

УДК 334
ББК 65.32

**РОЛЬ И МЕСТО ДИЛЕРСКОЙ СЛУЖБЫ
В РАЗВИТИИ ТЕХНИЧЕСКОГО
АГРОСЕРВИСА ТАДЖИКИСТАНА**

**НАҚШ ВА ҶОИ ХАДАМОТИ
МИЁНАРАВӢ(ДИЛЕРӢ) ДАР РУШДИ
АГРОХИЗМАТИ ТЕХНИКИИ
ТОҶИКИСТОН**

**THE ROLE AND PLACE OF DEALING
SERVICE IN A DEVELOPMENT OF
TECHNICAL AGROSERVICE IN
TAJIKISTAN**

Орипов Абдукахор Абдухамидович,
к.э.н., доцент, проректор по науке и
инновациям ТГУПБП
(Таджикистан, Худжанд)

Орипов Абдукахор Абдухамидович,
н.и.и., доцент, ноибректор оид ба илм
ва инноватсияи ДДХБСТ
(Тоҷикистон, Хуҷанд)

Oripov Abdukahor Abdukhamidovich,
candidate of economic sciences, Associate
Professor, pro-rector on science and
innovations of the Tajik State University of
Law, Business and Politics
(Tajikistan, Khujand)
E-MAIL: oripov_abdukahor@mail.ru

Ключевые слова: сельское хозяйство, технический агросервис, состояние использования техники, зарубежный опыт, дилерская служба, лизинговые компании, пути организации

В работе рассматривается состояние технического агросервиса в Республике Таджикистан в период после установления суверенитета государства и перехода к рыночным отношениям. Приведены результаты исследования нынешнего состояния сельского хозяйства и указаны проблемы в области обеспеченности техникой и её состояния в хозяйствах страны. Рассматривается опыт развитых зарубежных стран в развитии дилерской службы и её роль в функционировании фермерских хозяйств. Проанализирована деятельность созданных в Таджикистане дилерских служб и лизинговых компаний, раскрыта их роль в обеспечении сельских товаропроизводителей техническими средствами. Даны рекомендации по созданию дилерской службы, способствующей развитию сельского хозяйства страны и обеспеченности сельских товаропроизводителей техникой и запасными частями.

Калидвожаҳо: соҳаи кишоварзӣ, агрохизмати техникӣ, вазъи истифодаи техникӣ, таҷрибаи хориҷӣ, хадамоти дилерӣ, компанияҳои лизингӣ, роҳҳои ташиқлот

Дар мақола вазъи агрохизмати техникӣ дар Ҷумҳурии Тоҷикистон дар давраи пас аз истиқлолияти давлатӣ ва гузариш ба иқтисодиёти бозорӣ мавриди баррасӣ қарор гирифтааст. Натиҷаҳои таҳқиқи вазъи ҳозираи соҳаи кишоварзӣ зикр шуда, масоили бо техника таъмин будани хоҷагиҳои мамлакат ва вазъи он таҳлил шудааст. Муаллиф таҷрибаи мамлакатҳои мутараққии ғишрафтaro дар рушди хадамоти дилерӣ ва нақши нақши хадамоти мазкур дар фаъолияти хоҷагиҳои фермерӣ баррасӣ кардааст.

Дар мақола фаъолияти хадамоти дилерӣ ва компанияҳои лизингии дар Тоҷикистон амалкунанда таҳлил карда, нақши онҳо дар таъмини истеҳсолкунандагони маҳсулоти кишоварзӣ бо воситаҳои техникӣ қушода дода шудааст. Оид ба таъсиси хадамоти дилерӣ, ки ба инкишофи кишоварзии мамлакат ва бо техникаю қисмҳои эҳтиётӣ таъмин будани истеҳсолкунандагони маҳсулоти кишоварзӣ мусоидат мекунад, тавсияҳо пешниҳод гардидааст.

