УДК 631.145:338.436

Сатир Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств,
Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДИЛЕРСЬКОЇ МЕРЕЖІ ПО РЕАЛІЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Стан агропромислового комплексу багато в чому визначається його технічною оснащеністю, без якої неможливі впровадження і розвиток сучасних високоефективних технологій вирощування сільськогосподарських культур та виробництва тваринницької продукції. Сільськогосподарська техніка повинна бути високотехнологічною, якісною, з тривалим терміном ефективної експлуатації при відповідному гарантійному та післягарантійному обслуговуванні. Технічна оснащеність сільського господарства є тим чинником, який справляє визначальний вплив на сфери продовольчого та сировинного забезпечення народного господарства, а в підсумку - на продовольчу безпеку країни. Тому слід зазначити, що несприятливі тенденції у розвитку ринку матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства можуть призвести до негативних соціальних та економічних наслідків для країни.

В умовах, коли незначне зростання обсягів виробництва в сільгоспмашинобудуванні і розширення зв'язків у системі ресурсного забезпечення сільського господарства призвели до збільшення витрат сфери обігу, увагу підприємців та держави сконцентрувалося на пошуку нових форм оптимізації ринкової діяльності і скорочення витрат у даній сфері з урахуванням інтересів сільськогосподарських товаровиробників. Одним з напрямків підвищення ефективності ресурсного забезпечення, подолання існуючих в агрозабезпечення кризових явищ, на нашу думку, може стати логістизації ресурсного забезпечення сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ресурсно-технічного забезпечення ефективної виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств завжди знаходилися в центрі уваги вітчизняних науковців: П. Т. Саблука, П. І. Гайдуцького, В. Я. Месель-Веселяка, Г. М. Підлісецького, П. А. Денисенка, Я. К. Білоуська, В. О. Питулька, В. М. Трегобчука, В. С. Шебаніна та інших. Проте, незважаючи на високий науковий рівень робіт, окремі аспекти цієї багатогранної проблеми залишаються недостатньо дослідженими, зокрема розвиток дилерської мережі.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо розвитку системи по реалізації матеріально-технічних ресурсів для сільськогосподарських підприємств шляхом розвитку мережі дилерських центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід багатьох зарубіжних країн з розвиненою економікою показує, що дилерська форма організації технічного обслуговування і ремонту машин у сільському господарстві найбільш раціональна.

Такий вид технічного обслуговування найбільш поширений у країнах Західної Європи та США, відповідальність за своєчасне та якісне виконання несе офіційний дилер фірми-виробника [1, с. 123]. Регіональний дилер повинен мати розгалужену мережу сервісних центрів, які виконують функції продажу та післяпродажного обслуговування власної продукції. Аналіз останньої інформації щодо розвитку зарубіжних ринків сільськогосподарської техніки свідчить про зниження обсягів продажу, що зумовило звуження дилерської мережі. Наприклад, у Франції за 1980-2005 рр. кількість виробників зменшилося на 15%, а дилерів – майже на 75%. Подібна ситуація спостерігається у США, де за останні 20 років кількість робочих місць у сільськогосподарському машинобудуванні скоротилося від 100 до 18,3 тис., кількість дилерів зменшилося на 45% і нині налічує 8,6 тис. торговельних підприємств дилерської мережі.

Дещо інакше склалася ситуація у Німеччині. Зниження обсягів реалізації нових сільськогосподарських машин та звуження дилерської мережі стало причиною зростання кількості фермерів, що надають перевагу ремонту техніки власними силами або за допомогою сторонніх організацій. Вибір між ремонтом у власній майстерні та у дилера ускладнювався відсутністю попередньої інформації про вартість ремонту сторонніми організаціями. У 1991 р. головна організація підприємств торгівлі і технічного сервісу сільського господарства Німеччини (НАС) розробила для своїх членів нові загальні правила ведення справ, що затверджені федеральним відомством з нагляду за діяльністю картелів. Правилами передбачається:

─постачання техніки, у тому числі: ціна, умови оплати і переходу права власності на товар, терміни постачання, транспортування, відповідальність і рекламації;

—ремонту: правила прийому на ремонт, кошторис витрат, витрати на непередбачені договором роботи, прийом техніки з ремонту, розрахунок вартості замовлення й оплата, заставне право, гарантії і відповідальність, пробна поїздка.

