

УДК 631.1:336.77:338.33 (477)

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ШЛЯХІВ І ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ У ФОРМУВАННІ НИМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ

Г. Черевко, д. е. н., професор,

А. Іванов, к. е. н., доцент,

С. Крунич

Львівський національний аграрний університет

Черевко Г., Іванов А., Крунич С. Диверсифікація шляхів і форм кредитування сільськогосподарських виробників України у формуванні ними матеріально-технічної бази

Стан матеріально-технічної бази сільського господарства України на сьогодні цілком обґрунтовано можна охарактеризувати як незадовільний, що є наслідком комплексу причин, основними з яких є відсутність в країні належного сільськогосподарського машинобудування, коштів у сільськогосподарських виробників для придбання потрібної техніки, адекватних можливостей для одержання вигідного кредиту на зазначені цілі. У статті охарактеризовано існуючі альтернативні тенденції формування пропозиції на вітчизняному ринку сільськогосподарської техніки і представлено результати дослідження можливих шляхів вирішення проблеми поліпшення формування сільськогосподарськими виробниками їх сучасної матеріально-технічної бази, серед яких особлива увага приділена розширенню можливостей застосування програм лізингу та фінансування витрат сільськогосподарських підприємств дилерською мережею відомих виробників сільськогосподарської техніки і кредитними спілками та формуванню спеціальних кредитних програм окремими банками.

Ключові слова: матеріально-технічна база, кредитування, сільське господарство.

Cherevko G., Ivanov A., Krupych S. Diversification of the ways and forms for crediting the agricultural producers of Ukraine in formation their material and technical base

Today the conditions of material and technical base in agriculture of Ukraine can be characterized as insufficient that has been a result of a number of reasons. The main reasons are: lack of the agricultural machine production in the country, lack of costs in agricultural produces for buying the necessary machinery, lack of available conditions for taking on loans for above mentioned purposes. The existing alternative tendencies for the formation of proposals on the domestic market of agricultural machinery have been described in the paper. The results of the research for the possible ways of solving the problem on upgrading the current material and technical base by agricultural producers have been presented. Special attention have been paid to the extension of possibilities to use leasing programs as well as financing the expenses of agricultural enterprises by dealers of famous agricultural machinery producers and by credit unions and development of special credit programs by separate banks.

Key word: material-technical base, crediting, agriculture.

Черевко Г., Іванов А., Крунич С. Диверсифікація путей и форм кредитования сельскохозйственных производителей Украины в формировании ими материально-технической базы

Состояние материально-технической базы сельского хозяйства Украины сегодня вполне обоснованно можно охарактеризовать как неудовлетворительное, что является следствием комплекса причин, основные из которых – отсутствие в стране нужного сельскохозйственного машиностроения, средств у сельскохозйственных производителей для приобретения нужной техники, адекватных возможностей для получения выгодного кредита в указанных целях. В статье дана характеристика существующих альтернативных тенденций формирования предложения на отечественном рынке сельскохозйственной техники и представлены результаты исследования возможных путей решения проблемы улучшения формирования сельскохозйственными производителями их современной материально-технической базы, среди которых особое внимание уделено расширению возможностей применения программ лизинга и финансирования затрат сельскохозйственных предприятий дилерской сетью известных производителей сельскохозйственной техники и кредитными обществами, а также

формированию специальных кредитных программ отдельными банками.

Ключевые слова: *материально-техническая база, кредитование, сельское хозяйство.*

Постановка проблеми. На думку вчених, у кожній сфері діяльності можна виокремити певний процес, який є основним, базовим і реалізація якого дає необхідні ефекти для неї загалом [1, с. 145.] У сфері функціонування матеріально-технічної бази сільського господарства таким відповідальним процесом є матеріально-технічне постачання.

Стан матеріально-технічної бази сільського господарства України на сьогодні цілком обґрунтовано можна охарактеризувати як незадовільний як кількісно, так і якісно, оскільки техніка фізично й морально застаріла. Крім того, уже на час свого створення вона поступалася за класом, якістю, ефективністю роботи кращим зарубіжним зразкам [2, с. 12]. За оцінкою представника Німецької спілки виробників сільськогосподарської техніки О. Гауса, "... на сьогодні регулярним оновленням техніки в Україні займається не більше 100 сільськогосподарських підприємств" [3, с. 41].