Key words: agriculture, technical agroservice, technique utilization state, foreign experience, dealing service, leasing companies, ways of organization

The article dwells on the state of technical agroservice in Tajikistan Republic in the period after sovereignty establishment and transition to market relations. The author adduces the results of the exploration referring to the present state of agriculture and discloses the problems concerned with a provision in regard to technique and the latter's quality in the economy units of the country. He canvasses the experience of the developed foreign countries in an evolution of dealing service and its role in a formation of farmers' households. A. Oripov analyzes also the activity of dealing services and leasing companies created in Tajikistan, he reveals their role in a procurement of rural commodity producers with technical means. Recommendations on a creation of dealing service promoting a development of agriculture and a provision of rural commodity producers with technique and spare parts are given by the author.

Сельское хозяйство Республики Таджикистан является одной из основных отраслей народного хозяйства страны, обеспечивающей перерабатывающие предприятия страны сырьём, а население - продуктами питания. Сельское хозяйство представляет собой сложную совокупность множества тесно взаимосвязанных сфер, как производящих, так и обеспечивающих материально-техническими средствами само сельское хозяйство и перерабатывающие предприятия. Соответственно, от устойчивого развития сельского хозяйства зависит развитие и других сфер экономики.

Развитие сельского хозяйства во многом зависит от своевременного, правильного и эффективного использования имеющейся техники. В 2015 году фактическая оснащённость сельского хозяйства республики значительно отставала от соответствующих нормативов потребности, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1. Уровень обеспеченности сельского хозяйства республики техникой в 2015 г.

Наименование техники	Норма на 1000 га	Посевная площадь, тыс. га	Нормативная потребность, единиц	Наличие на конец 2014 г., единиц	Уровень обеспеченности, %
Тракторы, всего	43,72	828,5	36222	10446	28,8
Плуги тракторные	14,43	828,5	11955	3034	25,4
Зерноуборочные комбайны	7,72	412,6	3185	447	14,1
Кормоуборочные комбайны	2,0	104,6	209	170	81,4
Хлопкоуборочные машины	8,52	207,7	1770	122	6,9

Источник: расчеты автора по материалам: Сельское хозяйство Республики Таджикистан. Статистический сборник. – Душанбе, 2015. – 352 с.

Как видно из таблицы 1, уровень обеспеченности сельского хозяйства основными видами сельскохозяйственной техники с учетом её готовности к работе находится на очень низком уровне. Так, фактическая обеспеченность тракторами по отношению к нормативным потребностям составляет 28,8%, комбайнами зерноуборочными – 14,1 % и кормоуборочными – 81,4%, хлопкоуборочными машинами – 6,9%. Такая ситуация с технической обеспеченностью негативно сказывается на положении сельского хозяйства республики, что может привести к несвоевременному выполнению технологических операций по возделыванию и уборке сельскохозяйственных культур, потерям урожая, необеспеченности животных кормами, результатом чего становятся уменьшение продуктивности и падеж животных, что сдерживает развитие сельского хозяйства страны и в конечном счете ведёт к снижению уровня обеспеченности промышленных предприятий сырьём, а населения страны – продуктами питания.

К числу причин уменьшения наличия техники в хозяйствах республики можно отнести несвоевременное и некачественное проведение обслуживающих и ремонтных работ, низкую квалификацию специалистов и рабочих, дороговизну новой техники и запасных частей к ней, неэффективность использования техники в малых хозяйствах и другие проблемы.

В условиях перехода к рыночным отношениям в сельском хозяйстве республики произошли значительные изменения в стиле управления и в формах хозяйствования. Так, например, крупные хозяйства преобразовались в мелкие хозяйства (дехканские хозяйства, кооперативы, товарищества, акционерные общества, арендные предприятия и другие). Произошёл переход от административно-командной системы управления к рыночным отношениям, необоснованное распределение имущества бывших колхозов и совхозов между вновь образованными формами хозяйств, расформирование или перепрофилирование предприятий технического агросервиса на оказание прибыльных видов услуг. Важно отметить, что основная часть объектов системы технического агросервиса после приватизации не загружена достаточным объемом работ в сельском хозяйстве, или занимается оказанием услуг объектам других отраслей (табл. 2).

