

УДК 338.2:631.173.6

В. Є. Скоцик,
д. е. н., доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

V. Skotsyk,

doctor of economics, associate professor,

National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF THE FORMATION OF A SYSTEM
OF SERVICE OF AGRICULTURAL MACHINERY ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES
OF THE FORMATION OF A SYSTEM OF SERVICE OF AGRICULTURAL MACHINERY

Важливе місце в інфраструктурному забезпеченні досліджуваному ринку відводиться розвитку підприємствами-виробниками техніки дилерських структур. Зазначимо, що в індустріально розвинутих країнах світу такий підхід до сервісного забезпечення не використовується. Щоб забезпечити свого дилера необхідними запасними частинами, створюється мережа з метою надання сервісу продукції — спеціалізовані центри.

Для проведення технічного сервісу сучасної сільськогосподарської техніки обґрунтовано більш ефективну порівняно з традиційною організацію системи регіонального технічного сервісу за дворівневою системою. Крім безпосереднього регіонального дилерського центру (1-й рівень), така система передбачає наявність мережі опорних пунктів (2-й рівень), розташованих у зонах найбільш інтенсивного розміщення сільськогосподарських підприємств.

Дієвим напрямом модернізації технічної бази сільськогосподарських товаровиробників є використання програми Trade in — системи взаємозаліку, за якої вживану техніку можна використовувати як засіб для часткової оплати нового обладнання.

Невирішеним нині є питання щодо відповідної підготовки кадрів, насамперед механізаторів, тому що в сільськогосподарському виробництві використовуються інноваційні складні технічні системи. На нашу думку, при придбанні технічно складної техніки важливого значення набуває також надання документа про допуск до роботи на ній механізаторів, що може стати однією із гарантій її ефективного використання, а також здійснення підготовки й перепідготовки інженерно-технічного та агротехнічного персоналу аграрних підприємств.

An important place in the infrastructure provision of the market under study is the development of enterprises-manufacturers of equipment dealerships. It should be noted that in the industrially developed countries of the world such an approach to service provision is not used. In order to provide its dealer with the necessary spare parts, a network is created to provide service products — specialized centers.

The technical service of modern agricultural machinery is substantiated more effectively than the traditional organization of the regional technical service system in a two-tier system. In addition to a direct regional dealer center (1st level), this system implies the availability of a network of reference points (level 2) located in the zones most intensive placement of agricultural enterprises.

The effective direction of modernization of the technical base of agricultural producers is the use of the program Trade in — a system of offsets, in which the used technique can be used as a means for the partial payment of new equipment.

Unresolved issues concerning the appropriate training of personnel, first of all mechanizers, are currently being discussed, as innovative complex technical systems are used in agricultural production. In our opinion, when acquiring technically complicated machinery, it also becomes important to provide a document on the admission to operation of its machinery, which can become one of the guarantees of its effective use, as well as the training and retraining of engineering, technical and agrarian personnel of agricultural enterprises.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, сервіс, сільськогосподарська техніка, модернізація, якість.
Keywords: agricultural enterprise, service, agricultural machinery, modernization, quality.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі, залежно від виду технічних ресурсів, що постачаються сільськогосподарським підприємствам, доцільно виділити три форми ринків. Першу форму представляє первинний — ринок нової техніки, учасниками якого є заводи-виробники сільськогосподарської техніки і технічних ресурсів; дилерські організації-посередники як товаропровідна ланка між промисловими підприємствами та покупцями матеріально-технічних ресурсів, тобто безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами. Система агропостачання, які склалися в Україні, охоплює мережу торговельних організацій, що виконують основний обсяг робіт у торгово-посередницькій діяльності дилерської служби: виявляють платоспроможний попит споживачів на техніку, формують зведені замовлення, організовують поставки і розрахунки за продукцію, висувають матеріальні санкції постачальникам за низьку якість машин, забезпечують сервісне обслуговування нової техніки, надають кваліфіковану технічну допомогу у виправленні браку і усуненні дефектів машин, поставляють запасні частини для проведення капітальних і поточних ремонтів сільськогосподарської техніки. Заводи-постачальники, як правило, фінансують дилерську діяльність через надання знижок на ціни машин, запасних частин і вузлів, забезпечують технічною документацією та необхідним обладнанням, надають допомогу в навчанні кадрів дилерських підприємств і підприємств, покупців. Однак як недолік дилерської форми обслуговування слід вважати велику кількість посередників у ланцюзі руху товарів, внаслідок чого необґрунтовано завищуються ціни на матеріально-технічні ресурси для сільськогосподарських виробників.