Такий стан матеріально-технічної бази вітчизняного сільського господарства є наслідком дії кількох чинників:

➤ Відсутність у країні розвинутого сільськогосподарського машинобудування – на думку Ю. Михайлова, українське сільськогосподарське машинобудування – "стара дівка, яка вже нікому не потрібна" [3, с. 38];

➤ Нестача у сільськогосподарських виробників достатніх коштів для придбання потрібної техніки;

➤ низький рівень кадрового забезпечення у сфері експлуатації та ремонту технічних засобів у сільському господарстві;

➤ недостатня мотивованість банків у наданні сільськогосподарським підприємствам кредитів для придбання ними потрібних технічних засобів та невідповідність для сільськогосподарських виробників умови такого кредитування;

➤ недостатній рівень розвитку системи кредитування сільськогосподарських виробників у мережі дилерів відомих виробників сільськогосподарської техніки.

Проблема матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва є настільки актуальною, що потребує нагального пошуку можливих шляхів її вирішення. Робочою гіпотезою при цьому є припущення, що значною мірою поліпшити стан матеріально-технічної бази у галузі можуть досить швидкий розвиток крупних аграрних підприємств, якими є агрохолдинги, інтенсивні намагання дилерів відомих виробників сільськогосподарської техніки впровадити в Україні максимум своїх власних програм фінансування українських сільгоспідприємств з метою сприяння створенню у них можливостей для купівлі потрібних засобів виробництва, зміна орієнтації кредитних спілок з побутових і споживчих кредитів на кредитування підприємств малого бізнесу та диверсифікація діяльності НАК "УкрАгроЛізинг".

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економісти достатньо активно займаються вивченням проблеми формування матеріально-технічної бази сільського господарства України, про що свідчать результати досліджень таких учених, як І. Бланк, Я. Білоусько, Л. Гітман, Я. Головка, М. Грицишин, М. Дем'яненко, П. Денисенко, В. Євтушенко, Я. Жовнірук, В. Котелянець, А. Кужелюк, Л. Лопатніков, Є. Мних, Н. Перепелиця, Г. Підлісецький, А. Пересада, В. Питулько, П. Саблук, О. Сидорчук, В. Товсто'ят, Н. Ушакова, В. Шебанін, В. Яковенко та низка інших. Загалом думки науковців зводяться до того, що стан матеріально-технічної бази вітчизняного сільського господарства є незадовільний, а тенденції в його змінах немає підстав вважати позитивними. Отже, проблема потребує подальшого поглибленого вивчення для виявлення механізму дії чинників та умов, які власне

формують характер зазначених тенденцій, обґрунтування основних шляхів розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства відповідно до об'єктивних вимог сьогодення.

Методи дослідження та матеріали. У процесі дослідження проаналізовано доступну інформацію стосовно матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств як в Україні, так і країнах Європи і США. Її узагальненню сприяло застосування комплексу методів наукового дослідження, серед яких найбільш вживаним виявився монографічний метод. Практично весь хід дослідження тісно пов'язаний із застосуванням історичного і логічного методів наукових досліджень в їх органічному поєднанні між собою та з методами аналізу і синтезу, індукції і дедукції, а також методу абстрактно-логічного порівняльного аналізу, що дало змогу належним чином використати всі переваги діалектичного підходу до вивчення економічних явищ.

Постановка завдання. Завданням нашого дослідження стало виявлення можливих шляхів ефективного розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства в Україні на основі розширення програм лізингу та фінансування витрат сільськогосподарських підприємств дилерською мережею відомих виробників сільськогосподарської техніки і кредитними спілками.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в господарствах України налічується до 56 тис. зернозбиральних комбайнів зі строком експлуатації від 1 до 30 років, у тому числі з далекого зарубіжжя – 18 тис. од., з яких близько 7,7 тис. од. – виробництва фірми “Клаас”, 4,7 тис. од. – “Джон Дір”, 2,3 тис. – фірми АГКО, приблизно 2 тис. – “Кейс” і 1,3 тис. од. – виробництва фірми “Нью-Холланд”. За державними нормативами сезонного навантаження на комбайн в обсязі 160 га і наявної площі під зерновою групою близько 15400 тис. га Україні потрібно приблизно 96 тис. комбайнів [4, с. 104]. Вік 62% комбайнів вже переважив за 20 років; 28% тракторів досягли віку 15-20 років, а 51% – відслужили понад 20 років [5, с. 28].