Таблица 2. Обеспеченность ремонтно-обслуживающей базой аграрного сектора Таджикистана

Название объектов	Потребность, единиц	Фактически имеется объектов, единиц	Степень обеспеченности объектами, %
Центральные ремонтные мастерские	757	462	61,0
Пункты ТО тракторов	886	294	33,2
Машинные дворы	473	88	18,6
Навесы для хранения техники	1633	178	10,9
Автогаражи	504	186	36,9
Передвижные ремонтные мастерские	950	84	8,8
Агрегаты технического обслуживания	1006	119	11,8
Нефтесклады	826	194	23,5

Источник: таблица составлена по материалам Министерства сельского хозяйства Республики Таджикистан.

В настоящее время в систему входят 3 специализированных ремонтных завода, 44 ремонтно-технических предприятия (РТП), 8 станций технического обслуживания автомобилей. Если сопоставить их с нормативными значениями, то оказывается, что их количество сократилось в несколько раз.

Для решения проблемы необходимо сформировать такую систему технического агросервиса страны, которая имела бы возможность способствовать хозяйствам в содержании техники в исправном и работоспособном состоянии.

Необходимо отметить важность наличия необходимой техники в хозяйствах, занимающихся выращиванием сельскохозяйственных культур. Но в условиях рынка мелкие хозяйства из-за нехватки финансовых возможностей не в состоянии купить новую технику и тем более осуществлять её гарантийное и качественное обслуживание и ремонт. При этом запасные части продаются по очень высокой цене, сказывается также неквалифицированность техников, механиков и специалистов, эксплуатирующих зарубежную технику. Заводам-изготовителям сельскохозяйственной техники присущи свои проблемы. Например хозяйства, приобретающие новую технику, находятся в отдалении от заводов-изготовителей по географическому месторасположению, что затрудняет предоставление гарантийного ремонта, создание фирменных магазинов и т.д.

В кризисной ситуации и при низкой платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также из-за старения парка машин резко возрастает потребность в качественном ремонте техники, способствующем продлению срока её службы. В решении проблемы существенное значение в системе агропромышленного комплекса приобретают дилерские службы по продаже хозяйствам страны современных тракторов и сельскохозяйственных машин и их обслуживанию.

Опыт стран с развитой экономикой показывает, что преобладающая часть взаимоотношений производителей и потребителей технических средств в основном происходит с участием дилерских служб (см. рисунок 1).

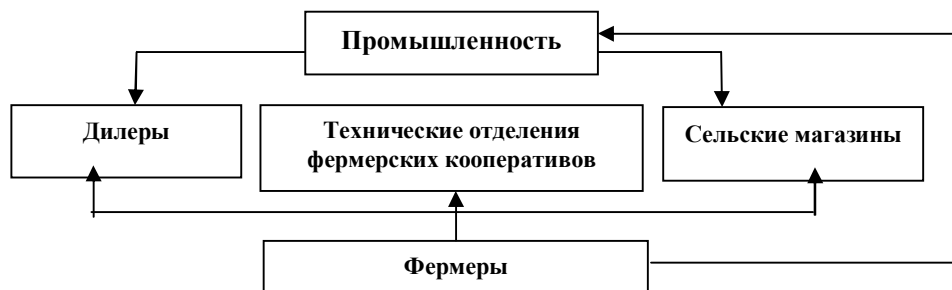


Рисунок 1. Функционирование дилерской службы в системе технического сервиса в странах с развитой экономикой

Анализ схемы показывает, что за рубежом действуют различные формы технического сервиса: от прямых связей фирмы - изготовителя с потребителями до формирования посреднических организаций с широким спектром предлагаемых дополнительных услуг (помимо перепродажи техники потребителю). При этом дилерская форма технического агросервиса наиболее рациональна организована и распространена в США. Однако в последние 15-20 лет отчетливо проявляется тенденция к снижению числа дилерских

предприятий и экономической эффективности их деятельности, что оказало влияние на сокращение оборота продаж [3].