Складові виробничо-технічного сервісу включають у себе матеріально-технічне постачання сільськогосподарських товаровиробників; ремонт і технічне обслуговування техніки та обладнання; транспортне, агрохімічне, технологічне, енергетичне й меліоративне обслуговування сільського господарства; наукове, інформаційне та інші види забезпечення цієї галузі. Водночас необхідністю є лізинг технічних засобів, дилерське обслуговування машин та обладнання в гарантійний період експлуатації, роздрібна та оптова торгівля продукцією виробничо-технічного призначення, маркетингова діяльність, закупівля, відновлення і продаж засобів механізації, які були у використанні тощо.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням оцінки й підвищення ефективності використання машинно-тракторного парку приділяли увагу багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Різні аспекти використання технічних ресурсів та організації системи технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва розглядалися у працях: В.Г. Андрійчука, В.М. Баутіна, В.Г. Більського, П.І. Гайдучького, М.І. Грицишина, Т.С. Івашківа, М.В. Краснощоківа, В.А. Левченко, М.Г. Лобаса, М.М. Малиша, М.М. Могилової, А.В. Непочатенко, В.І. Пастухова, П.П. Руснака, П.Т. Саблука, В.П. Ситника, А.М. Стельмашука, В.Л. Товстопята, В.С. Шебаніна та ін. Ними розроблено теоретичні засади і науково-практичні рекомендації щодо створення та функціонування технічного потенціалу сільськогосподарського виробництва. Зокрема нині постає потреба у дослідженні таких невирішених про-

блем: ремонтно-технічного агросервісу, а також вимагають додаткового вивчення можливості конкуренції як механізму саморегулювання ринків сільськогосподарських машин та ремонтно-технічних послуг, зниження цін і тарифів, підвищення якості продукції та послуг; вирішення проблеми технічного забезпечення та інноваційного розвитку техніко-технологічного потенціалу сільськогосподарського виробництва в умовах послаблення державного впливу на функціонування ринку

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо розвитку сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналіз інформаційних матеріалів переконує, що за кордоном простежується тенденція до модернізації техніки, що була в експлуатації. Наприклад, повна модернізація застарілої техніки широко практикується на підприємствах американської військової промисловості. За оцінкою Т.В. Спірідонов Пентагон щорічно витрачає на повну модернізацію літаків, танків, бронетранспортерів та іншої військової техніки близько 15 млрд доларів [1]. У США є компанії, які займаються відновленням і модернізацією зношеної техніки цивільного призначення, в тому числі тракторів. В основному при ремонті модернізації підлягають електрообладнання, дизельні двигуни, компресори. У великих обсягах цією роботою займається компанія "Caterpillar" (США), чий консолідований оборот у 2012 р. становив 36 млрд доларів. Відновлювальний ремонт дизельних двигунів здійснюється на її заводі в м. Корінф, шт. Міссісіпі. Сюди щодня прибуває понад 15 великовантажних автомобілів зі зношеними дизельними двигунами та їх агрегатами. При повній модернізації на заводі намагаються максимально використовувати зношені деталі шляхом їх відновлення. Якщо врахувати, що 70% вартості нового дизельного двигуна припадає на комплектуючі та матеріали і лише 30% — на зарплату робітникам, то у відновленому двигуні (ціна на який становить близько половини ціни нового) на частку деталей і матеріалів припадає 40% вартості. Слід зазначити, що в середньому тільки 20% деталей машин, що потребують капітального ремонту, підлягають відбракуванню, 25—40% придатні для подальшої експлуатації, а інші можна відновлювати. У процесі відновлення спрацьованої техніки кількість операцій скорочується в 5—8 разів порівняно з виготовленням нових деталей, а собівартість не перевищує 40—70% вартості при ресурсі відновлених деталей 80—90% нового виробу.

