

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Русакович А. Н., м.э.н., научный сотрудник

Республиканское научное унитарное предприятие «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси», г. Минск

Ключевые слова: вторичный рынок, технические ресурсы, финансовое состояние, рентабельность, интернет-торговля

Key words: secondarymarket, technicalresources, financialcondition, profitability, onlinetrading

Аннотация: В статье рассмотрены основные характеристики вторичного рынка технических ресурсов в аграрной сфере: субъекты, объекты, отношения. Определены схемы реализации технических ресурсов на вторичном рынке, основные интересы участников. Сделаны предложения по развитию данного рынка, в том числе по созданию интернет платформы по продаже технических ресурсов.

Summary: The article describes the main characteristics of the secondary market of technical resources in the agricultural sector: subjects, objects, relationships. Defined schemes for the implementation of technical resources in the secondary market, the main interests of the participants. Made proposals for the development of this market, including the creation of an Internet platform for the sale of technical resources.

Технические ресурсы являются составной частью материально-технической базы (МТБ) сельскохозяйственных организаций. Их особенностью является длительный период эксплуатации, поэтому технические ресурсы могут сменять собственника в течение этого срока. Благодаря вторичному рынку технических ресурсов можно совершенствовать процесс формирования МТБ, однако для этого необходимо определить основные его характеристики и направления развития.

Вторичный рынок технических ресурсов включает рынок поддержанных и восстановленных машин, оборудования техники, а также запасных частей. Его функционирование принесет выгоды участникам (сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агросервиса, крестьянско-фермерским хозяйствам (КФХ), дилерам сельскохозяйственных машин и оборудования). Так, финансово устойчивые организации будут иметь возможность оперативно перевооружаться и снижать затраты на модернизации, а товаропроизводители со сложным финансовым положением смогут приобретать не новые, но работоспособные технические

средства по более доступной цене. Аграрные товаропроизводители будут продавать запасные части, снятые со списанных технических средств. КФХ смогут приобретать подержанные технические средства, ведь покупка новой техники для них является серьезным вложением, осуществить которое не все способны, так как большинство фермеров имеют не большие размеры сельскохозяйственных угодий.

Существуют различные подходы к определению схемы движения сельскохозяйственной техники на вторичном рынке (критерии осуществления продажи). Так, исследователи из ГОСНИТИ предлагают 4 уровня в зависимости от уровня рентабельности аграрных организаций. При этом, высокорентабельным организациям (первому уровню) рекомендуется приобретать импортную технику [0]. Гранкиным Л.И. предлагает трехуровневую схему в зависимости от финансового состояния [2]. Считаем четырехуровневую схему не обоснованной по сравнению с трехуровневой.

Аграрные товаропроизводители должны играть различные роли на вторичном рынке в зависимости от финансового состояния. Так, финансово устойчивые организации, приобретая новые технические средства, после определенного периода эксплуатации смогут их реализовать организациям со средним финансовым положением или крупным КФХ, которые в свою очередь будут их продавать организациям с неудовлетворительным финансовым состоянием или мелким КФХ. В такой схеме для техники первая реализация на вторичном рынке может осуществляться после 4-5 лет эксплуатации перед первым капитально-восстановительным ремонтом, вторая – 8-9 лет эксплуатации (окончание периода амортизации техники, проведение второго капитально-восстановительного ремонта). В период эксплуатации технических средств у финансово устойчивых сельскохозяйственных организаций амортизация может начисляться ускоренными методами, что будет способствовать увеличению финансовых источников обновления МТБ.

Средиспособов реализации технических ресурсов на вторичном рынке выделяют прямую продажу без посредников и продажу через посредника. Второй способ может иметь два варианта: посредник перепродает технические ресурсы без изменения их свойств; посредник производит предпродажный ремонт или модернизацию технических средств, повышая качественные характеристики. Последний вариант является более приемлемым. Необходимость включения посредников в процесс обосновывается отсутствием у большинства аграрных товаропроизводителей технической, а зачастую и финансовой, возможности осуществления полноценного восстановления технических ресурсов. В данной схеме посредник создает полноценное техническое средство, по характеристикам соответствующее новому.

В роли посредников, осуществляющих восстановление технических ресурсов, должны выступать организации, входящие в РО «Белогросервис». В настоящее время часть из них занимается восстановлением сельскохозяйственной техники ее реализацией. Также принимать участие мо-

гут ремонтные мастерские сельскохозяйственных организаций, имеющие определенные характеристики. Осуществлять данную деятельность можно на принципах аутсорсинга, когда в процесс включаются мастерские, специализирующиеся на определенных видах ремонтных работ. Особое значение должно придаваться восстановлению изношенных запасных частей – направление, которое, в отличие от зарубежных стран, в Республике Беларусь не развивается. Например, компания John Deere реализует программу John Deere Reman, в рамках которой изношенные, неисправные узлы, агрегаты и прочие базовые детали выкупаются по цене не выше 20 % от стоимости, восстанавливаются по современным технологиям и, впоследствии, реализуются по цене до 50 % от стоимости нового оригинала. Клиент, сдавший деталь на восстановление, получает скидку на приобретение аналогичной детали [3]. Восстановление изношенных частей позволит снизить расход материалов для их производства, в том числе импортных. Кроме прямой продажи восстановленные детали могут формировать фонд запасных частей для восстановления техники, а также обмениваться с доплатой на изношенные запасные части для последующего восстановления.