Следует отметить, что спрос на сервисное обслуживание техники возрос в 80-е гг. прошлого века, так как фермеры были заинтересованы в продлении срока эксплуатации техники, что ускорило формирование сети дилерских служб фирмами-изготовителями техники для предоставления сервисных услуг фермерам. Это связано еще и с тем, что завод-изготовитель полностью несет ответственность за проданную технику в период её эксплуатации. Кроме того, запрещена продажа техники без предоставления технического обслуживания через сеть организаций-дилеров.

Эффективность дилерской службы в системе агросервиса проявляется в том, что она позволяет более оперативно доставить технику хозяйствам и при этом до минимума сократить число посредников между производителями и потребителями технических средств.

Например, «Джон Дир», «Массей Фергюсон», «Интернешнл Харвестер» и многие другие крупные фирмы США занимают определенную нишу на рынке по продаже техники и запасных частей к ней с помощью дилерских служб [4].

В организационной структуре управления системой агросервиса с дилерскими службами выделяют три основных звена:

- изготовитель (завод-изготовитель с центральными офисами компании);
- региональные оптовые базы компании;
- сеть дилерских служб, осуществляющих продажу технических средств фермерам и осуществляющих технический сервис.

Такая система управления системой агросервиса позволяет эффективно выявлять потребность фермеров в технике и запасных частях к ней, составлять прогноз предполагаемых продаж продукции, заказов и поставок технических средств в регионы потребления и осуществлять их реализацию фермерам, предоставлять обслуживание приобретенной техники в гарантийный и послегарантийный период, а также производить финансовые расчеты с фермерами.

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции выживают наиболее эффективные и конкурентоспособные дилерские службы, что способствует повышению общего уровня дилерского обслуживания фермеров.

В настоящее время около 90% технических средств для нужд фермеров в странах с развитой рыночной экономикой удовлетворяются через дилерскую сеть [4].

В зарубежных дилерских службах головные фирмы гарантируют своим покупателям бесперебойное обеспечение и снабжение запасными частями всех произведенных технических средств. Так, например, фирма «Массей Фергюсон» предлагает своим потребителям продление гарантий на запчасти, используемые для ремонта, с 3 месяцев до 1 года. Многие фирмы гарантируют закупку необходимых запасных частей к реализованной технике в течение 10 лет [4].

Зарубежные дилеры также занимаются прогнозированием потребности в средствах производства в зоне своей деятельности на 2-3 года, учитывая при этом опыт реализации в данном регионе, зная финансовое положение заказчиков и в значительной степени полагаясь на свою экспертную оценку. Например, компания «Джон Дир» рекомендует своим клиентам заказывать новую технику не позднее, чем за девять месяцев до

желательной даты поставки. Наряду с этим в данной компании в отделе сбыта работают группы экспертов по анализу рынка, в обязанности которых входит изучение финансового состояния и покупательской способности фермеров исходя из общей конъюнктуры в сельском хозяйстве, объемов доходов фермеров и полученных ими ранее кредитов. Компания имеет банк и выдает своим клиентам кредитные средства под 15% годовых [2].

Каждая компания периодически публикует прейскурант с указанием розничных цен на рекомендуемые услуги и реализуемые технические средства. Эти цены являются ориентирами для дилеров при заключении договоров на приобретение техники и её реализацию фермерам. Компания реализует дилеру технику со скидкой от 10 до 30%, что дает возможность экономически заинтересовать фирму-изготовителя и дилера в эффективной работе техники у потребителя. Дилер путем проведения своевременного и полного инструктажа фермера, качественным обслуживанием машин и устранением неполадок техники в гарантийный срок с наименьшими затратами может увеличить свой доход. Соответственно, в этом заинтересованы все участники: фирма, дилер и потребитель.

Таким образом, учитывая преимущества организации агросервиса в странах с развитой экономикой, целесообразно сформировать дилерскую службу в сельском хозяйстве страны по следующей системе (см. рисунок 2).

