

Таким образом, теоретические исследования предложенной конструкции катушечного дозатора подтверждают реализацию сформулированной выше гипотезы, соответственно ресурс усовершенствованной дозирующей катушки, как предполагается, будет значительно выше базовой. Кроме того, данное техническое решение может быть использовано и в иных дозирующих системах сельскохозяйственных машин, где в роли дозатора выступают дозирующие катушки, перемещающие материал только желобками последних (без активного слоя).

Список использованных источников

1. Степук, Л.Я. Построение машин химизации земледелия / Л.Я. Степук, А.А. Жешко; Нац. акад. наук Беларуси, РУП «Науч.-практ. центр Нац. акад. наук Беларуси по механизации сельского хозяйства». – Минск : НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства, 2012. – 443 с.

2. Степук, Л.Я. Результаты приемочных испытаний распределителя минеральных удобрений штангового к рассеивателю РМУ-11000 / Л.Я. Степук, П.П. Бегун, В.В. Микульский // Научно-технический прогресс в сельскохозяйственном производстве: материалы Междунар. науч.-техн. конф., посвящ. 70-летию со дня образования РУП «НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства», Минск, 18–20 окт. 2017 г. / редкол.: П.П. Казакевич (гл. ред.), Л.Ж. Кострома. – Минск: Белорусская наука, 2017. – С. 44–48.

УДК 631-155.01

ПЕРЕДОВЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Студент – Макуцкий П.А., 24 мо, 2 курс, ФТС

Научные

руководители – Мисько В.Г., ст. преподаватель;

Василевский П.Н., ст. преподаватель

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

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы развития дилерских технических центров по сервисному обслуживанию сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь и за рубежом, включая их роль в системе агропромышленного комплекса нашей страны.

Ключевые слова: технический сервис, дилерский центр, дилер, сервисное обслуживание, агросервис.

Технический сервис только тогда считается фирменным, когда его выполняют представители завода-изготовителя или объединения (фирмы), изготавливающие данную продукцию и в тех случаях, когда они участвуют в создании сети дилеров и сервисных структур на собственном балансе или на

базе райагросервисов и обеспечивают эффективное использование своих произведенных машин потребителями.

В нашей республике дилерская сеть фирменного обслуживания формируется путем организации региональных технических сервисных центров, их филиалов и опорных пунктов под патронажем заводов изготовителей. Изучение и анализ функционирования технических сервисных центров по обслуживанию тракторов ОАО «Минский тракторный завод» показали, что они являются одной из эффективных форм сервисного обслуживания или точнее – технического сопровождения в гарантийный период и послегарантийного сервисного обслуживания. Очевидно, приобретение запасных частей через дилерские центры обходится сельскохозяйственным предприятиям почти в 2 раза дешевле, чем при их непосредственной покупке в различных других организациях и фирмах.

Вместе с тем практика показывает, что действующие в настоящее время технические центры сервисного обслуживания в полном объеме выполняют функции дилерской службы, которые приемлемы для АПК нашей страны и не уступают сервисным службам развитых зарубежных стран. Во-первых, мы наблюдаем ограниченность выполняемых объемов сервисных услуг в гарантийный и послегарантийный периоды, оставляя в стороне все остальные марки тракторов и сельскохозяйственной техники. Во-вторых, из-за ограниченной сети действующих сервисных технических центров радиус обслуживания доходит до 100 километров и более, тогда как зарубежные дилерские центры (пункты) приближены к фермам на расстояние 30–50 километров. В-третьих, вопреки мировому опыту, когда заводы-изготовители заинтересованы в создании дилерской сети и всячески стимулируют работу своих дилеров ОАО «МТЗ» нередко участвует в создании сервисных технических центров с целью получения дополнительной прибыли (помимо высоких цен на свою технику). И, в-четвертых, отсутствует необходимое государственное регулирование развития фирменного обслуживания.

Необходимо подчеркнуть, что дилерская служба за рубежом содержится за счет скидки с цен на технику фирм-поставщиков до 25–30 % к цене машин и запасных частей к ним на 35 %.

В условиях нашей республики заводы-изготовители требуют от технических центров предоплаты отгружаемой сельскохозяйственной техники, устанавливая жесткие штрафные санкции.

В целях повышения эффективности работы сервисных технических центров и расширения объемов реализации продукции и услуг заводы изготовители для покрытия издержек последних должны предоставить им скидки к цене новых машин по разработанной шкале, чтобы приблизить условия функционирования сервисных технических центров к принципам дилерской службы.

Зарубежный опыт показывает, что дилерская служба, в первую очередь, выполняет торговые функции и сервисное обслуживание

поставляемой заводами-изготовителями техники с расчетом развития и расширения рынка сбыта машин.