Це дало змогу сільськогосподарським виробникам самостійно вирішувати, який варіант ремонту (у дилера, сторонніми організаціями чи власними силами) найбільш вигідний.

Особливість організації технічного сервісу в розвинутих країнах полягає у можливості прямого зв'язку сільськогосподарського виробника з фірмами-виробниками машин і устаткування для сільського господарства. Запасні частини, вузли та ремонтні матеріали можуть постачатися безпосередньо клієнту, без створення штучного дефіциту та запобігання отриманню надприбутків сервісними підприємствами [2, с. 118].

В організаційній структурі в мережі виробничо-технічного обслуговування сільського господарства багатьох країн виділяють три основні ланки: виробник, дилер (всередині країни і в країнах імпортерах) і споживач (фермер).

Загальна схема технічного сервісу наведена на рис. 1.

Рис. 1. Схема технічного сервісу

Джерело : авторська розробка

Фермери мають можливість купувати в особисту власність тільки техніку з тривалим терміном використання протягом року, а найбільш складну і, відповідно, більш дорогу, необхідну кілька днів у році (на оранці, збирання врожаю), брати в оренду чи на прокат [3, с. 14].

Саме оренда техніки в країнах Заходу - один з ефективних шляхів зниження високих витрат, пов'язаних з придбанням, утриманням та ремонтом обладнання.

Аналіз показує, що за кордоном діють різні форми технічного сервісу - від прямих зв'язків фірми-виробника із споживачем, до участі посередницьких організацій з широким спектром пропонованих додаткових послуг (крім перепродажу техніки споживачеві). Найбільш поширеною формою організації технічного сервісу, особливо в США, є функціонування дилерських підприємств. У той же час, в останні 15-20 років чітко проявляється тенденція зниження числа дилерських підприємств і економічної ефективності їх діяльності. Одночасно відбувається скорочення обороту продажів.

Значення сервісу зросла в 80-і рр., коли загальне погіршення фінансового становища змусило фермерів продовжити терміни експлуатації техніки. В результаті значно збільшилися обсяги ремонтних робіт. Якщо в 70-х рр. витрати на ремонт становили 0,25-0,3 долара США на 1 долар вартості техніки, то в середині 80-х вони зросли майже в два рази. Ці витрати - третина витрат фермерів на ремонт виробничих приміщень, обладнання та закупівлю палива, що відповідає 4% всіх виробничих витрат в сільському господарстві США.

Технічне обслуговування прийняло настільки значні масштаби, що перетворилося на самостійну галузь економіки, де зайняті сотні тисяч людей. Сумарний річний оборот підприємств такого профілю в 3-5 разів перевищує вартість щорічного випуску машин [4, с. 24].

У багатьох країнах спостерігається відмінність в організаційних формах обслуговування сільськогосподарської техніки, але спільним є відповідальність за технічний стан протягом всього терміну її експлуатації, яку несе фірма-виробник. Цей принцип закріплений законодавчо, він забороняє продаж техніки без організації її технічного обслуговування через мережу незалежних організацій-дилерів [5, с. 23].

Дилерська служба дозволяє використовувати однорівневий маркетинговий канал, робить постачання більш оперативним, скорочуючи число посередників між заводом-виробником і сільським товаровиробником до одного.

Враховуючи особливості сільського господарства України, не можна механічно перенести для використання схеми дилерської служби зарубіжних країн.

Великомасштабні сільськогосподарські виробництва в Україні, відмінність зональних ґрунтово-кліматичних умов, недостатність енерготехнічного забезпечення господарств, відсутність універсальності, роз'єднаність в машинах і агрегатах, що випускаються заводами, наявність власних внутрішньогосподарських служб - все це впливає на існування системи агротехнічного сервісу, тому він, на відміну від західного, повинен мати широкі виробничі функції.

У нашій країні доцільно передбачати більш інтенсивне інженерно-технічне обслуговування і ремонт машин, а також виробничо-технологічне з виконанням складних і трудомістких робіт, в першу чергу, для економічно слабких сільгосптоваровиробників, а також матеріально-технічне та транспортне забезпечення всіх структур сільського господарства з доставкою промислової продукції в господарства, інформаційно-маркетингове і юридичне забезпечення.