Доходи від капітального ремонту і модернізації дизельних двигунів настільки високі, що керівництво компанії створило нове відділення модернізації техніки, виручка від якого в 2014 р. досягла 1 млрд доларів. Для розширення діяльності з модернізації техніки у тому ж році компанія за 1 млрд дол. придбала корпорацію, що обслуговує залізничні вагони. Зарубіжні експерти вважають, що швидке зростання цін на природні ресурси та їх вичерпання, а також прийняття законів з охорони навколишнього середовища будуть сприяти подальшому кількісному збільшенню компаній, які займатимуться модернізацією зношеної техніки.

Важливе місце в інфраструктурному забезпеченні досліджуваному ринку відводиться розвитку підприємствами-виробниками техніки дилерських структур. Зазначимо, що в індустріально розвинутих країнах світу такий підхід до сервісного забезпечення не використовується. Щоб забезпечити свого дилера необхідними запасними частинами, створюється мережа з метою надання сервісу продукції — спеціалізовані центри [2].

Очевидно, що дилерські підприємства виконують функцію з'єднувальної ланки між фірмами-виробниками сільськогосподарської техніки та споживачами техніки і запчастин, які здійснюють продаж техніки та займаються маркетинговою, інформаційно-консультаційною та рекламною діяльністю. Другою функцією дилерських підприємств є допродажне обслуговування та регулювання техніки, а після продажу — технічний сервіс у гарантійний період, заміна окремих деталей у разі виявлення їх дефектів, а також надання інформації фірмі-виробнику [3].

Нині в Україні найбільшого поширення набула система організації фірмового технічного сервісу, за якої завод-виробник сільськогосподарської техніки створює мережу дилерських центрів, завданням яких є реалізація машин і обладнання з обов'язковою їх передпродажною підготовкою, обслуговуванням у гарантійний і післягарантійний періоди, а також контролем за якістю пропонованої до продажу техніки та запасних частин до неї. Зазначимо, що ця система має ряд недоліків. Здебільшого фірмовий технічний сервіс організовано за однорівневою системою, при якій обслуговування певної зони здійснюється виключно регіональною дилерським центром. При цьому крайні відстані сервісної зони можуть перевищувати 300 км, а розташування дилерського центру не завжди відповідає найбільш інтенсивному розміщенню продуктивних сил сільськогосподарського виробництва. Значне віддалення споживачів від регіонального дилерського центру призводить до збільшення часу на усунення несправностей, що особливо негативно позначається в умовах проведення комплексу польових робіт.

Для проведення технічного сервісу сучасної сільськогосподарської техніки обґрунтовано більш ефективну порівняно з традиційною організацією системи регіонального технічного сервісу за дворівневою системою. Крім безпосереднього регіонального дилерського центру (1-й рівень), така система передбачає наявність мережі опорних пунктів (2-й рівень), розташованих у зонах найбільш інтенсивного розміщення сільськогосподарських підприємств.

Опорні пункти, що становлять 2-й рівень організації сервісної служби, являють собою ремонтні майстерні зі складськими приміщеннями. Залежно від кількості обслуговування техніки в кожному опорному пункті є певна кількість діагностичних мобільних сервісних бригад, які виконують технічне обслуговування і поточний ремонт.

Описана система дасть можливість вирішити основне завдання виробника техніки — забезпечити стабільну продуктивність її роботи за рахунок максимального скорочення кількості зупинок і простоїв машин з технічних причин, швидкого усунення цих причин, належної експлуатації машини на всіх стадіях виробничого процесу, своєчасне забезпечення запасними частинами і матеріалами. Дотримання перелічених вимог та виконання гарантійного ремонту створюють можливість тривалої експлуатації техніки без погіршення експлуатаційних параметрів і продуктивності машин, що забезпечує їх достатню надійність.

Надійність характеризується безвідмовністю, довговічністю, ремонтпридатністю, передбачає мінімальну кількість зупинок з технічних причин, швидке усунення причин, що їх зумовили, правильний вибір машини, грамотну технічну експлуатацію і високу якість технічного обслуговування [4].

На швидкість усунення відмов сільськогосподарської техніки з технічних причин впливає швидке зна-

ходження несправностей, з'ясування їх причин, зручність проведення ремонту і його висока якість, що передбачає своєчасне постачання запасних частин.