Мы видим очевидное, что дальнейшее создание и развитие современной дилерской службы должно осуществляться на базе предприятий, входящих в состав РО «Белароссервис», в кооперации с заводами-изготовителями. Уверен, что при этом будут соблюдены важнейшие условия их развития, а именно: преобладание прежде всего функций технического сервиса и ремонта, ведение анализа отказов, торговые функции по реализации машин и запасных частей, восстановление изношенных деталей в кооперации с мотороремонтными заводами и научными лабораториям БГАТУ, БНТУ и других учреждений образования технической направленности.

Технические центры сервисного обслуживания, которые функционируют на базе райагросервисов стали основой дилерской службы АПК и выполняют следующие задачи: тесная кооперация с предприятиями АПК РБ; постоянное расширение сети технических центров; выполнение всех функций дилерской службы.

Экономические взаимоотношения между заводами-изготовителями и техническими сервисными центрами, с одной стороны, и сельскохозяйственных предприятий с последними – с другой, должны строиться с отсрочкой платежа до 20-ти банковских дней. Это позволит реализовать запасные части потребителям. Практика показывает, что в условиях задержки платежей у преобладающего числа сельскохозяйственных предприятий этот процесс осуществляется с большими трудностями.

Для улучшения функционирования технических центров в условиях консигнации целесообразно увеличить сроки реализации запасных частей до 2-х месяцев.

Мы видим, что усилилась тенденция перераспределения объемов реализации, обслуживания и ремонта, по опыту развитых стран, от дилеров, функционирующих под контролем заводов-изготовителей, в сторону независимых дилеров.

Независимые дилеры – это различные частные компании, которые на протяжении последних десяти лет сформировали большую клиентскую базу и зарекомендовали себя как надежные и ответственные партнеры. Потребителями их услуг стали не только частные фермерские хозяйства, малые сельскохозяйственные предприятия, но и крупные агрохолдинги. Независимые дилеры выполняют весь комплекс услуг сервисного обслуживания и узлового ремонта, а также капитального ремонта энергонасыщенных тракторов, зерноуборочных комбайнов и другой сложной сельскохозяйственной техники и оборудования, включая доильные залы. Цена на новую технику и оборудование устанавливается дилером по договоренности с покупателем. При этом верхним её пределом может служить рекомендуемая заводом розничная цена. У дилеров есть торговые агенты, в обязанности которых входит переговоры с потребителями сельскохозяйственной техники.

Агенты пользуются правом изменения цены в зависимости от спроса, но как правило в большую сторону, чем рекомендуется заводом. Без согласования с дилером агент может предоставлять покупателю скидку от 10 % до 20 % рекомендуемой цены, а по согласованию более высокую.

Самостоятельный дилерский центр – это открытая площадка, на которой выставлена техника, мастерская с помещением для персонала и оборудования, а также набором всего технологического и диагностического оборудования.

На таком центре занято 10–25 человек: руководитель, агенты по продаже, техники (четверть от всего числа), рабочие на складе запасных частей, рабочие ремонтной мастерской (треть от числа занятых), конторские служащие.

Они, как правило, используют два способа оплаты покупателями ремонтных работ на дилерском пункте – тарифный за определенный вид работ и повременной, за фактически затраченное на ремонт время. Потребитель оплачивает стоимость запасных частей и материалов, а также ведется точный учет рабочего времени. Все это стимулирует более высокое качество работ, и мы можем сделать оценку эффективности дилерского центра, которую целесообразно выражать отношением времени работы по нарядам, оплаченные клиентами, к общему рабочему времени занятого персонала.

Ввиду того, что новая техника резко удорожает и снижается платежеспособность сельскохозяйственных предприятий, значительное развитие получили и получают на сегодняшний день специализированные дилерские пункты (центры) по ремонту техники, восстановлению деталей и узлов сельскохозяйственных машин с последующей их реализацией в качестве запасных частей.

За счет невысоких затрат на восстановление деталей и узлов такие машины могут успешно конкурировать с новой техникой. Независимые дилерские формирования сегодня оказали серьезную конкуренцию действующим техническим сервисным центрам, когда потребителям услуг предоставили право, исходя из спроса и предложения.

Список использованных источников

1. Кривашин, А.Ю., Королев, А.Е., Достовалов, В.В. Установка для электролитического восстановления плунжерных пар. / А.Ю. Кривашин, А.Е. Королев, В.В. Достовалов. // Достижения науки – агропромышленному производству. Материалы L МНТК. Челябинск: ЧГАА. 2011. Ч. IV. С. 31–34.
2. Козинцев, Н.П. Упрочнение плунжерных пар топливных насосов высокого давления. / Н.П. Козинцев // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 11 – 4. С. 16–18.
3. Остапчук, В.Н. Разработка способов восстановления изношенных поверхностей деталей средств транспорта. / В.Н. Остапчук // Збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту. 2013. Вип. 142. С. 72–80.