В якості одного з перспективних напрямків розвитку технічного сервісу можна визначити створення та обслуговування ринку вживаної техніки. Її з урахуванням вартості по відношенню до нових машин, стануть купувати ремонтні заводи, технічні центри та дилери та після ремонту будуть реалізовувати менш заможним клієнтам [6, с. 112].

Схема формування і функціонування дилерських пунктів представлена на рис. 2.

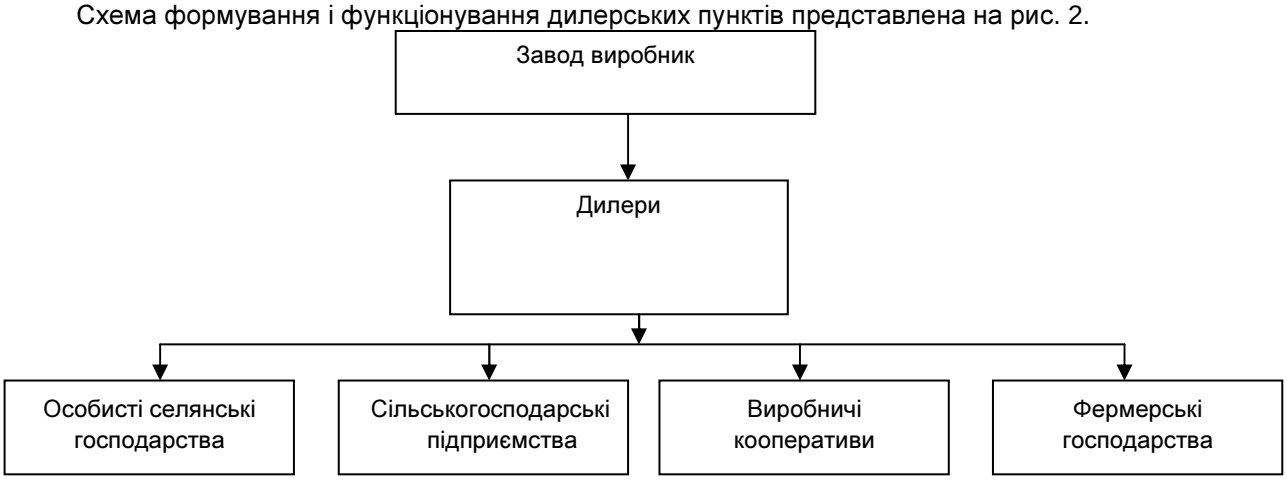

Рис. 2. Схема функціонування дилерської служби

Джерело : авторська розробка

Дилерська служба може виконувати певний перелік послуг для споживачів і виробників сільськогосподарських машин, наприклад: прогнозувати потребу в новій техніці і проводити її рекламу; здійснювати передпродажну підготовку, продаж і доставку споживачам; лізинг і продаж вживаної техніки; навчати споживача роботі на новій техніці; проводити технічне обслуговування і ремонт, постачання запасних частин в гарантійний і післягарантійний періоди; виконувати окремі види транспортних та інших робіт [7, с. 65].

Для ефективної організації роботи дилера щодо забезпечення замовників необхідними деталями, матеріалами і технічними засобами потрібно організувати фінансовий аналіз, вивчення попиту та результатів торгівлі, ефективне управління запасами, автоматизовану підготовку проектів замовлень і поповнення складу. Все це допоможе забезпечити роздільний облік машин як товару - об'єктів гарантії та ремонту з накопиченням інформації по обслуговуванню, постачання запасними частинами зі статистичним аналізом за ряд років витрат і параметрів, що визначають групу знижок, характер цін; реалізацію запасних частин за комерційними цінами, відновлення агрегатів для свого оборотного фонду та ін. [8, с. 14].

Сформована дилерська служба зможе врахувати інтереси заводів-виробників сільськогосподарської техніки, з одного боку, і її споживачів - з іншого, і стати сполучною ланкою між ними.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, логістизація процесу ресурсного забезпечення в сільському господарстві в цілому з урахуванням усіх специфічних його особливостей дозволить знизити сукупні витрати по всьому логістичному ланцюгу товароруху, сформувати ефективні канали розподілу продукції сільгоспмашинобудування через дилерську мережу, здійснити прогнозування потреб в матеріально-технічних ресурсах, орієнтувати промислові підприємства на випуск конкурентоспроможної продукції, здійснювати формування замовлень та аналіз ринку, вдосконалювати лізингову діяльність, забезпечити контроль за постачанням якісних товарів і послуг

сільському господарству, сформувати інфраструктуру ринку, координуючу вертикальні і горизонтальні зв'язки з регулюючою функцією держави.