Такий комплексний підхід дозволить планувати підвищення надійності машин на стадії технічної експлуатації [5]. Тому фірми-виробники сільськогосподарської техніки приділяють велику увагу підготовці технічного персоналу та навчанню операторів. З тією ж метою вони забезпечують своїх дилерів необхідною документацією всіх процесів обслуговування техніки, переносним діагностичним обладнанням і оснащенням, мастильними матеріалами та запасними частинами.

Діагностичні мобільні сервісні служби повинні визначати технічний стан елементів машини. Мета таких перевірок — виявлення відмов до того, як вони стануть причиною зупинки техніки. Від якості проведеного технічного сервісу більшою мірою залежить і характер несправностей та відмов, що виникають у процесі технічної експлуатації. Тому з метою обґрунтування оптимального варіанта організації дворівневої системи регіонального технічного сервісу необхідно виявити характер розподілу несправностей і відмов за рівнем їх усунення. Відповідно до класифікації, наведеної в роботі, несправності сільськогосподарської техніки можуть бути усунені в умовах опорного пункту, регіонального дилерського центру, а в особливих випадках — в умовах заводу-виробника.

У процесі проведених досліджень визначені основні параметри несправностей сільськогосподарської техніки. Отриману сукупність емпіричних даних розподілено за критерієм рівня системи технічного сервісу, на якому проводиться усунення несправності, згідно з наведеною в роботі методикою (табл. 1).

На підставі одержаних результатів, можна зробити висновок, що більшість несправностей сільськогосподарської техніки (79,6% для зернозбиральних комбайнів і 87,7% для тракторів) можна усунути в умовах опорних пунктів без залучення виробничих потужностей регіональних дилерських центрів та заводу-виробника. Таким чином, дворівнева система регіонального технічного сервісу сприяє зниженню витрат на ремонт сільськогосподарської техніки і скороченню часу її простою внаслідок несправності, що обґрунтовує актуальність пропонованої системи функціонування дилерських служб.

На основі дослідження діяльності дилерських центрів їх було розподілено за видами несправностей функціонального елементу сільськогосподарської техніки (табл. 2).

За даними таблиці 2 можливо сформулювати перелік необхідного обладнання, запасних частин і комплектуючих, оптимальний запас яких повинен бути опорному пункті. На основі ймовірного розподілу Парето встановлено, що обов'язковою є наявність набору запасних частин і комплектуючих, а також обладнання для усунення конкретної несправності в опорному пункті, у разі якщо ймовірність її виникнення становить не нижче 0,03%. Якщо ж ймовірність виникнення певної несправності менше заданої величини, то запас необхідних комплектуючих доцільно тримати в регіональному дилерському центрі [6].

Формувати складський запас для проведення ремонту в опорних пунктів слід з урахування обсягу машинно-тракторного парку, що знаходиться в обслуговуваній зоні, його складу за марками і видами техніки, а також спеціалізації сільськогосподарських підприємств і специфіки виконуваних МТП робіт.

Відповідно до обсягу матеріального потоку запасних частин здійснюється оптимізація параметрів мережі опорних пунктів і визначається їх місцезональне розташування.

Один з ефективних напрямів модернізації технічної бази сільськогосподарських товаровиробників передбачає використання програми Trade in — це система взаємозаліку, за якої вживану техніку можна використовувати як засіб для часткової оплати нового обладнання [7]. Техніка, що була в експлуатації і викуплена у клієнтів за схемою Trade in, проходить передпродажну

підготовку із заміною всіх дефектних вузлів і агрегатів, а потім пропонується на продаж.

На українському ринку цю послугу почали пропонувати відносно недавно, але вона вже знайшла широке використання в деяких галузях. Ця послуга пропонується з метою зробити процес продажу вживаної техніки безпечним і максимально спростити придбання техніки нового покоління, захищаючи покупців від всіляких ризиків, на які вони можуть наразитися при самостійному продажу. Ця схема відкриває нові можливості для підприємств, які розширюють своє виробництво, впроваджують нові технології або дбають про заміну техніки, навіть якщо на той момент у них немає вільних коштів.

У компанії "Агротек" (офіційного дилера сільськогосподарської техніки JohnDeere Україна) відзначають, що для українського ринку trade-in — не новий, але дуже перспективний напрямок. Однією з останніх угод компанії став обмін вживаних комбайнів JOHNDEERE 9660 STS 2006 і 2007 років випуску на новий трактор JohnDeere 9510R і кукурудзяну жатку JOHNDEERE 612C для АВПП "Украгротехнологія" Кіровоградської області.

