

лям по ремонту и техническому обслуживанию техники, ее модернизации и продаже подержанной техники [4].

Наряду с постоянным совершенствованием и усложнением конструкций сельскохозяйственной техники, технологий ее производства, необходим новый подход к методам эксплуатации выпускаемой продукции, ее техническому обслуживанию и ремонту. С другой стороны, постоянно растут требования потребителей к сервису приобретаемой ими техники: качеству проведения технических обслуживаний, гарантийных ремонтов, обеспечению запасными частями. Срок службы высокотехнологичных машин, оснащенных сложными электронными и автоматизированными системами управления, напрямую зависит от квалификации эксплуатирующего персонала и соблюдения правил эксплуатации. Обучение технического персонала в эксплуатирующих организациях также является важной задачей сервисных служб [5].

Список использованных источников

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 г. [Электронный ресурс]. <https://mshp.gov.by/programms/a868489390de4373.html>. Дата доступа 16.05.2018.
2. Варнаков, В.В. Организация и технология технического сервиса машин: учебник / В.В. Варнаков, В.В. Стрельцов, В.Н. Попов [и др.], – М : Колос, 2007 – 277с.
3. Миклуш, В.П. Организация технического сервиса в агропромышленном комплексе : учеб. пособие / В.П. Миклуш, А.С. Сайганов : ИВЦ Минфина, 2014. – 607с.
4. Савин И.Г., Технология ремонта машин : учеб. пособие / И.Г. Савин, М.И. Чеботарев, Ю.Д. Янчин. – Краснодар : КГАУ. 2013. – 499с.
5. Щерба А.В., Тенденции развития сервиса тракторной техники «Беларус» / А.В. Щерба, Л.В. Барташевич, А.Л. Барташевич // Современные проблемы освоения новой техники, технологии, организации технического сервиса в АПК: матер. Межд. науч.-практ. конф. (Минск, 4-6 июня 2014г.). В 24.41. – Минск : БГАТУ, 2014. – С. 53–59.

УДК 631.173.4:656.071.8

ДИЛЕРСКАЯ СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА

*Студенты – Ющенко Д.А., 22 мо, 2 курс, ФТС;
Кабанович Е.А., 22 мо, 2 курс, ФТС*

*Научные
руководители – Основин В.Н., к.т.н., доцент;
Драгун С.Н., ассистент*

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. В данной работе рассматриваются вопросы развития дилерского обслуживания в системе технического обеспечения предприятий агросервиса, включающей технический и транспортный сервис потребителей.

Ключевые слова: агротехнический сервис, дилерская сеть, технический сервис, ремонтно-обслуживающие мероприятия, техническое обеспечение, организация дилерской системы.

На необходимость совершенствования организационно-экономического механизма при техническом сервисе машин с целью повышения оперативности и качества услуг указывали многие исследователи. Однако комплексно эти вопросы для системы технического сервиса машин до настоящего времени не решены в полном объеме.

Как показывает опыт промышленно развитых стран с рыночной экономикой наиболее эффективной формой технического сервиса является фирменный сервис, основанный на дилерской системе. Дилерская деятельность заводов-изготовителей при техническом сервисе машин находит широкое распространение в различных отраслях экономики и за рубежом она является основной. В начале XXI века к организации дилерской сети активно приступили заводы сельскохозяйственного машиностроения [1].

Дилерская служба агротехсервиса является в настоящее время одной из наиболее эффективных форм экономических взаимоотношений между сельскохозяйственными организациями и заводами-изготовителями средств производства. В таких посреднических организациях одинаково заинтересованы как потребители данных услуг, так и производители различной сельскохозяйственной техники, поскольку хозяйствующие субъекты должны иметь возможность отдать функции материально-технического обеспечения и поддержания техники в рабочем состоянии непосредственно техническим центрам, которые, в свою очередь, станут заключать договоры на своевременную поставку запасных частей, узлов и агрегатов с промышленными предприятиями-производителями этих средств и обеспечивать их предпродажную подготовку, гарантийное и послегарантийное обслуживание в течение всего периода эксплуатации. В дальнейшем роль дилерской службы сервиса не только не должна ослабевать, а, наоборот, усиливаться, о чем свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Технический сервис в агропромышленном комплексе промышленно развитых стран сформировался в 50–60-ых годах XX века. С тех пор в международной практике технический сервис рассматривается как комплексная услуга потребителю в приобретении, использовании, обслуживании и ремонте средств производства. Технический сервис ведущих фирм, производящих сельскохозяйственную технику и автомобили («Джон Дир», «Форд», «Кейс», «Клаас», «Бош» и др.), при всем разнообразии форм строится как неразрывное целое, состоящее из следующих основных элементов [2]:

- подготовка машин к продаже и их реализации;
- производство запасных частей и обеспечения ими потребителя;
- приобретение подержанных машин, их восстановление, модернизация и продажа на льготных условиях с гарантией качества;

- разработка нормативно-технической документации и обеспечение ею потребителей машин и дилеров;
- подготовка и переподготовка эксплуатационного и ремонтно-обслуживающего персонала;
- консультации операторов и фермеров по вопросам использования техники;
- проведение диагностирования, операций технического обслуживания, ремонта и устранения последствий отказов машин.

