

## ДІЯЛЬНІСТЬ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ НОВІТНІХ АГРОТЕХНОЛОГІЙ

*Л.П.Марчук, кандидат економічних наук, доцент  
Миколаївський державний аграрний університет*

*Висвітлено роль дистриб'юторських компаній в Україні як своєрідних провайдерів інноваційної продукції. Розглянуто основні напрями їх діяльності на ринку передових агротехнологій.*

Однією з найбільш актуальних проблем інноваційного розвитку вітчизняної економіки вважається проблема прискореного просування інноваційної продукції до споживача, відпрацювання механізму передачі новітніх технологій виробничим структурам. У зв'язку з цим в економічній літературі досить докладно розглядається діяльність різноманітних формувань, що займаються поширенням інновацій в ринкових умовах. В першу чергу аналізується діяльність наукових установ і їх підрозділів, що виконують функції провайдерів, досліджується розвиток корпоративних структур нового типу (технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів), розглядаються складові інноваційної інфраструктури.

Але при цьому майже не приділяється увага аналізу змін, що відбуваються у сфері безпосередньої реалізації продукції. Між тим, інноваційний розвиток торкнувся і сфери торгівлі. Він викликав до життя появу нових економічних суб'єктів, здатних до поширення інноваційної продукції. Йдеться про бізнес-компанії, що виступають у ролі торгових посередників і по-своєму відпрацьовують механізм інноваційного провайдингу. Особливий інтерес викликає діяльність дистриб'юторських компаній, які тісно співробітничують з провідними зарубіжними компаніями і забезпечують розповсюдження їх новітніх технологій в Україні.

Метою статті автор вважає з'ясування місця і ролі дистриб'юторських компаній в інноваційному процесі, розгляд основних напрямів їх діяльності на ринку агротехнологій.

Традиційно дистриб'юторами вважають оптові посередницькі самостійні фірми, що обслуговують різні галузі народного господарства і займаються оптовим збутом виготовленої продукції. Дис-

триб'ютори є власниками куплених товарів, мають їх складські запаси і продають товари зі складів від свого імені та за власний рахунок.

Такий аспект розгляду поведінки дистриб'юторів не можна вважати достатнім, якщо висвітлювати їх діяльність на інноваційному ринку. Складність інноваційного процесу накладає свій відбиток на поведінку цих компаній і спонукає їх не тільки до виконання функцій оптовиків-посередників.

Розглянемо особливості діяльності дистриб'юторських компаній в Україні, які співробітничать з провідними зарубіжними фірмами і відіграють помітну роль у царині поширення новітніх агротехнологій. Таких дистриб'юторських компаній на українському ринку кілька десятків. Крім звичайних торговельних функцій вони виконують широкий спектр послуг, без яких неможливо реалізувати новітню продукцію. Йдеться про такі сучасні функції дистриб'юторських компаній, як:

- поширення інформації про новітні технології;
- рекламне забезпечення інформаційної діяльності;
- надання необхідних консультацій щодо використання інновацій;
- апробація новинок на дослідних ділянках власних наукових центрів;
- освітня діяльність серед аграріїв;
- тренінгова практика для менеджерів компаній.

Про різноманітність функцій дистриб'юторів свідчить діяльність партнерів таких провідних зарубіжних компаній, як "Сингента", "Дюпон", "Агріматко". Останні є лідерами на світовому ринку щодо постачання елітного насіння чи засобів захисту рослин. Наприклад, компанія "Сингента" має в Україні 43 дистриб'ютори. Серед них такі відомі компанії, як "АгроРось", "Агросвіт", "Агрофармахім", "Агрохімінвест", "Агролюкс", "Флора", "Юнітек" та ін. Давніми пратнерами компанії "Дюпон" є компанії "Райз", "Ерідон", "Габен" і "Тридента". Загалом компанія "Дюпон" має понад 20 компаній-дистриб'юторів. Дистриб'ютором компанії "Агріматко" є компанія "Агріматко-Україна" у м.Вишневому Київської області. Вона має свої регіональні представництва в Черкасах, Умані, Кіровограді, Одесі, Каховці, Запоріжжі, Донецьку.

Дистриб'ютори компанії “Сингента” приділяють велику увагу консультативній і освітній роботі серед аграріїв, що споживають її продукцію. З метою підвищення технологічної обізнаності селян видається журнал “Сингента: нова ера в захисті рослин”, де міститься інформація про нові технології, препарати, засоби їх застосування. Цілодобово безкоштовно працює консультаційний центр, проводяться заняття у майстер-класах, функціонують колл-центри, що надають швидку технологічну допомогу. Теоретичні і практичні заняття для аграріїв, обмін передовим досвідом здійснюється на базі двох агроцентрів – “Сингента-Степова” у Дніпропетровську і “Сингента-АгроРось” у Корсунь-Шевченківському. Тут проводяться семінари, Дні поля, відбувається огляд демонстраційних посівів. На місці можна укласти угоду на отримання препаратів і тут же їх отримати з митно-ліцензійного складу.