Научный коллектив под руководством Сайганова А.С. определил, что главной проблемой, препятствующей развитию вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь, является недостаточно высокий спрос со стороны крупнотоварных организаций, обусловленный двумя причинами: невысокой платежеспособностью аграрных товаропроизводителей и значительными поставками сельскохозяйственной техники по лизингу [4]. Следует отметить, что вторичный рынок может получить развитие при сокращении объема выдачи техники по лизингу аграрным товаропроизводителям, к примеру, из-за нехватки ресурсов лизингодателей или не соблюдения требований лизингополучателем.

Под руководством РО «Белагросервис» также следует создать интернет площадку (сайт по продаже), на которую будут иметь доступ все желающие для размещения объявлений: организации агросервиса; сельскохозяйственные товаропроизводители; КФХ; предприятия иных сфер, использующие схожую технику. Следует отметить, что в настоящее время на сайте РО «Белагросервис» представлены актуальные объявления по продаже восстановленной организацией агросервиса техники, однако информация о запасных частях является не актуальной. Пользующиеся высоким спросом технические ресурсы следует реализовывать на электронном аукционе, что позволит покупателям, в том числе и иностранным, конкурировать за право приобретения, а также определять реальную цену в процессе проведения торгов. К вторичному рынку технических ресурсов также должны иметь свободный доступ физическим лицам.

Следует отметить, что интернет-торговля является эффективным средством продвижения товаров с возможностью продажи в любую страну мира, не требующая значительных затрат, поэтому использование данного инструмента не сказывается на цене реализуемых товаров [5]. Опыт раз-

витых стран свидетельствует, что развитие и внедрение электронной торговли является эффективным средством обеспечения качественного скачка в экономической, научно-технической, социально-политической жизни общества [6]. Перечисленные преимущества будут способствовать развитию вторичного рынка технических ресурсов в аграрной сфере.

Производители и дилеры технических ресурсов, в результате проведения программы trade-in (продажи новых технических средств с принятием в зачет старых), могут формировать парк подменной техники на случай поломки новой. Техника, приобретенная по данной программе, может восстанавливаться и продаваться на вторичном рынке или сдаваться в аренду сельскохозяйственным организациям или КФХ, в том числе в форме лизинга. Также на вторичном рынке может реализовываться изъятая у неплательщиков лизинговая техника.

Развитие отечественного вторичного рынка технических ресурсов должно стать начальным этапом, следующий – включение во вторичный рынок ЕАЭС (в странах союза вторичный рынок находится на разных этапах развития), а заключительный – вхождение в мировой рынок, так как отечественные подержанные и восстановленные технические ресурсы могут пользоваться спросом как в Российской Федерации, так и в Украине, иных странах.

Следует отметить, что уровень развития вторичного рынка может служить индикатором качества производства и эффективности использования технических ресурсов, ведь активное осуществление сделок на данном рынке свидетельствует о длительном использовании технических ресурсов.

Для развития вторичного рынка технических ресурсов также необходимо повысить доверие к восстановленной технике, главным образом этого можно достичь через повышение качества технического сервиса. Кроме того, организации по восстановлению могут предоставлять гарантию на технические средства или на определенные восстановленные узлы и агрегаты.

Таким образом, в ходе исследования определены объекты, субъекты вторичного рынка технических ресурсов и их интересы. Установлено, что для изучаемого рынка наиболее подходящей является трехуровневая схема. Также, необходимо указать на важность участия в деятельности вторичного рынка посредников, занимающихся восстановлением технических ресурсов и запасных частей к ним, котрым в первую очередь должны являться организации, входящие в РО «Белагросервис».

Кроме того важными направлениями развития вторичного рынка технических ресурсов являются: создание интернет площадки по продаже подержанных и восстановленных технических ресурсов, реализация программы trade-in производителями и дилерами технических ресурсов, повышение доверия к восстановленной технике.

Развитие вторичного рынка будет способствовать совершенствованию процесса формирования МТБ аграрных товаропроизводителей. Он явля-

ется альтернативным вариантом приобретения технических ресурсов, несущим выгоды как продавцам, так и покупателям.

Список использованных источников

1. Волкова, З.Н. Формирование вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Чувашской Республики / З.Н.Волкова // Труды ГОСНИТИ. – 2013. – Т. 111, № 1. – С. 37–40.

2. Гранкин, Л.И. Экономически производственная необходимость вторичного рынка сельскохозяйственной техники / Л.И. Гранкин // Вестник Брянского государственного университета. – 2009. – № 3. – С. 33–36.

3. Иовлев, Г.А. Мировая практика организации технического сервиса / Г.А. Иовлев // Агропродовольственная политика России. – 2018. – № 4. – С. 49–53.

4. Методические рекомендации по совершенствованию системы агро-сервисного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях инновационного развития и модернизации АПК Республики Беларусь / А.С. Сайганов[и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – 141 с.

5. Билоусько, Н.Л. Организация покупки подержанной техники для сельскохозяйственных организаций / Н.Л. Билоусько // Апробация. – 2013. – № 2. – С. 39–44.

6. Корецкий, П.Б. Электронная коммерция: сущность, технологии, принципы организации / П.Б. Корецкий // Развитие агропродовольственного комплекса: экономика, моделирование и информационное обеспечение: сб. научн. тр. – Воронеж, 2016. – С. 300–304.

УДК 332.3.22.025.28

ВЛИЯНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: ЦЕНА, ПРИБЫЛЬ

М.В. Синельников, к.э.н., доцент

Белорусский государственный технологический университет

Э.М. Бодрова, к.э.н., доцент

Белорусский государственный экономический университет

Ключевые слова: себестоимость, прибыль, отпускная цена, оптовая цена, розничная цена, процентная надбавка, ценообразование, рентабельность производства.

Key words: prime cost, profit, selling price, wholesale price, retail price, interest margin, pricing, profitability of production.