимаются преимущественно использованной техникой, в связи с чем объемы ввоза новой техники превышают объемы ввоза техники, бывшей в употреблении, к тому же и ввозить новую технику легче.

Но, поскольку потребности сельскохозяйственных производителей в технике пока еще достаточно значительны, структурные изменения на рынке сельскохозяйственной техники могут иметь дальнейшее развитие, направление которого предвидеть пока довольно проблематично – все будет зависеть от того, насколько успешным будет в Украине развитие крупнотоварного производства сельскохозяйственной продукции в форме хотя бы уже упомянутых агрохолдингов как основных клиентов дилеров сельскохозяйственной техники – на сегодня в Украине практически только они и некоторые другие крупнотоварные и большие по размерам сельскохозяйственные предприятия имеют возможность инвестировать в современную сельскохозяйственную технику, поскольку, используя свои экономические, а значит и политические преимущества, получают кредиты или привлекают средства через IPO. Согласно с оценкой представителя Немецкого союза производителей сельско-

хозяйственной техники Александра Гауса, на сегодня регулярным обновлением техники в Украине занимается не более 100 сельскохозяйственных предприятий [17, 41].

С уверенностью можно сейчас сказать лишь то, что объемы рынка сельскохозяйственной техники в Украине в дальнейшем будут возрастать. Большинство украинских аграриев, придя в себя после кризиса, поняли, что наиболее выгодными капитальными вложениями являются вложения в обновление и расширение собственной материально-технической базы, которая уже давно этого требовала. При этом, с насыщением рынка и производителей сельскохозяйственной продукции техническими средствами в структуре рыночного оборота в этом секторе будет возрастать доля запчастей, что будет сопровождаться и соответствующим ростом рентабельности этого направления продажи. Поэтому уже сегодня наличие мощного современного склада запасных частей с автоматизированной системой поиска и современной ремонтно-диагностической базы является серьезной предпосылкой для создания в ближайшем будущем весомых конкурентных преимуществ.

Пока что рынок бывшей в употреблении сельскохозяйственной техники в Украине между собой делят бренды John Deere и CLAAS, имеющие сравнительно хорошо налаженную систему обеспечения запасными частями, что, вместе с высокой популярностью их торговых марок, формирует значительный спрос именно на эту технику со стороны и не столь крупных производителей.

В то же время, расчеты показывают, что для государства на сегодня все-таки имеет смысл вкладывать средства в производство собственной сельскохозяйственной техники. В частности, заслуживает внимания то, что 4-9 таких машин, хотя и с низшей производительностью, стоят в 3-7 раз меньше, чем единица аналогичной техники иностранного производства. При практически одинаковых технических характеристиках украинский трактор ХТЗ-1631 дешевле американского аналога "John Deere-8120" почти в четыре раза. Импортная техника имеет эксплуатационные издержки в 1,5-2 раза выше, по сравнению с отечественными аналогами. Отно-

сительно надежности, то результаты исследований свидетельствуют о том, что в первые годы эксплуатации в хозяйствах отечественные трактора имеют наработку на отказ в 2-3 раза меньшую, чем, например, американские. Но, с увеличением термина эксплуатации, наработка на отказ у отечественных тракторов начинает возрастать [3, 33]. Очевидно, это связано со спецификой структуры продаж техники, например, на американском рынке: часть фермеров ее практически не ремонтируют, а после 3-4 лет гарантийной эксплуатации просто продает. Другая часть склонна к приобретению именно использованной техники, в 4-5 раз дешевле новой техники, инвестируя больше средств в ее обслуживание и ремонт. В наших условиях новую импортную технику может себе позволить далеко не каждое сельскохозяйственное предприятие, а нужных сервисных структур для ее обслуживания в достаточном количестве в Украине еще не создано.

Кроме того, иностранная энергонасыщенная техника недостаточно приспособлена к агрегатированию с отечественными рабочими машинами и требует значительных площадей для работы. Иностранный фактор в решении проблемы развития отечественного сельскохозяйственного машино- и тракторостроения можно более эффективно задействовать в форме кооперации иностранных и отечественных производителей техники с расширением использования современных материалов и качественной элементной базы машин.