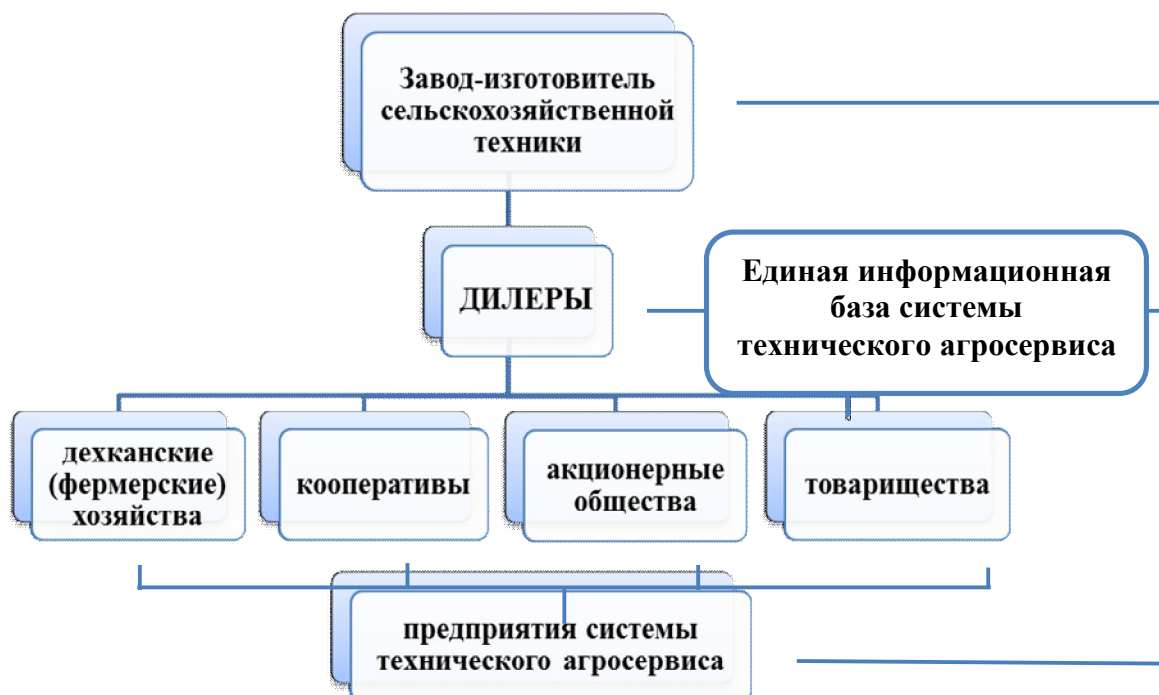


Рисунок 2. Функционирование дилерских служб в системе технического агросервиса Таджикистана

Дилерская служба может предоставлять определенный перечень услуг потребителям и производителям техники:

- прогнозировать потребность сельхозпредприятий в новой технике, оформить заказ и довести его до изготовителей;
- организовать рекламу техники в районе её потребления;
- осуществлять подготовку и продажу техники и доставку её потребителям;
- организовать продажу новой и подержанной техники через лизинговые компании;
- обучать пользователей навыкам работы с новой техникой с наименьшими затратами;
- проводить техническое обслуживание и ремонт техники и поставку запасных частей в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации.

Дилеры, выступая посредниками между производителями и потребителями технических средств, могут обеспечивать хозяйства необходимой техникой и запасными частями к ней, использовать лизинг, прокат и аренду новой, дорогостоящей и сезонной техники, что в нынешних условиях экономического кризиса является выгодным производителям и потребителям.

Правильно сформированная дилерская служба при продаже техники может учесть интересы всех сторон: как заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники, так и потребителей, и стать связующим звеном между ними.

Особенности функционирования дилерской службы в системе агросервиса связаны с тем, что в Таджикистане нет предприятий, выпускающих тракторы и сельскохозяйственные машины, удовлетворяющие потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей. В настоящее время создано совместное закрытое акционерное общество "ТочИрон", учредителями которого являются Таджикистан и Иран и которое по возможности удовлетворяет нужды сельских тружеников страны в технике. Учитывая важность деятельности компании для аграрного сектора, ей предоставлены налоговые льготы, в частности она освобождена от налога на добавленную стоимость и таможенной пошлины [1].

Правительственная поддержка акционерного общества "ТочИрон" дает возможность производить тракторы по более низким ценам по сравнению с зарубежными аналогами, что для сельских товаропроизводителей является более выгодным вариантом.

