

AGRICULTURAL SCIENCES

УДК 631

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОСЕКТОРІ

Мікуліна Марина Олександрівна

к.е.н., доцент

Поливаний Антон Дмитрович

Демченко Андрій Іванович

Пилипенко Денис Віталійович

Свирид Діана Олегівна

Студенти

Сумський Національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Анотація: Дилерська діяльність в агросекторі є важливою складовою агробізнесу, яка відіграє ключову роль у забезпеченні фермерів та аграрних підприємств сільськогосподарською технікою, обладнанням, насінням, добривами, засобами захисту рослин та іншими необхідними ресурсами. Особливості цієї діяльності визначаються специфікою аграрної галузі, яка вимагає гнучкості, адаптації до змін ринку та сезонності, а також високого рівня технічного обслуговування і консультаційних послуг.

Ключові слова: дилерська діяльність, сільське господарство, агросектор, агробізнес.

Роль дилерів в агросекторі

Дилери в агросекторі є посередниками між виробниками сільськогосподарської техніки, обладнання, матеріалів і кінцевими споживачами – аграріями та фермерами. Вони забезпечують:

1. Постачання продукції: Дилери постачають фермерам все необхідне для проведення сільськогосподарських робіт – від техніки та обладнання до

насіння, добрив і засобів захисту рослин.

2. Консультаційні послуги: Дилери надають фермерам консультації з вибору продукції, яка найбільше відповідає їхнім потребам, умовам роботи та бюджету. Також вони консультують з питань використання, обслуговування та ремонту сільськогосподарської техніки.

3. Технічне обслуговування та сервіс: Однією з важливих функцій дилерів є технічна підтримка та сервісне обслуговування проданої техніки та обладнання, що включає гарантійний і післягарантійний ремонт, забезпечення запчастинами, модернізацію та інші види технічної допомоги [1, с. 34].

4. Фінансові послуги: Деякі дилери пропонують клієнтам можливість лізингу, кредитування або розстрочки на придбання продукції, що дозволяє фермерам ефективніше планувати свої фінансові витрати. [11, с. 133].

Особливості дилерської діяльності в агросекторі

1. Сезонність бізнесу:

В агросекторі існує чітка залежність від сезонності, що визначає попит на продукцію дилерів. Наприклад, попит на насіння, добрива, та засоби захисту рослин зростає під час весняно-літнього сезону, тоді як попит на сільськогосподарську техніку може бути високим під час підготовки до посівних і збиральних кампаній. Дилери повинні враховувати ці циклічні зміни для ефективного управління запасами та планування продажів.

2. Побудова відносин з клієнтами:

Важливою особливістю дилерської діяльності є побудова довгострокових відносин з клієнтами. Це досягається через надання якісних послуг, оперативну підтримку, професійні консультації, а також персональний підхід до потреб кожного клієнта. Лояльність клієнтів в агросекторі має велике значення, оскільки фермери зазвичай працюють з тими дилерами, яким довіряють.

3. Технічна компетенція:

Дилери в агросекторі повинні мати високий рівень технічної компетенції для надання якісної технічної підтримки [9, с. 363]. Це включає знання специфікацій та особливостей різних моделей техніки, уміння швидко

діагностувати та усувати проблеми, забезпечення фермерів запчастинами та допомогу в модернізації обладнання [7, с. 185].

4. Підтримка бренду та дистрибуція:

Дилери зазвичай представляють конкретні бренди або виробників сільськогосподарської техніки та обладнання [6, с. 55]. Вони відповідають за підтримку бренду на місцевому ринку, що включає не лише продажі, але й маркетинг, рекламу та просування продукції. Їхня діяльність безпосередньо впливає на репутацію бренду та обсяги продажів у регіоні.

5. Адаптація до регіональних особливостей:

Кожен регіон має свої особливості ведення сільського господарства (тип ґрунту, кліматичні умови, поширені культури тощо). Дилери повинні адаптувати свої пропозиції та стратегії роботи до цих особливостей, щоб забезпечити найкращі рішення для своїх клієнтів [3, с. 70].

6. Інновації та технології:

У сучасному агробізнесі інновації та нові технології відіграють ключову роль. Дилери повинні бути в курсі новітніх розробок і пропонувати фермерам сучасні рішення, які підвищують ефективність та зменшують витрати. Це може включати точне землеробство, автоматизацію техніки, використання дронів для моніторингу полів тощо [5, с. 111].

7. Логістика та управління запасами:

Ефективна логістика і правильне управління запасами є важливими факторами для успіху дилера. Вчасне забезпечення продукцією, наявність на складі необхідних товарів і швидка доставка замовлень є критичними для задоволення потреб клієнтів [2, с. 46].