Компанія АМАКО також співпрацює з аграріями за програмою Trade-in, яка дозволяє придбати нову техніку натомість вартості старої техніки, доплативши при цьому різницю в ціні [8].

Існують певні відмінності між trade-in і виставлення автомобіля на комісію. По-перше, по системі trade-in дилер купує транспортний засіб у клієнта. Беручи автомобіль на комісію, салон фактично лише надає торговий майданчик і виступає посередником між продавцем і покупцем, отримуючи за свої послуги комісійну винагороду. По-друге, суму, яку дилерський центр готовий віддати власнику технічного засобу, викуповуючи його в межах програми trade-in, клієнт сприймає тільки віртуально: гроші йдуть на часткову оплату нової машини у цього ж дилера. У разі здачі на комісію клієнт може забрати гроші. Крім того, працюючи за trade-in, дилер знижує вартість прийнятого засобу на 10—15% порівняно з ринковою ціною. Це відбувається тому, що згодом, продаючи його іншому клієнту, він змушений сплачувати з цієї угоди ПДВ. За умовами комісійної угоди додаткового оподаткування не виникає, тому 90% дилерських центрів працює саме за цією схемою.

При прийманні транспортного засобу на комісію з клієнтом укладається договір, на підставі якого в подальшому його реалізують. Після його продажу власник отримує задалегідь обумовлену суму. Але якщо техніку не вдається продати протягом певного часу, ця сума буде поступово знижуватися. Це створює передумови для зловживань з боку менеджерів дилерських центрів.

Однієї з причин слабкої популяризації трейд-ін в Україні до недавнього часу було небажання дилерів займатися цією справою. Крім того, чинне законодавство вимагало від фізичних осіб-продавців сплачувати 15% податку на доходи фізичних осіб, а з юридичних осіб вилучалося 20% ПДВ з кожної угоди купівлі-продажу. До того ж сума, в яку оцінювався вживаний транспортний засіб, заморожувалася до тих пір, поки не знайдеться покупець.

З 1 січня 2011 р. набула чинності нова редакція Податкового кодексу України, в якому ст. 189 регулюється схема оподаткування при купівлі-продажу вживаних транспортних засобів. Тепер продавець-фізична особа платить у бюджет держави 1% від суми договору, якщо це перша угода в поточному році, і 5% — з кожної наступної. Покупців-юридичних осіб обкладають податком тільки на отриману різницю.

Таблиця 1. Групування несправностей сільськогосподарської техніки за рівнем їх усунення в системі регіонального технічного сервісу

Показники	Кількість несправностей, %		Частка в структурі, %	
	зернозбиральні комбайни	трактори	зернозбиральні комбайни	трактори
Опорні пункти	74	93	79,6	87,7
Дилерські центри	17	4	18,3	10,4
Завод-виробник	9	3	2,2	1,9
Всього	100	100	100	100

Джерело: розробка автора на підставі даних компанії "АМАКО".

Як показує практичний досвід, ця програма вигідна як для сільськогосподарських товаровиробників, які мають можливість своєчасно оновлювати свій машинно-тракторний парк при суттєво нижчих витратах на її придбання, так і дилерам, які мають можливість наростити обсяги реалізації сучасної сільськогосподарської техніки.

Одним із суб'єктів ринку сільськогосподарської техніки та технічного сервісу є консалтингові компанії, які за замовленнями клієнтів займаються дослідженням ринків товарів, ліцензій, розробляють маркетингові програми, проводять аудит, оцінку ринкової вартості нової та техніки, що була у використанні, прогнозують кон'юнктуру ринку. Перспективним напрямом діяльності консалтингових фірм є сертифікація (запровадження системи менеджменту якості, екологічного менеджменту, безпеки та охорони праці, соціальної та корпоративної відповідальності за вимогами таких стандартів, як ISO 9001, ISO 14001, ISO 22001, OHSAS 18001 і спеціальних галузевих стандартів, а також надання навчальних послуг суб'єктам ринку.

Вважаємо, що розвиток інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки має здійснюватися у напрямі створення агротехнологічних центрів (дод. Н.2). Агротехнологічні центри за організаційно-правовою формою можуть бути представлені у вигляді кооперативних (міжгосподарських) структур, приватних, господарюючих товариств.