Існуюча система технічного сервісу зводиться здебільшого (за винятком фірмового сервісного обслуговування) до продажу запасних частин, що став напрямом надприбуткового бізнесу й водночас бідною для сільгоспвиробників [6, с. 108]. Сьогодні рентабельність торгівлі запчастинами в десять разів перевищує рентабельність у сфері продажу техніки (20-40% проти 2-3%) [7, с. 87]. Відсутність сучасних ремонтних технологій, відповідних миючих засобів, спеціальних стендів для режимів холодної і гарячої обкатки двигунів, ефективних засобів технічної діагностики перетворили процес класичного ремонту на тривіальне розбирання-складання, які ще й здійснюються недостатньо кваліфіковано і з низькою якістю.

Українські заводи – виробники сільськогосподарської техніки перебувають у складному фінансово-економічному становищі. Вони є малопотужними, наукова і конструкторська база їх слабка, конкурентоспроможність – невисока, кооперація виробництва – на низькому рівні [8, с. 35]. Темпи виробництва сільськогосподарської техніки (не кажучи вже про її якість) не додають жодного оптимізму щодо швидкого покращання матеріально-технічної бази галузі. Вітчизняне сільгоспмашинобудування спроможне щороку виробляти лише до 300 одиниць зернозбиральних комбайнів і близько 5 тис. тракторів (покупців на які ще треба пошукати!) [5, с. 28]. В Україні лише один завод може виробляти комбайни; лише кілька збирають трактори, які щонайменше на 20% складаються з іноземних деталей (а за деякими оцінками – вже наполовину!); двигунів для тракторів і комбайнів в Україні не виробляють взагалі; асортимент продукції вітчизняного виробництва не йде ні в яке порівняння із зарубіжним; сервісне обслуговування вітчизняної техніки також є проблематичним [5, с. 28]. Тому можна дійти реального висновку, що без імпорту сільськогосподарської техніки нам поки що обійтися. Ба більше, удосконалення технологій та необхідність у підвищенні урожайності вимагають потужніших і надійніших технічних засобів, в результаті

чого найбільшого розповсюдження набула імпортна техніка [9, с. 3].

Уже сьогодні обсяг імпортової техніки на внутрішньому ринку становить 80% (проти 30% у 2003 р.) [5, с. 28]. Основну її частину складають зернозбиральні комбайни і трактори. У 2011 році в Україну імпортовано понад 2700 зернозбиральних комбайнів на суму близько 330 млн дол. Ринок їх формують переважно вісім брендів, які в загальному натуральному обсязі охоплюють 85,1% ринку, а у грошовому виразі – 99,5% [4, с. 105]. Таке розходження пов'язане з наявністю на ринку великої кількості використовуваних комбайнів, значно дешевших і популярніших серед споживачів, особливо невеликих сільськогосподарських підприємств і господарств населення. Серед торгових марок у вартісному виразі в Україні лідирують Claas (515 од., 25,3% від загального імпорту комбайнів), John Deere (385 од., 17,4%), “Палессе” (467 од., 15,1%), а серед компаній-імпортерів на перших місцях “Техноторг-Дон” (496 од., 16,2% загального імпорту комбайнів в Україну) і “Ростсельмаш” (236 од., 7,4%), за якими йдуть імпортери американських та європейських комбайнів “Райз” (95 од., 6,5%), “Агротек” (76 од., 5,2%), “НОВОФАРМ” (83 од., 4,6%), “Ерідон-Тех” (67 од., 4%) [7, с. 86].

У 2012 р. в Україні було продано 978 комбайнів, із них лише 120 од. вітчизняного виробництва, що майже в десять разів менше за показник 2011 року. Український виробник сільськогосподарської техніки “Херсонський машинобудівний завод” зі своєю торговельною маркою “Славутич” охоплює 1,9% ринку в натуральному виразі та 0,3% – у грошовому. Така динаміка свідчить про низьку конкурентоспроможність вітчизняних брендів на ринку зернозбиральних комбайнів [4, с. 106]. Характерно, що, за оцінками українських сільгоспвиробників, наприклад, вітчизняний “Славутич” за продуктивністю і втратами не поступається імпортним аналогам, але низька якість матеріалу та комплектуючих, з яких він зроблений, спричинює часті поломки, які неможливо передбачити [10, с. 116].