Относительно государственной поддержки развития отечественного сельскохозяйственного машиностроения следует иметь в виду, что поддерживать отечественного производителя – дело благородное, но просто поддерживать его – мало, большинство предприятий следует перестроить и переоборудовать заново [14, 28].

Реальным шагом в направлении улучшения государственной политики в сфере материально-технического снабжения сельскохозяйственных предприятий могло бы быть принятие решения насчет осуществления бюджетных ассигнований на техническое переоснащение украинских производителей сельскохозяйственной техники и на развитие инфраструктуры рынка сельскохозяйствен-

ных машин в размере хотя бы 1% от объема затратной части государственного бюджета. Кроме того, государство должно содействовать развитию кооперации предприятий по производству сельскохозяйственной техники, что даст возможность значительно ее удешевить и осовременить.

Этому должны бы способствовать и определенные шаги на пути финансовой поддержки производителей техники посредством, например, создания для них «налоговых каникул» или линий государственного кредита на льготных условиях и т.д., не говоря уже о прямом субсидировании или дотировании этих отраслей.

Перспективным направлением в решении указанной проблемы может быть и создание отечественными производителями сельскохозяйственной техники дилерской системы по реализации этой продукции с разработкой региональной системы снабжения ее потребителей, для чего нужно кардинальное развитие маркетинговой деятельности самих производителей [6, 23-27].

Кроме того, существенными и архиважными вопросами являются уровень качества и уровень надежности сельскохозяйственной техники отечественного производства, повышение которых – решающий фактор увеличения спроса на нее.

ВЫВОДЫ

1. Состояние материально-технической базы сельского хозяйства в Украине на сегодня не соответствует современным требованиям и перспективам дальнейшего развития отрасли. Основными факторами такой ситуации являются: низкая инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий; отсутствие в стране государственной технической политики в сфере сельского хозяйства и налаженной системы материально-технического снабжения; отсутствие финансирования научно-исследовательских работ в сфере производства машин и оборудования и их использования в сельском хозяйстве; некачественное хранение сельскохозяйственной техники; отсутствие системы подготовки кадров для работы на сложной сельскохозяйственной технике и в сфере ее обслуживания; сложное финансово-экономическое

положение отечественных заводов-производителей сельскохозяйственной техники и низкое ее качество.

2. Возможностей улучшения состояния материально-технической базы сельского хозяйства в Украине потенциально существует два: импорт материальных ресурсов иностранного производства или развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения. Существующие мощности отечественного сельскохозяйственного машиностроения и объемы необходимых капитальных вложений в его нужное развитие не вселяют надежды на возможность удовлетворения потребностей сельскохозяйственных производителей страны в необходимых им средствах производства в ближайшей и в более отдаленной перспективе. Поэтому на сегодня наиболее реальным путем решения проблемы является, все-таки, импорт техники, и этот процесс уже начался и осуществляется довольно интенсивно через все более разветвленную в Украине сеть дилеров ведущих мировых производителей этих материальных ресурсов. Присутствие на отечественном рынке импортной техники и дилеров мировых ее производителей сегодня – явление положительное, поскольку оно повышает уровень обеспеченности отечественных производителей качественной техникой и уровень конкуренции на рынке технических средств.

3. Основными путями улучшения обеспечения сельскохозяйственных предприятий техникой являются: государственное содействие развитию отечественного сельскохозяйственного машино- и тракторостроения в кооперации с иностранными предприятиями, создание системы ремонтно-сервисного обслуживания и надлежащей инфраструктуры рынка сельскохозяйственной техники и системы подготовки кадров для работы с сельскохозяйственной техникой. Развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения возможно только при наличии мощного государственного содействия в конструктивной перестройке машиностроительных заводов этого сектора. Целесообразным является также увеличение объема средств на проведение научных исследований в сфере

