



Рисунок 5 – Усталостная кривая для симметричного цикла нагружения

Зная число циклов действия каждой ступени нагружения N и число вызывающих разрушение при данном напряжении $\sigma_{экв}$ циклов NN , по гипотезе линейного суммирования повреждений определяется накопленная за один блок нагружения повреждаемость $\omega_{блока}$ и число блоков до нагружения.

Список использованных источников

1.Макаров, Е.Г. Сопротивление материалов на базе Mathcad. – СПб.: БХВ-Петербург, 2004. – 512с.

2.<https://metallchskiy-portal.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://metallcheckiy-portal.ru/marki_metallov/

УДК 658.7.011.1

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОТРЕБИТЕЛЯМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

*Студенты – Каптур М.А., 21 мо, 4 курс, ФТС;
Парманчук О.А., 21 мо, 4 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 работе рассматриваются вопросы взаимодействия дилерских центров с поставщиками (заводами-изготовителями) и потреби-

телями сельскохозяйственной техники; приведены требования, предъявленные к предприятиям дилерских технических центров и их функции.

Ключевые слова: поставщик (завод – изготовитель), дилерские технические центры, потребители сельскохозяйственной техники, требования к дилерским центрам, технический сервис, ремонт и техническое обслуживание, обеспечение запасными частями, предпродажная подготовка, устранение отказов.

Эффективное взаимодействие поставщиков (заводов – изготовителей), дилерских технических центров и потребителей сельскохозяйственной техники (сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности) должно строиться в соответствии с действующими «Положением о дилерском центре по реализации и техническому обслуживанию техники», «Договором на предпродажную подготовку и ремонт сельскохозяйственной техники в гарантийный срок эксплуатации», а также рекомендациями изложенными в работах [1, 2].

Дилерский технический центр должен выполнять предписанные для него заводом-изготовителем обязанности (требования) полностью за счёт предоставляемой ему производителем скидки с розничной цены сельскохозяйственной машины (фиксированный процент от стоимости машины вычитается из затрат техническому центру). В свою очередь, в обязанности завода-изготовителя дополнительно должны входить: установление розничной цены на технику для соответствующих сегментов рынка; её публикация (издание каталогов, буклетов, проспектов, формирование информационных сайтов в Интернете и т.п.) по мере изменения цены, но не реже двух раз в год; разработка системы скидок в зависимости от размера партии машин, приобретаемой техническим центром, а также сроков реализации ее потребителям.

Последнее будет стимулировать развитие в дилерских предприятиях маркетинговых исследований, приёмов и методов, позволяющих повысить платежеспособный спрос на машины.

Следует отметить, что современные экономические условия объективно приводят к изменению отношений между поставщиками и потребителями услуг их технического сервиса. Потребителя интересует комплекс сервисных услуг, их технический уровень и качество.

В условиях рыночных взаимоотношений между владельцами техники и дилерским центром главным инструментом, позволяющим предприятию эффективно функционировать и иметь стабильный спрос на услуги, является обеспечение их качества.

Исходя из заинтересованности потребителей в качестве услуг, предоставляемых предприятиями дилерских центров, обозначим требования к ним (рисунок) [3, 4].



Рисунок – Требования, предъявляемые к предприятиям дилерских технических центров

Основными показателями качественного сервиса, с точки зрения потребителя, являются:

- окружающая среда – обстановка, удобство, оборудование и персонал на сервисе;
- надёжность – совокупность исполнительности и доверия к результатам выполнения работы;
- психологические свойства – возможность нахождения контакта; вежливость, отзывчивость;
- коммуникабельность – способность такого общения, чтобы потребитель понял производителя;
- доступность – лёгкость установления связи с поставщиком;
- гарантия – возможность получения более качественной услуги, если услуга оказана с плохим качеством.

Дилерские предприятия выполняют две основные функции. Первой является продажа сельхозтоваропроизводителям техники, оборудования и запасных частей к ним, а также связанная с этой деятельностью маркетинговая, информационно-консультационная и рекламная работа.

Эта деятельность составляет обычно от 70 до 85% общего оборота дилерских предприятий, т.е. в своей основе они являются торговопосредническими структурами.