За 2009-2011 роки в Україну імпортовано понад 10 тис. тракторів потужністю понад 80 к. с. на суму 330 млн дол. Серед торгових марок у цьому секторі сільськогосподарської техніки лідирують МТЗ (8957 од., 47,2% загального імпорту тракторів), John Deere (519 од., 19,0%), Case (310 од., 11,3%), New Holland (183 од., 6,5%). Серед компаній-імпортерів можна виділити “Техноторг-Дон” (4653 од., 24,7% загального імпорту тракторів в Україну) і Торговий Дім “МТЗ-Беларусь-Україна” (2562 од., 14,0%), за якими йдуть імпортери американських і європейських тракторів – “НОВОФАРМ” (158 од., 6,1%), “Агротек” (140 од., 5,7%), Агробудівельний альянс “Астра” (11 од., 5,5%) [7, с. 86].

Показово, що у вартісному виразі лівова частка імпортованої техніки — нова (комбайни – понад 80%, трактори – понад 90%), і це є позитивною тенденцією ринку, хоча водночас слід зазначити, що потребу в сільськогосподарській техніці в Україні задоволено менш ніж наполовину, а значну частину ринку займають трактори малої потужності (до 18 кВт), 99% яких імпортовано з Китаю [4, с. 106].

В Україні нову сільгосптехніку мають змогу придбати лише економічно потужні господарства, переважна більшість середніх за потужністю сільгоспвиробників змушені купувати вживану, переважно з економічно розвинених країн. Продаж уживаної техніки в цих країнах зумовлений розширенням площ землекористувань виробників сільськогосподарської продукції, яке супроводжується переорієнтацією технологій виробництва в рослинництві на використання енергонасичених тракторів, самохідних машин для внесення добрив, засобів боротьби зі шкідниками й хворобами рослин, для збирання врожаю сільськогосподарських культур, тому тут морально застарілі технічні засоби спрямовують на вторинний ринок, поступово замінюючи їх новою досконалою високопродуктивною технікою [4, с. 104-105].

Для українських сільгоспвиробників зазначений напрям імпорту має досить суттєве значення, оскільки така техніка є

значно дешевшою за нову від провідних світових виробників і водночас надійнішою й продуктивнішою, ніж більшість вітчизняної техніки чи техніки з Китаю. Отож, вторинний ринок техніки є важливою складовою вирішення проблеми технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників із малими обсягами виробництва продукції, але він не може бути провідною формою реалізації технічної політики в аграрному секторі, спрямованої на забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції за наукомісткими ресурсоощадними технологіями. Для зменшення обсягів імпорту держава мусить стимулювати підвищення якості вітчизняної техніки, розвивати програми з її закупівлі [4, с. 106].

Проблема полягає також у тому, що обмежені фінансові ресурси вітчизняних сільськогосподарських виробників не дають їм змоги задовольнити власні потреби в техніці у потрібних розмірах. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2009 р. вітчизняний ринок сільськогосподарської техніки становив близько 2,9 млрд грн, у 2010 – 4,1 млрд, а у 2012 р. – вже 6,1 млрд грн, що перевищило показники 2008, докризового, року на 12% [4, с. 105]. Купівельна спроможність українських підприємств щороку становить лише 5-7 млрд грн за щорічної місткості ринку 22-28 млрд грн. Тобто технологічна потреба покривається лише на 15-20% [4, с. 105].

Українські банки поки що не стали відчутним гравцем на ринку, який міг би позитивно впливати на фінансове покриття потреб сільськогосподарських виробників у засобах виробництва. Навіть крупні агрохолдинги у разі потреби надають перевагу іноземним інституціям (ЄБРР, МФК тощо), оскільки в них вони мають змогу одержати кредит під дещо нижчий відсоток і на довший термін. Українські банки надають здебільшого короткотермінові кредити для фінансування потреб в обігових коштах. Слід зазначити, що останніми роками окремі банки в Україні намагаються створити свій власний кредитний продукт, який міг би хоча б деякою мірою сприяти