Вони можуть спеціалізуватися на вирощуванні окремих сільськогосподарських культур, бути комплексними — виробництво та переробка продукції рослинництва і тваринництва та багатofункціональними з технічного сервісу й надання агротехнологічних послуг у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції; виконання механізованих робіт; надання транспортних послуг; організації матеріально-технічного забезпечення; технологічної налагодки машин і обладнання; надання дорадчих послуг. На нашу думку, агротехнологічні центри доцільно створювати на рівні регіону, а також інтегрованих підприємств та окремих суб'єктів господарювання.

Основними функціями агротехнологічних центрів повинні стати:

1. Технічний огляд — послуги з оцінки техніки та стану МТП.
2. Технічний сервіс — діагностичні роботи, технічне обслуговування, ремонт сільськогосподарської техніки і обладнання.

Таблиця 2. Розподіл несправностей основних видів сільськогосподарської техніки, %

Причина несправності	Зернозбиральні комбайни			Трактори		
	Опорний пункт	Дилерський центр	Завод-виробник	Опорний пункт	Дилерський центр	Завод-виробник
Технічне обслуговування	97,4	2,6	0	95,1	4,9	0
Відмова ходової частини	63	24,9	12,1	71,9	21,8	6,3
Відмова трансмісії	67,5	27,9	4,6	56,7	31,2	12,1
Несправність двигуна	44,8	31,7	23,5	48,8	33,3	17,9
Несправність навісного обладнання	-	-	-	67,3	32,7	

3. Технологічний сервіс — виконання на договірних засадах за заявками сільськогосподарських товаровиробників механізованих робіт і послуг при виробництві сільськогосподарської продукції.

4. Матеріально-технічне забезпечення — постачання запчастин, торгівля добривами, засобами захисту рослин та ін.

5. Ведення сільськогосподарської діяльності — виробництво сільгосппродукції за прогресивними технологіями, здійснення демонстраційно-пропагандистських заходів.

6. Інформаційний супровід — поширення інформації про новітні технології, зміни в законодавстві та нормативному забезпеченні, маркетинг, надання консультацій.

7. Торгово-виставкова діяльність — пропаганда сучасної техніки, продаж техніки, вивчення ринку та формування замовлень.

Дослідження свідчать, що зміни на ринку сільгосптехніки відбуваються як від впливу зовнішніх факторів, так і обставин, які ініціюються безпосередньо товаровиробниками всередині ринку. Базовим є положення, за яким зміни всередині ринку як системи відбуваються внаслідок розбалансування основних і допоміжних процесів. Вони можуть стимулювати негативні або позитивні наслідки. Останні пов'язані з посиленням насамперед синергетичних ефектів.

Маркетингова діяльність на ринку сільгосптехніки вимагає вивчення потреб споживачів, формування каналів збуту, які створюють нову вартість і налагоджування зворотних зв'язків між виробниками та споживачами щодо якості та перспективних потреб.

Результативність фінансової діяльності в основному зводиться до можливості формувати у рамках стратегічного розвитку МТП необхідні грошові кошти, які залежить від багатьох факторів, зокрема прибутковості сільськогосподарського виробництва, вартості позичкового капіталу, тощо. Однак незадовільні можливості залучення інвестицій суб'єктами ринку завжди будуть чинити негативний вплив на кон'юнктуру. Саме тому слід проводити аналіз потреби в інвестиціях, умов їх ефективного використання; залучати інвестиції із різних джерел та в різноманітних формах, які забезпечують зниження ризиків інвестиційних проектів.

Виробничу діяльність суб'єктів ринку сільськогосподарської техніки характеризують такі показники, як якість, затратність, рентабельність, перспективність. Узагальнюючи зазначене, необхідно наголосити, що інфраструктура повинна сприяти ефективному використанню і пошуку фінансових ресурсів для здійснення підприємницької діяльності в одній із зазначених сфер, підвищенню якості підприємницької діяльності у цих сферах та запровадженню в них інноваційних та прогресивних технологій із точки зору розвитку ринку.