В большинстве стран основную часть функций технического сервиса выполняют дилеры. Некоторые из них входят в состав фирм сельскохозяйственного машиностроения, однако юридически они от них не зависят и связаны лишь договорными отношениями.

Дилер или сервисный участок осуществляет торговлю машинами и запчастями, текущий ремонт и техническое обслуживание, прокат техники, обучение владельцев техники, накопление и обработку информации о качестве машин и оборудования и требований к ним.

Следует отметить, что региональный центр технического сервиса является собственностью завода-изготовителя или создается в форме акционерного общества, в котором основным учредителем является изготовитель техники, при этом действует от его имени, но за свой счет.

В свою очередь дилеры фирменного технического сервиса подчиняются своему региональному центру и специализируются, в зависимости от количества машин определенной марки в районе, или на конкретном виде, или группе выпускаемой заводом-изготовителем техники. Причем такое построение не исключает возможности их объединения, взаимной, согласованной совместной работы (рис. 1).

Очевидно, что организационно-иерархическая структура фирменного технического сервиса, представляющая собой вертикальный канал распределения материально-технических ресурсов и услуг, является системой с внутренним самоконтролем, так как все ее составляющие работают совместно на единую экономическую цель и заинтересованы в реализации на рынке сельскохозяйственных машин как можно большего количества своей техники, а также под единым началом завода-изготовителя. Это определяет рациональность и высокую эффективность функционирования данной организационной формы агротехсервиса.

Как показывает практика США и стран Западной Европы, другой современной формой организации технического сервиса является система, в которой основным исполнителем всего комплекса работ по обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей выступают независимые посреднические фирмы (дилеры) и специализированные фирмы по восстановлению и капитальному ремонту узлов и агрегатов [3].

Как видно, предприятия дилеров при такой форме организации технического сервиса являются юридически и экономически самостоятельными

фирмами, которые осуществляют хозяйственную деятельность по лицензии какой-нибудь крупной компании, организуя реализацию изготавливаемых ею машин и их сервис на свой страх и риск.

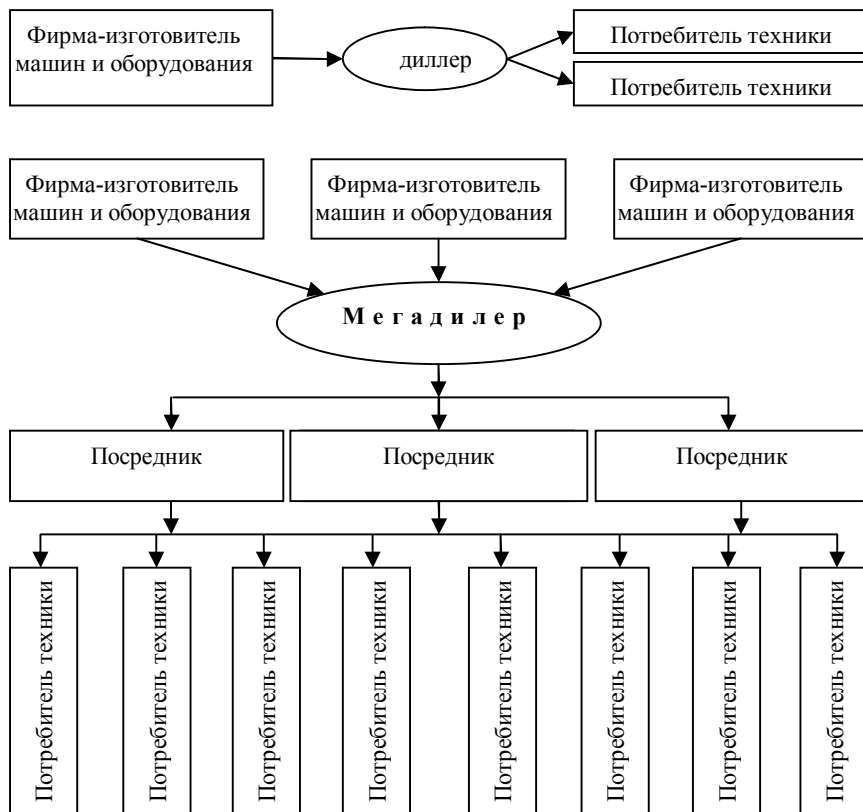


Рисунок 1 – Формы дилерского обслуживания

В то же время заметим, что в отличие от фирменного технического сервиса при обслуживании потребителей сельскохозяйственной техники и оборудования только посредством независимых дилеров к функциям последних относится практически весь перечень работ и услуг, который выполняется на различных уровнях фирменного технического сервиса. В этой связи основными видами деятельности дилера являются предпродажная подготовка с последующим сбытом новых и подержанных средств механизации, торговля запасными частями, текущий ремонт и техническое обслуживание, прокат машин. При этом дилер, реализующий новую технику, несет ответственность перед фирмой-изготовителем за ее гарантийное обслуживание.