сільськогосподарським виробникам у вирішенні їх проблем із придбання засобів виробництва. Звичайно, поки що лідерами серед кредитних банківських продуктів залишаються класичні кредитні лінії на фінансування оборотного капіталу та придбання сільгосптехніки. Але при цьому все більш затребуваними стають структуроване фінансування (pre-export financing, stop financing), безресурсні продукти (гарантії, аваль і врахування векселів, акредитиви), лізинг і постімпортне фінансування (як під гарантію експортних агентств, так і в рамках прямих лімітів ризику іноземних банків в “Альфа-Банку”) [11, с. 8]. Відділ агрокредитування вже понад чотири роки функціонує у “ПроКредитБанку”, оскільки стало очевидним, що сільське господарство і весь аграрний сектор економіки не лише вистоять під час фінансової кризи, а й зможуть стати рушієм для економіки країни [11, с. 1]. У 2012 році банк видав кредитів для агросектора на суму 74 млн доларів США, щороку приріст кредитів у цьому секторі становить 13-15 млн доларів США, а середня сума одного кредиту – 600-700 тис. грн. На таких умовах клієнтами банку є близько 700 сільськогосподарських виробників [12, с. 15]. Однак у структурі наданих ним кредитів лише 40% – це позики терміном до 5 років на придбання основних засобів, а 60% – кредити на поповнення обігового капіталу [11, с. 8]. “Райффайзен Банк Аваль” нещодавно спільно з ЄБРР та компанією John Deere розробив і впровадив програму фінансування придбання техніки цієї компанії. Перевагою є розподіл кредитних ризиків, що дає змогу дещо поліпшити умови фінансування.

Вже два роки успішно використовується вексельна форма фінансування у “Креді Агріколь Банку”. Вона дає змогу здійснювати термінування платежу за кредитом і на 3-4 пункти знизити відсоткові ставки. У структурі наданих цим банком кредитів частка агрокредитування становить близько 30%. Аналогічна ситуація і в “Укрексімбанку” – 30-35% у загальному кредитному портфелі тут становлять кредити підприємствам АПК. Позики в агробізнес

ПАТ “Банк “Київська Русь” становлять 20% від розміру кредитного портфеля малого та середнього бізнесу [11, с. 8]. У цьому банку досить часто клієнти відкривають відновлювальні кредитні лінії з можливістю вільно користуватися грошима та проводити погашення в міру надходження платежів від реалізованого врожаю. Крім того, банк іде назустріч клієнтам, створюючи найбільш оптимальні графіки погашення кредиту відповідно до коливання цін на їх продукцію протягом року [13, с. 13].

Одним із реальних шляхів фінансування купівлі сільськогосподарської техніки може бути кредитування кредитними спілками, яких в Україні зараз понад 600 (об'єднують понад 1 млн членів) [14, с. 36]. Половина цих структур об'єднана у ВАКС – Всеукраїнську асоціацію кредитних спілок та у НАКСУ – Національну асоціацію кредитних спілок України. Діяльність інших кредитних спілок відбувається під контролем хіба що Нацкомфінпослуг. За роки незалежності України кредитні спілки змінили орієнтацію своєї діяльності зі споживчих і побутових кредитів на кредити для малого та середнього бізнесу, в тому числі у сфері аграрної економіки. Це джерело кредитування сьогодні є достатньо потужним для того, щоб певною мірою вирішувати проблеми сільгоспвиробників із залучення коштів на формування сучасної матеріально-технічної бази. Активи НАКСУ становлять близько 2,5 млрд грн, а 30% загального обсягу кредитів, що їх надає ВАКС, – власне агрокредити [14, с. 36]. Переваги такого кредитування полягають у тому, що кредитні спілки, на відміну від банків, надають кредити без застави чи поруки, а отже, без оцінки та страхування. Водночас при цьому є й певні незручності: по-перше, якщо банківські кредити впевнено можна назвати “дуже дорогими”, то кредити кредитних спілок – “дорогими” (20-30% річних проти 4-5% у країнах Європи і США); по-друге, кредитні спілки мають справу переважно із невеликими сільськогосподарськими підприємствами.

Ще одну коняретну можливість поліпшити свою матеріально-технічну базу вітчизняним сільськогосподарським