Второй функцией дилерских предприятий является предпродажное обслуживание и регулировка продаваемых машин, устранение мелких дефектов, проверка важнейших узлов, а после продажи – технический сервис машин в гарантируемый период, замена отдельных деталей в случае выявления их дефектов, а также информация фирмы-изготовителя о характере неисправности машин, слабых узлах и агрегатах, что способствует устранению этих дефектов при выпуске следующих партий машин. Функции технического сервиса занимают примерно 20–25 % всего объёма деятельности дилерских предприятий [2].

Вышесказанное позволяет характеризовать дилерскую деятельность как торгово-сервисную, где одна и другая функция взаимно дополняют друг друга.

Изучение опыта работы дилерских агросервисных предприятий показало, что главным фактором надёжной работы сельскохозяйственной техники в гарантийный период является обеспечение эффективной дилерской деятельности, которая заключается в выполнении следующего комплекса мероприятий (функций):

- предпродажная подготовка, включающая входной контроль комплектности и качества, поставляемых заводом-изготовителем машин, их досборка, регулировка, обкатка;
- устранение отказов по вине завода-изготовителя;
- работа по рекламациям (организация учета отказов, установление причин и их устранение);
- создание и содержание резервного фонда агрегатов, деталей и материалов, необходимых для проведения обслуживания в гарантийный период.

Таким образом, в техническом сервисе действует дилерская система, что очень важно, так как она является связующим звеном между поставщиком сельскохозяйственной техники и сельхозпроизводителем. Но она будет работать эффективно и оперативно, как любая другая система, только в том случае, если будет обеспечен приоритет сельскохозяйственного товаропроизводителя, установлена полная ответственность дилера перед ним за качество реализуемой техники, её обслуживание, обеспечение запасными частями в период эксплуатации машин, если будет финансовая ответственность за нанесённый сельскохозяйственному товаропроизводителю ущерб вследствие превышения нормативно допустимых договорных сроков [5].

Список использованных источников

1. Сайганов, А.С. Повышение эффективности функционирования системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства: монография / А.С. Сайганов, под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012 г. – 311с.

2. Миклуш, В.П. Организация технического сервиса в агропромышленном комплексе: учебное пособие / В.П. Миклуш, А.С. Сайганов. – Минск: ИВЦ Минфина, 2014г. – 607с.

3. Ребеин, Ю.И. Управление качеством :учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004г. – 174с.

4. Протасова, Л.Г. Управление качеством в сфере услуг: монография / Л.Г.Протасова, О.В. Плиска. – М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2010г. – 176с.

5. Соломкин, А.П. Повышение эффективности технического сервиса сельскохозяйственной техники в Западной Сибири/ А.П. Соломкин, О.В. Мяло, С.П. Прокопов // Вестник ВСГУТУ, 2015г., № 2. – С. 53–59.

УДК 621.85.055

ОЦЕНКА РАБОТОСПОСОБНОГО СОСТОЯНИЯ ПРИВОДНЫХ ЦЕПЕЙ

*Студенты – Лешкевич В.К., 21 мо, 4 курс, ФТС;
Альшевский А.Д., 10 мс, 2 курс, ИТФ*

*Научный
руководитель – Сергеев К.Л., ст. преподаватель
УО «Белорусский государственный аграрный технический
университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Аннотация. В статье представлено описание конструкции приспособления для измерения удлинения цепей при их эксплуатации. Показана методика расчета работоспособности цепной передачи по сроку службы.

Ключевые слова: цепная передача, втулочные и роликовые цепи, усталостные разрушения, износостойкость шарниров, срок службы.

Цепная передача – это механизм для передачи энергии между параллельными валами с помощью бесконечной цепи и звездочек, который нашел широкое применение в приводах различных машин (грузоподъемное и транспортирующее оборудование, сельскохозяйственная и строительно-дорожная техника, станки, буровое оборудование и др.). В сельскохозяйственной технике, в основном, применяются цепные передачи с приводными втулочными и роликовыми цепями по ГОСТ 13568-97. Такие передачи [1] работают при периодической смазке в среде запыленного воздуха с повышенным износом. Так как звездочки долговечнее работающих с ними цепей, то износостойкость шарниров является основным критерием