Одним з напрямків розвитку послуг постачання, ремонту і технічного обслуговування є формування дилерської мережі прямих зв'язків з заводами-виробниками. Створення на селі дилерських служб призведе до обслуговування сільськогосподарської техніки конкуруючих марок з метою закріплення зв'язків з користувачем, підтримки конкурентоспроможності та встановленню взаємовигідних партнерських відносин. Такий підхід забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень у сфері вибору між рівнем якості технічної послуги і рівнем витрат на її здійснення.

Фірмові центри (або дилерська служба) повинні мати склади з необхідним фондом запасних частин, пересувні та стаціонарні пункти технічного обслуговування, ділянки по діагностуванню, ремонтні майстерні. Центри будуть проводити навчання механізаторів і обслуговуючого персоналу, надавати консультаційні послуги, а створюватися вони повинні за рахунок фірм-постачальників техніки, а також на базі ремонтно-технічних підприємств, машинно-технологічних станцій.

Підйом сільськогосподарського виробництва в умовах жорсткої конкуренції можливий тільки шляхом пошуку нових форм і методів обслуговування споживача, прискореного впровадження сучасних технологій, застосування техніки світового рівня і своєчасного оновлення машинно-тракторного парку.

Бібліографічний список

1. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення / [Яковенко В. П., Білоусько Я. К., Підлісецький Г. М. та ін.] ; за ред. Г. М. Підлісецького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 220 с.
2. Шкляр В. Б. Становлення і розвиток ринку матеріально-технічних засобів в аграрному виробництві / В. Б. Шкляр // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 117-121.
3. Деревець І. С. Деякі аспекти матеріально-технічного та інженерного забезпечення АПК України / І. С. Деревець // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 12-16.
4. Соболев В. И. Совершенствование технического сервиса машин и оборудования сельскохозяйственных предприятий / В. И. Соболев // Техника и оборудование для села. – 2001. – № 2. – С. 23-25.
5. Рекомендации по формированию системы дилерского обслуживания в сельском хозяйстве / [Дорофеева И. А., Турусова В. П., Федотов А. Ф., Жуковина С. Е.] ; РАСХН. ВНИЭСХ. – М., 1999. – 43 с.
6. Михалев А. А. Совершенствование системы производственно-технического обслуживания агропромышленного комплекса / А. А. Михалев. – М. : Агри-Пресс, 2001. – 208 с.
7. Кочанов М. А. Проблемы производственного обслуживания сельского хозяйства / М. А. Кочанов // АПК: экономика и управление. – 1998. – № 8. – С. 61-66.
8. Конкин Ю. А. Технический сервис: реальность и перспективы экономических отношений / Ю. А. Конкин, Н. Е. Зимин // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 1997. – № 8. – С. 11-16.

Анотація

Розглядається проблеми розвитку мережі дилерських центрів по забезпеченню сільськогосподарських підприємств матеріально-технічних ресурсів. Значна увага приділена оцінці зарубіжного досвіду функціонування дилерських пунктів. Запропоновані шляхи по покращенню їх функціонування з урахування стану розвитку сільського господарства України.

Ключові слова: *сільськогосподарське підприємство, матеріально-технічні ресурси, дилерські центри, матеріально-технічне забезпечення.*

Аннотация

Рассматривается проблемы развития сети дилерских центров по обеспечению сельскохозяйственных предприятий материально-технических ресурсов. Значительное внимание уделено оценке зарубежного опыта функционирования дилерских пунктов. Предложены пути по улучшению их функционирования с учетом состояния развития сельского хозяйства Украины.

Ключевые слова: *сельскохозяйственное предприятие, материально-технические ресурсы, дилерские центры, материально-техническое обеспечение.*

Annotation

We consider the problem of developing a network of dealerships to provide farm inputs. Much attention is paid to the assessment of foreign experience functioning dealer outlets. The ways to improve their functioning on the state of agriculture in Ukraine.

Key words: *farm, inputs, dealerships, logistics.*