підприємствам надає НАК “УкрАгроЛізинг”. Вона має 24 представництва у різних регіонах країни, сьогодні її послугами вже користується понад 2500 господарств. Порядок співпраці з цією компанією досить простий: одержавши фінансування із держбюджету, вона закупає техніку в українських виробників згідно із замовленнями клієнтів та на умовах фінансового лізингу надає їм її у користування. Серйозною перевагою такого типу співпраці є відносна дешевизна, адже жоден банк не надасть сільськогосподарському виробнику кредит на техніку під 7% річних [10, с. 115]. Крім того, на відміну від банківського кредиту, в лізингу заставою є саме техніка. До того ж, компанія спеціалізована стосовно потреб аграрного сектору і, розуміючи проблеми цієї сфери, пропонує досить диверсифіковані схеми погашення лізингового кредиту. Хоча й тут є певні проблеми негативного характеру: по-перше, компанія працює лише із вітчизняними виробниками сільськогосподарської техніки, що звужує асортимент засобів виробництва, які вона може надати в лізинг сільськогосподарським виробникам, що відповідно негативно впливає на обсяг замовлень; по-друге, навіть одержувані замовлення протягом останніх п'яти років “УкрАгроЛізинг” спромігся виконати лише на 20-30%, що є наслідком обмеженого фінансування діяльності компанії з боку держави [15, с. 115].

Розвиток великотоварного корпоративного сектора аграрної економіки, яскравими представниками якого є так звані агрохолдинги, тісно пов'язаний із розбудовою у нас дилерської мережі провідних світових виробників сільськогосподарської техніки, які досить активно диверсифікують свої власні програми своєрідного кредитування клієнтів. Наприклад, спеціальна програма кредитування “Райффайзен Банку Аваль” спільно із компанією “Механік” – дилером John Deere дає змогу надавати кредит на придбання техніки з відсотковою ставкою від 1% [16, с. 11; 17, с. 14]. У 2012 році компанія CLAAS та “УніКредит Лізинг” підписали договір про співпрацю у сфері фінансування

всієї лінійки техніки, внаслідок чого виник спеціальний фінансово-кредитний продукт, який передбачає придбання сільгосптехніки за відсотковою ставкою 5% терміном на рік, хоча при цьому ще потрібно сплатити авансовий платіж у розмірі 50% вартості предмета лізингу. Дещо подібна угода існує і між банком “ОТП Лізинг” та компанією AGCO стосовно техніки Challenger, в рамках якої фінансування пропонується терміном на 1-5 років з відсотковою ставкою від 1%, якщо розрахунки здійснюються в євро чи американських доларах, до 9,5% річних – у разі розрахунків у гривні.

ТОВ “НовоФарм” як дилер техніки CASE ІН до схеми кредитування залучило “Приватбанк”. За розробленою схемою клієнт повинен внести щонайменше 20% ціни техніки й обрати прийнятний графік одержання і повернення кредиту терміном до 5 років зі ставкою у 12% у разі гривневих розрахунків із коригуванням залежно від коливань курсу долара США [17, с. 14].

Агробудівельний альянс “Астра” спільно із банком ПАО “ВБР” розробили програму кредитування придбання тракторів Fendt. А ТОВ “Агротек” (дилер John Deere) спільно з ПАТ “АКТА-БАНК” пропонує своїм клієнтам придбання оригінальних запчастин цієї фірми на умовах двомісячного відтермінування платежу, за якими клієнти можуть скористатися кредитом на суму до 200 тис. грн за оплати запчастин і обслуговування техніки John Deere під 0,1% річних на 12 місяців, а в разі погашення кредиту протягом перших двох місяців комісійна плата зводиться до нуля [17, с. 14; 18, с. 11].

Наразі ринок вживаної сільськогосподарської техніки в Україні між собою ділять бренди John Deere і CLAAS, які мають по-рівняно добре налагоджену систему забезпечення запчастинами, що разом із популярністю їх торгових марок формує значний попит у дрібних виробників. Низка продавців засобів виробництва для сільського господарства пропонують так звані схеми trade-in, в рамках яких перепродажу вартість старої техніки господарства віднімають від ціни за одиницю нової. Такі схеми практикують, наприклад,

АБА “Астра”, ТОВ “Агротек”, “Ростсільмаш” спільно із ТОВ “Агротехніка”. Перевага подібних схем очевидна – і кредиту не потрібно, і парк машин оновлюється. Проте вочевидь через певну незрозумілість таких схем trade-in в Україні наразі поширений досить мало – кредит зрозуміліший і звичніший, хоча й за фактом часто менш вигідний.

Висновки. Існуючі тенденції у формуванні матеріально-технічної бази сільського господарства України характеризуються зростанням інтенсивності імпорту і наявністю в ньому значної частки вживаної техніки, оскільки купівля нової під силу лише крупним сільськогосподарським підприємствам, особливо агрохолдингам, які мають для цього відповідні ресурси. Вітчизняне сільськогосподарське машинобудування наразі є неконкурентоспроможним порівняно з імпортними виробами через відсутність належної державної підтримки цього сектору економіки.