ВИСНОВКИ

Зазначимо, що елементів інфраструктури по веденню бенчмаркінгу на ринку сільгосптехніки не мають поширення. Основною причиною є відсутність інформації. Цей підхід не дозволяє нарощувати конкурентні переваги підприємству як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Доведено, що дієвим напрямом модернізації технічної бази сільськогосподарських товаровиробників є використання програми Trade in — системи взаємозаліку, за якої вживану техніку можна використовувати як засіб для часткової оплати нового обладнання.

Невирішеним нині є питання щодо відповідної підготовки кадрів, насамперед механізаторів, тому що в сільськогосподарському виробництві використовуються інноваційні складні технічні системи. На нашу думку, при придбанні технічно складної техніки важливого значення набуває також надання документа про допуск до роботи на ній механізаторів, що може стати однією

із гарантій її ефективного використання, а також здійснення підготовки й перепідготовки інженерно-технічного та агротехнічного персоналу аграрних підприємств.

Література:

1. Спиридонов Т.В. Инфраструктура системы создания военной техники в США [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.viek.ru/18/85-95.pdf>
2. Білоусько Я.К. Формування ринків матеріальних ресурсів АПК / Я.К. Білоусько, Л.М. Будняк, М.І. Герун, А.Г. Данчук, П.А. Денисенко. — К.: Ін-т аграр. економіки, 2001. — 427 с.
3. Іванишин В.В. Вторинний ринок сільськогосподарської техніки та перспективи його розвитку в Україні / В.В. Іванишин // Агросвіт. — 2011. — № 9. — С. 12—14.
4. Єрмаков О.Ю. Ресурсно-технічне забезпечення ефективного господарювання у сільськогосподарському виробництві: стан та шляхи вирішення / О.Ю. Єрмаков, Н.І. Труш, М.М. Жибак // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 2. — С. 22—26.
5. Демчак І.М. Інженерно-технічне забезпечення АПК та важелі державного впливу на нього в Україні / І.М. Демчак, В.М. Івченко, Ю.В. Шишкін // Продуктивність агропромислового виробництва. — 2017. — № 29. — С. 3—17.
6. Прокопишин О. Технічне забезпечення як складова підвищення ресурсного потенціалу фермерських господарств / О. Прокопишин // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК. — 2017. — № 24 (1). — С. 134—138.
7. Дивнич О.Д. Технічне забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції підприємств України / О.Д. Дивнич, А.В. Дивнич, Д.І. Статівка // Причорноморські економічні студії. — 2016. — Вип. 5. — С. 95—99.
8. Захарчук О.В. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств України та їх модернізація / О.В. Захарчук // Економіка АПК. — 2016. — № 7. — С. 72—79.

References:

1. Spyridonov, T.V. (2012), "Infrastructure of the system for the creation of military equipment in the United States", available at: <http://www.viek.ru/18/85-95.pdf> (Accessed 05 July 2018).
2. Bilousko, Ya.K. Budniak, L.M. Herun, M.I. Danchuk, A.H. and Denysenko, P.A. (2001), Formuvannia rynkiv material'nykh resursiv APK [Formation of markets for the material resources of the agroindustrial complex], In-t ahrar. ekonomiky, Kyiv, Ukraine.
3. Ivanyshyn, V.V. (2011), "Secondary market of agricultural machinery and prospects for its development in Ukraine", Ahrosvit, vol. 9, pp. 12—14.
4. Yermakov, O.Yu. Trush, N.I. and Zhybak, M.M. (2013), "Resource-technical support of effective management in agricultural production: the state and ways of solving", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 2, pp. 22—26.
5. Demchak, I.M. Ivchenko, V.M. and Shyshkin, Yu.V. (2017), "Engineering and technical support of the AIC and levers of state influence on it in Ukraine", Produktyvnist' ahropromyslovoho vyrobnytstva, vol. 29, pp. 3—17.
6. Prokopyshyn, O. (2017), "Technical support as a component of increasing the resource potential of farms", Visnyk L'vivskoho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika APK, vol. 24 (1), pp. 134—138.
7. Dvynych, O.D. Dvynych, A.V. and Stativka, D.I. (2016), "Technical support of production of agricultural products of enterprises of Ukraine", Prychornomors'ki ekonomichni studii, vol. 5, pp. 95—99.
8. Zakharchuk, O.V. (2016), "Material and technical support of agricultural enterprises of Ukraine and their modernization", Ekonomika APK, vol. 7, pp. 72—79.

Стаття надійшла до редакції 06.07.2018 р.