Изучение показало, что организационная форма обслуживания хозяйствующих субъектов (фермеров) только посредством небольших дилерских предприятий предполагает незначительный радиус зоны обслуживания, как правило, не превышающий 30–40 км, что позволяет вести достаточно оперативное обслуживание потребителей услуг. В то же время, если технический сервис осуществляется крупными дилерскими компаниями (мегадилерами) с зоной обслуживания более 80 км, между дилерами и фермерами появляются посредники, которые реализуют запасные части к сельскохозяйственной технике, а также производят ее ремонт в хозяйствах фермеров. Причем, как показывает практика, последняя форма обслуживания с участием посредника получает все большее распространение и позволяет компенсировать снижение оперативности деятельности дилеров в связи с их укрупнением и вместе с тем удешевляет услуги по ремонту техники.

Проведение ремонтно-обслуживающих мероприятий собственными силами производителей сельскохозяйственной продукции, как разновидность технического сервиса, связана, в первую очередь, с масштабами и экономической эффективностью их деятельности. Это обусловлено тем, что при значительных площадях возделываемых сельскохозяйственных угодий, а следовательно, и многочисленном парке машин и оборудования часто более целесообразно проводить, например, текущий ремонт и все виды технического обслуживания на собственной ремонтно-обслуживающей базе, оснащенной необходимым оборудованием и персоналом, и использовать услуги сервисных организаций для выполнения работ, связанных с восстановлением ресурса сложной сельскохозяйственной техники.

В Республике Беларусь интенсивное развитие дилерской системы технического сервиса получило с начала образования в 2003 году Республиканского объединения «Белагросервис» [4].

Материальной базой сервисных структур явились существующие ремонтно-обслуживающие организации агросервиса. В настоящее время они включают 116 станций по техническому обслуживанию машинно-тракторного парка, 79 станций технического обслуживания оборудования животноводческих ферм, 18 ремонтных заводов.

Дилерская сеть РО «Белагросервис» и предприятий изготовителей сельскохозяйственной техники на начало 2014 г. насчитывало 95 организаций, в т.ч. ПО «МТЗ» – 27 дилерских центров, РУП «МАЗ» – 17; ОАО «Бобруйскагромаш» – 17; ОАО «Лидагпроммаш» – 14; ПО «Гомсельмаш» – 18; ОАО «Амкодор» – 11.

Дилерские центры обеспечивают выполнение объемов работ по техническому сервису машин и оборудования, как в гарантийный, так и в послегарантийный периоды эксплуатации. Средний срок устранения отказов по сложной сельскохозяйственной технике в основном (90 %) составляет не более одних суток, в остальных случаях не более 5.

Таким образом, за небольшой промежуток времени в республике создана достаточно развитая сеть дилерских технических центров, позволившая значительно повысить готовность сельскохозяйственной техники, путем предоставления сельскохозяйственным производителям широкий перечень услуг технического сервиса.

Список использованных источников

1. Миклуш, В.П. Совершенствование дилерской системы технического сервиса в АПК Республики Беларусь / В.П. Миклуш, А.С. Сайганов, Л.В. Барташевич, // Современные проблемы освоения новой техники, технологий организации технического сервиса в АПК: матер. межд. нац.-практ. конф.(г. Минск, 9 июня 2016г.). – Минск: БГАТУ, 2016. – С. 34–41.
2. Дроздов, П.А. Основы логистики в АПК: учебник / П.А. Дроздов. – 2-е издание. – Минск: Изд-во Гревцова, 2013. – 288 с.
3. Миклуш, В.П. Организация технического сервиса в АПК: Монография / В.П. Миклуш. – Мн.: БГАТУ, 2004. – 296 с.
4. Организация и функционирование рыночной системы технического агросервиса / В.Г. Гусаков [и др.]. – Мн.: Институт экономики НАН Беларуси, 2007. – 192 с.

УДК 631.173.4:338.2

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛУГАХ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА ТРАКТОРОВ «БЕЛАРУС»

*Студенты – Юценко Д.А., 22 мо, 2 курс, ФТС;
Кабанович Е.А., 22 мо, 2 курс, ФТС*

*Научные
руководители – Основин В.Н., к.т.н., доцент;
Драгун С.Н., ассистент*

*УО «Белорусский государственный аграрный технический
университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Аннотация. В статье описаны методы планирования технического обслуживания тракторов «Беларус», изложены расчеты затрат труда на выполнение технического обслуживания и эксплуатационных ремонтов вышеуказанной техники.

Ключевые слова: методический подход, планируемые затраты, энергонасыщенность, техническое обеспечение, трудозатраты, прогнозирование.

Важным этапом при разработке методического подхода к планированию потребности в услугах технического сервиса тракторов является анализ исследований по рассматриваемой проблеме, а также концепций, используемых государственными органами в области стратегического планирования и прогнозирования развития технического сервиса. Проблемы совершенствования и эффективности функционирования системы технического серви-