разработки и совершенствования сельскохозяйственных машин, оборудования и тракторов с целью повышения их конкурентоспособности. Этому должна способствовать и государственная техническая политика и создание отечественного сельскохозяйственного машиностроения за счет концентрации на этом направлении средств, которые можно получить вследствие переориентации финансовых потоков в стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Babickij L. 2012. Kompleks peredviznykh sredstv tehničeskoho obsluzyvanija i diahnostiki kak osnova resursosberhajushchyh tehnologij tehničeskoho servisa APK Ukrainy // MOTROL. Commission of Motorization and Energetics in Agriculture - Lublin, Vol.14. No. 5, 3-7.
2. Beznar F. 2007. Tehnika APK: Dosvid Vinnychyny. Ahrarnyj tyzden. №20 (020).12.
3. Bilousko Ja. K. Investycyjne zabezpečennja tehniko-tehnologičnoho pereosnashčennja ahrarnoho vyrobnyctva // Ekonomika APK. – №6. 32-35.
4. Brend John Deere «nabrav vahy» // Propozytsija. – 2012. – №11. 8.
5. Horda O. 2012. Vid vytokiv do siohodennja // The Ukrainian Farmer. – №1. 13-14.
6. Derevets I.S. 2007. Servisna baza dylerskyh pidprujemstv u systemi materialno-tehnič-z-noho zabezpečennja APK Ukrajinu // Ekonomika APK. – №4. 23-27.
7. Desiat rokiv «Agrotek» // Propozytsija. – 2012. – №11. 11.
8. Jevtuszenko V. 2012. Rynok silhosptechniki: rostemo dali // The Ukrainian Farmer. – №6. 86-87.
9. John Deere bere intelektom // Propozytsija. – 2012. – №9. 82.
10. John Deere vidkryvaje novyj sklad zapchastyn v Ukraini // Propozytsija. – 2012. – №9. 81.
11. Kločko I. 2012. Traktor dla pola // AgroMarket. - №1, 5-8.
12. Kovalchuk S. J. 2011. Prioritytety vitchyznjanoho mashynobuduvannja dla ahropromyslo-voho kompleksu // Ahrosvit. — № 23. 16 - 19.
13. Korotych P. 2012. Dylerstvo po-nimecku // The Ukrainian Farmer. – №1. 24-25.

14. Mazur Je. 2012. Tehnični aspekty – 2012. // The Ukrainian Farmer. – №1. 28-29.
15. My – proizvoditeli selhoztehniki // The Ukrainian Farmer. – 2012. – №1. 16.
16. My - dilery // The Ukrainian Farmer. – 2012. – №1. 18-22.
17. Myhajlov Ju. 2012. Ukrajinke silskohospo-darske mashynobuduvannja: stara divka, jaka vze nikomu ne potribna // Propozytsija. — №4. 38-41.
18. Mocnyj V. 2007. Potribno prydylaty bilshe uvahy pidvyshčennju konkurentospromoznosti vitchyznjanoji techniki // Ahrarnyj tyzden. – №19(019). 1-5.
19. Niziński S. 2007. Problemy współczesnej logistyki w aspekcie utrzymania ruchu obiektów technicznych // MOTROL. Commission of Motorization and Energetics in Agriculture – Lublin, Vol. 9, 144-154.
20. Novyj hravec na rynku Ukrainy // www.titanmaszynery.com.
21. Plizga K. 2012. Postęp techniczny w budowie ciągników na przykładzie ciągników firmy New Holland // MOTROL. Commission of Motorization and Energetics in Agriculture – Lublin, Vol. 14. No. 5, 107-110.
22. Vojtiuk V. Demko A. 2007. Tsej nenaviazlyvyj techničnyj servis v APK // Propozytsija. – №12. 106-109.
23. Zhovnuruk Ja. 2013. Novi mozlyvosti dla kupivli techniki John Deere // AgroMarket. – №2. 5.

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF UKRAINE'S MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF AGRICULTURE FORMATION

Summary. 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 dynamic and structure of agricultural technique supplying from abroad is shown.

Special attention is devoted to the rising role of leading dealers of agricultural technique producers. The characteristic of such main dealers of agricultural technique in Ukraine, as well as some conditions of dealer system formation and specifics of competitive fight among dealers for markets and clients

are done. The evaluation of statement and possibilities of domestic agricultural machines plants development is realized and needed for that conditioned are defined.

Key words: agricultural enterprises, material and technical base, dealers, import, producers of agricultural technique, governmental support.