8. Фінансова гнучкість:

Умови фінансування, такі як лізинг, кредитні програми, знижки або розстрочка платежів, можуть бути вирішальними факторами для фермерів при виборі дилера. Наявність таких пропозицій допомагає дилерам залучити більше клієнтів і підтримувати конкурентоспроможність.

Виклики дилерської діяльності в агросекторі

Конкуренція:

На ринку агросектору існує висока конкуренція серед дилерів, що вимагає від них інноваційних підходів у веденні бізнесу, постійного покращення якості обслуговування та гнучкої цінової політики [7, с. 60].

Ризики та невизначеність:

Дилери піддаються ризикам, пов'язаним з погодними умовами, коливаннями цін на сільськогосподарську продукцію та економічною нестабільністю. Це вимагає від них гнучкості в управлінні запасами та стратегіях продажу [4, с. 34].

Потреба у висококваліфікованих кадрах:

Для надання якісних консультаційних і сервісних послуг дилери повинні мати у своєму складі висококваліфікованих працівників, що може бути викликом в умовах обмеженості кадрових ресурсів.

Висновки

Дилерська діяльність в агросекторі є складним і багатогранним процесом, що потребує гнучкості, адаптації до ринкових умов, високої технічної компетенції та вміння будувати довгострокові відносини з клієнтами [10, с. 363]. Дилери, які успішно поєднують ці фактори, забезпечують собі стійке положення на ринку і сприяють розвитку аграрної галузі, забезпечуючи фермерів сучасними технологіями та високоякісними продуктами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мікуліна, М., & Поливаний, А. (2023). Функціонування системи технічного сервісу в АПК. Актуальні питання у сучасній науці, (3 (9)).
2. Мікуліна М. Вплив ціни пального на собівартість виконання польових робіт аграрним підприємством : аналіз та стратегії оптимізації [Електронний ресурс] / М. Мікуліна, А. Поливаний // Актуальні проблеми економіки. – 2023. – № 6. – С. 46-58.
3. Мікуліна М. Система точного землеробства (СТЗ) як інструмент для визначення рельєфу поля [Електронний ресурс] / М. Мікуліна, А. Поливаний //

Агросвіт. – 2023. – № 14. – С. 70-74. – DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2023.14.7033>.

4. Мікуліна, М. О., & Поливаний, А. Д. (2020). Стан використання супутникових даних в сільському господарстві. *Технічне забезпечення інноваційних технологій в агропромисловому комплексі: матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. Мелітополь: ТДАТУ* (pp. 33-34).

5. Шуляк, М., Мікуліна, М., Мудрий, Я., & Пирогов, В. (2023). Вплив використання безпілотних літальних апаратів на підвищення ефективності технологічного процесу в рослинництві. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Автомобіле-та тракторобудування, (1), 111-116.

6. Мікуліна, М. О., Саржанов, Б. О., & Поливаний, А. Д. (2024). ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОЕФІЦІЄНТА НАДІЙНОСТІ АГРОМАШИНИ НА ПРЯМІ ЕКСПЛУАТАЦІЙНІ ЗАТРАТИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія: Механізація та автоматизація виробничих процесів, (1 (55), 55-61. <https://doi.org/10.32782/msnau.2024.1.7>

7. Мікуліна М. О. Розвиток ринку агротехнічного обслуговування / М. О. Мікуліна, А. Д. Поливаний // Міжнародна науково-практична конференція «Автомобільний транспорт в аграрному секторі: проектування, дизайн та технологічна експлуатація». – Харків: ДБТУ, 2022. - С. 60-61.

8. Мікуліна, М. О.; Поливаний, А. Д. Методичні підходи стосовно вивчення впливу типу ходової системи тракторів на техніко-економічні показники. In: The 5 th International scientific and practical conference “Science and innovation of modern world”(January 25-27, 2023) Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2023. 672 p. 2023. p. 185

9. Мікуліна, Марина, and Антон Поливаний. "Роль надійності енергетичного засобу в оптимізації собівартості виконання агроробіт аграрним підприємством." (2024).

10. Мікуліна, Марина, and Антон Поливаний. "АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ АГРОПІДПРИЄМСТВА

НА ЕНЕРГОРЕСУРСИ." Успіхи і досягнення у науці 6 (6) (2024).

11. Мікуліна, Марина Олександрівна, and Ю. В. Скрипник. "Фінансова безпека розвитку сільськогосподарських формувань." Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит 2 (2007): 132-137.