Щорічно компанія проводить конференції для своїх дистриб'юторів. У 2007 році буде здійснено тренінгову програму з мистецтва продажів “Крок” для регіональних менеджерів. Також буде виконуватись освітня програма “Аграрна академія “Сингенти”, яка передбачає відкриття філії на базі Дніпропетровського аграрного університету з метою підготовки кадрів. У 2007 році планується відкриття ще одного наукового агроцентру у Донецькій області [3].

Дистриб'юторські компанії відпрацьовують варіанти комплексного обслуговування сільгоспвиробників. Наприклад, ТОВ “Агро-Україна” є ексклюзивним дистриб'ютором, партнером Інституту кукурудзи “Земун Поле” в Сербії. Ця компанія більше п'яти років працює на українському ринку. Вона гарантує якість насіння, якісне і своєчасне обслуговування, повний агротехнологічний супровід та висококваліфіковану консультативну допомогу.

Комплексного підходу до створення належних технічних і технологічних умов для сільгоспвиробників дотримується і компанія “Амако”, яка діє на українському ринку вже 15 років. Вона постачає сільськогосподарську техніку від провідних компаній світу, запчастини до всіх видів імпортової техніки, здійснює технічний сервіс. Сервісна служба “Амако” включає сім сервісних центрів. До кінця поточного року з'являться ще п'ять. Асортимент поста-

вок і сервісне обслуговування гарантують сільгоспвиробникам безпечніше, якісно довершене використання новітніх технічних засобів.

Зарубіжні компанії через своїх дистриб'юторів вдаються до використання спеціальних програм кредитування чи пільгового фінансування українських аграріїв з метою поліпшення умов придбання інноваційної продукції. Наприклад, компанія "Амако" надає знижки на 1% при продажу імпоротної сільськогосподарської техніки та знижки на 5% — при продажу запчастин. У 2007 році триватиме спільний проект "Сингенти" із банком "Аваль". Згідно умовами проекту, сільгоспвиробники зможуть розраховуватися векселями за надану продукцію, а "Сингента" компенсуватиме до 60% витрат господарств на авалування векселів [3].

До спеціального проекту кредитування потенційних споживачів вдалася і компанія "Нью-Холланд", яка постачає трактори, зернозбиральні комбайни в Україну через компанію "Агроресурс" у м.Кіровограді. Умови кредитування такі: перший внесок може складати від 0% до 30% вартості техніки, що купується; термін кредитування — від одного до п'яти років, відсоткова ставка від 9% річних; заставою слугує куплена техніка.

Слід додати, що у деяких випадках дистриб'юторські компанії можуть сприяти виконанню державних інноваційних програм. Так, наприклад, нещодавно в Україні було прийнято "Програму розвитку виробництва дизельного біопалива на період до 2010 року". Для виконання цієї програми потрібно суттєво збільшити посіви і врожайність ріпаку. Активну допомогу у розповсюдженні цієї культури може надати використання елітного насіння, що виробляється за кордоном. Одним із відомих постачальників такого насіння є компанія "Лембке", партнерами якої в Україні виступають компанії "Райз", "АгроРось" і "Габен". Вони постачають сильні гібриди ярого ріпаку вітчизняним сільськогосподарським підприємствам. Як показує виробничий досвід господарств, застосування насіння компанії "Лембке" дозволяє підвищити врожайність ріпаку на 2,8 ц/га [1]. Отже, таким чином дистриб'юторські компанії вносять свою лепту у розв'язання проблем інноваційного спрямування.

На підставі викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки. Дистриб'юторські компанії, що співробітничать з провідним аграрною наукою Причорномор'я, 

---

 **Вісник аграрної науки Причорномор'я,** **Випуск 2, 2007**

дними компаніями світу в області агротехнологій, створюють умови для прискорення передачі та освоєння сучасних інновацій в аграрній сфері. Вони виконують різноманітні функції, обумовлені потребами інноваційного ринку, серед яких важливе місце посідають інформаційні, консультаційні, освітні послуги. Дистриб'ютори дбають про комплексний характер своєї діяльності, створюють умови для пільгового постачання інноваційної продукції. Виступаючи зв'язуючою ланкою між виробниками і споживачами новітніх технологій, дистриб'юторські компанії сприяють перетворенню інновацій на дієвий засіб прогресивного розвитку сільського господарства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Гає О., Шіхерт А. Ярий ріпак 2007 – цікаво, але без динаміки? // Пропозиція. – 2007. – №2. – С.44-45.
2. “Дюпон” і наука – на варті здорового і безпечного життя // Пропозиція. – 2007. – №1. – С. 84-85.
3. Стабільно висока врожайність із “Сингентою”// Пропозиція. – 2007. – №2. – С.12-13.