Основними напрямками фінансування розвитку матеріально-технічної бази сільсько-господарських виробників в Україні на найближчу перспективу є задіяння кредитних спілок, співпраця з НАК “УкрАгроЛізинг”, партнерство з банками та дилерами відомих світових виробників сільськогосподарської техніки через залучення до їх спеціальних програм кредитування і поширення схеми trade-in. У кожному конкретному випадку вибір варіанта кредитування залежить від фінансових і господарських можливостей аграріїв.

Вкрай важливою для вирішення окреслених проблем є роль держави, яка може створити особливий режим сприяння розвитку вітчизняного машинобудування або надавати безпосередню фінансову допомогу сільськогосподарським виробникам. У першому випадку можна сподіватися на зростання частки вітчизняної техніки в структурі використовуваної у сільському господарстві, в другому – продовження зростання частки техніки зарубіжного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Niziński S. *Problemy współczesnej logistyki w aspekcie utrzymania ruchu obiektów technicznych* / S. Niziński, B. Kolator // *MOTROL: Motoryzacja i Energetyka Rolnictwa*. – Lublin, 2007. – Т. 9. – С. 144-154.
2. Бежнар Ф. *Техніка АПК: Досвід Вінниччини* / Ф. Бежнар // *Аграрний тиждень*. – 2007. – № 20 (020). – С. 12.
3. Михайлов Ю. *Українське сільськогосподарське машинобудування: стара дівка, яка вже нікому не потрібна* / Ю. Михайлов // *Пропозиція*. – 2012. – № 4. – С. 38-41.
4. Кужелюк А. *Ринок сільгосптехніки в Україні* / А. Кужелюк, М. Грицишин, Н. Перепелиця // *Пропозиція*. – 2013. – № 9. – С. 104-107.
5. Мазур Є. *Технічні акценти – 2012* / Є. Мазур // *The Ukrainian Farmer*. – 2012. – № 1. – С. 28-29.
6. Войтюк В. *Цей ненав'язливий технічний сервіс в АПК* / В. Войтюк, А. Демко // *Пропозиція*. – 2007. – № 12. – С. 106-109.
7. Євтушенко В. *Ринок сільгосптехніки: ростемо далі* / В. Євтушенко // *The Ukrainian Farmer*. – 2012. – № 6. – С. 86-87.
8. Білоусько Я. К. *Інвестиційне забезпечення техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва* / Я. К. Білоусько // *Економіка АПК*. – 2007. – № 6. – С. 32-35.
9. Бабицкий Л. *Комплекс передвижных средств технического обслуживания и диагностики как основа ресурсосберегающих технологий технического сервиса АПК Украины* / Л. Бабицкий, И. Соболевский // *MOTROL : Commission of motorization and energetics in agriculture – an international journal on operation of farm and agri-foog industry machinery*. – Lublin-Rzeszów, 2012. – Vol. 14, № 5. – С. 3-7.
10. Сухина А. *Де взяти кошти на оновлення машинно-тракторного парку?* // *Пропозиція*. – 2013. – № 10. – С. 114-116.
11. Жовнірук Я. *Хто і на яких умовах кредитує агросектор* / Я. Жовнірук // *АгроМаркет*. – 2013. – № 9. – С. 1; 8.
12. Жовнірук Я. *ПроКредит Банк: “Агровиробники здатні втричі підвищити ефективність бізнесу”* / Я. Жовнірук // *АгроМаркет*. – 2013. – № 9. – С. 15.
13. *Розвиток агробізнесу: вигідна співпраця на умовах взаємодовіри* // *АгроМаркет*. – 2013. – № 9. – С. 13.
14. Тернівський Т. *Особливості кредитування нинішнього року* / Т. Тернівський // *Пропозиція*. – 2013. – № 10. – С. 36-37.
15. Ціомальчук О. *Про компанію* / О. Ціомальчук // *Пропозиція*. – 2013. – № 10. – С. 115.
16. *“Механік”: найдинамічніший дилер* // *Пропозиція*. – 2013. – *John Deere в Україні*. – С. 10-11.
17. *Техніка по кишені* // *АгроМаркет*. – 2013. – № 9. – С. 14.
18. *“Агротек”: 10 років із John Deere* // *Пропозиція*. – 2013. – / *John Deere в Україні*. – С. 10-11.