Несмотря на сложную ситуацию в аграрном секторе Таджикистана, положено начало созданию дилерских центров заводами-изготовителями из государств СНГ (Белоруссии, Российской Федерации, Казахстана и Узбекистана) и из зарубежных государств-побратимов (Китая и Ирана).

Наряду с этим в республике функционируют лизинговые компании при банках. Это, например, «Нахуст Лизинг» при «Точиксодиротбанке», «Лизингфейненс» при ОАО «Агроинвестбанк», «БТР-Лизинг» при ЗАО «Банк Развития Таджикистана», МЗО "Имон" при ЗАО "Первый Микрофинансовый Банк Таджикистана", ГУП «Точикагролизинг», ООО «Ориён лизинг». Они занимаются определением сегмента рынка новой техники и выяснением объема спроса хозяйств [6].

Часто лизинговые компании, функционирующие в Таджикистане, наряду с поставкой новой техники на условиях лизинга, также выполняют функции обеспечения хозяйств запасными частями к приобретенной технике.

Для того, чтобы в Таджикистане развить дилерскую службу, необходимо принять следующие меры:

- государству необходимо создать благоприятный фон для рыночного продвижения технических средств и ресурсов от поставщиков хозяйствам;
- создать единую информационную базу системы технического агросервиса на уровне республики и ее регионов;
- сформировать конкурентную среду для развития рынка дилерских услуг;
- сформировать дилерскую службу на базе основных фирм-поставщиков техники;
- отрегулировать взаимоотношения дилерских предприятий с сельскими товаропроизводителями;
- сформировать эффективные логистические формы и методы доставки техники потребителям с целью снижения издержек по её доставке и сервисному обслуживанию.

Внедрение перечисленных мер в практику будет способствовать повышению эффективности функционирования дилерских служб в системе агросервиса страны и удовлетворению потребности сельского хозяйства в технике.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Таджикистан «О государственном бюджете Республики Таджикистан на 2016 год»: принят постановлением Маджлиси Намояндагон Маджлиси Оли Республики Таджикистан от 18 ноября 2015 года, № 224.
2. Апарин И. Обеспечить техническое перевооружение АПК России // АПК: экономика, управление. – 2002. - №5. – С. 24-29.
3. Захаров А.Н. Маркетинг материально-технических ресурсов в системе агроснабжения // Маркетинг в России и за рубежом. - №4. - 2003.- С. 93-99.
4. Насыров Р. Рынок сельскохозяйственной техники депрессивного региона: развитие, регулирование, оценка эффективности.- Душанбе, 2009. – 232 с.
5. Сельское хозяйство Республики Таджикистан. Статистический сборник. – Душанбе, 2015. – 352 с.
6. Интернет-ресурс: <http://www.news.tj/ru/news/o-razvitii-lizingovykh-uslug-v-tadzhikistane> ; <http://www.abt.tj/?mm=71> (дата обращения: 12.09.2016)

Reference Literature:

1. The Law of Tajikistan Republic «On State Budget of Tajikistan Republic for 2016»: adopted by the enactment of Majlisi Namoyandagon of Majlisi Oli of Tajikistan Republic from November 18, 2015, - # 224.
2. Aparin I. To Provide Technical Rearmament of Russia`s AIC // AIC: Economy, Management. – 2002, - # 5. – pp. 24 – 29.
3. Zakharov A.N. Marketing of Logistic Resources in the System of Agroprovision // Marketing in Russia and abroad. – 2003, - # 4.- PP. 93-99.
4. Nasyrov R. Agricultural Technique Market of the Depressive Region: Development, Regulation, Assessment of Effectiveness. – Dushanbe, 2009. – 232 pp.
5. Agriculture of Tajikistan Republic. Statistical collection. – Dushanbe, 2015. – 352 pp.
6. Internet-Resource: <http://www.news.tj/ru/news/o-razvitii-lizingovykh-uslug-v-tadzhikistane> ; <http://www.abt.tj/?mm=71> (date of addressing: 12.09.2016)