

Сайганов А.С.¹, доктор экономических наук, профессор;

Миклуш В.П.², кандидат технических наук, профессор;

Карпович С.К.³, кандидат экономических наук, доцент;

Лисай Н.К.⁴, кандидат технических наук, доцент;

Герасимов В.С.⁵, зав. лабораторией

¹⁾ РНУ «Институт системных исследований

в АПК НАН Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь,

²⁾ УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск, Республика Беларусь,

³⁾ Министерство сельского хозяйства и продовольствия РБ, г. Минск, Республика Беларусь,

⁴⁾ РО «Белагросервис» г. Минск, Республика Беларусь,

⁵⁾ ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский технологический институт ремонта и эксплуатации машинно-тракторного парка», г. Москва, Россия

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОДДЕРЖАННОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация. В статье рассматривается опыт функционирования вторичного рынка сельскохозяйственной техники за рубежом, мотивация его формирования и перспективы развития в агропромышленном комплексе Республики Беларусь.

Ключевые слова: вторичный рынок, участники рынка, формы использования техники, технический сервис, платежеспособный спрос, механизм взаимоотношений на рынке подержанных машин.

Annotation. The article discusses the experience of the functioning of the secondary market of agricultural machinery abroad, motivation for its formation and prospects of development of agroindustrial complex of the Republic of Belarus.

Keywords: secondary market, market participants, use of equipment, technical services, solvent demand, the mechanism of relations in the market of used cars.

Введение. Сокращение парка сельскохозяйственной техники, рост физического и морального износа ведут к нарушению технологических процессов, сокращению объемов производства

сельскохозяйственной продукции, увеличению ее себестоимости и снижению конкурентоспособности. Для улучшения ситуации необходимы первоочередные меры по защите отечественного рынка сельскохозяйственной техники. Но это процесс ни одного года. Выходом из сложившегося положения является задача создания вторичного рынка подержанной техники, что послужит важным резервом сохранения технического потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это является актуальной задачей развития сельскохозяйственного производства.

Основная часть. В настоящее время вторичный рынок сельскохозяйственной техники получил широкое развитие в странах ЕС и США. Сельское хозяйство в указанных странах отличается высоким уровнем энергообеспеченности и энерговооруженности труда, комплексной механизацией всех технологических процессов [1]. Так, в Германии средняя годовая загрузка трактора составляет всего 400–600 ч, зерноуборочного комбайна – 50–60 га, тогда как в Беларуси – соответственно 1200–1500 ч и 150–170 га.

Между тем семейные фермы, которые являются основными товаропроизводителями, имеют сравнительно небольшие площади земельных угодий. В странах ЕС средние размеры ферм варьируют от 4,3 га в Греции до 65,1 в Великобритании, а в США – 186,6 га [1]. Вследствие этого на долю средств механизации и рабочей силы вместе взятых приходится 50–60% общих производственных издержек. Многие фермеры не могут приобрести самостоятельно новую дорогостоящую технику, так как для того чтобы покрыть затраты на амортизацию и получить прибыль, сельскохозяйственные машины должны находиться в эксплуатации определенное количество часов в год, чего невозможно сделать в масштабах отдельного хозяйства. В связи с этим в странах с развитой рыночной экономикой, о чем свидетельствует анализ зарубежного опыта, существуют различные формы использования техники, предопределяющие характер комплектования машинно-тракторного парка.

Первая форма предполагает эксплуатацию техники, как правило, на ферме собственника и на соседних сельскохозяйственных угодьях, при ее использовании в машинных товариществах «рингах» и «кружках». При этом средства механизации принадлежат одному владельцу. В целом под данную

форму подпадает от 60 до 80 % сельскохозяйственной техники стран ЕС и США.

Вторая форма включает кооперативы, а также машинные синдикаты, где покупка, владение и использование техники производятся несколькими собственниками. Среди фермеров в зарубежных странах она распространена незначительно, так как на нее приходится от 7 до 15 % техники, причем преимущественно новой и дорогостоящей.

Третья форма представлена подрядными предприятиями по оказанию механизированных услуг (контракт-фирмами, машинными станциями, прокатными пунктами и др.). Основным источником дохода у них, в отличие от фермерских хозяйств, непосредственно является сельскохозяйственная техника.

Анализ опыта работы подрядных компаний указывает на способность обеспечить высокую загрузку сельскохозяйственной техники, чего нельзя сказать об указанных выше формах по совместному использованию техники. Это объясняется их особенностями. Для первых главный источник дохода – это непосредственно сама техника, что, в свою очередь, определяет их естественное стремление к увеличению радиуса обслуживания, заставляет их прибегать к заблаговременности ведения договорных отношений с потребителями услуг, оптимизации маршрутов передвижения техники. Вторые же стремятся получить максимальный выход продукции с единицы земельной площади, а обеспечение высокой загрузки сельскохозяйственной техники уже не является первоочередной целью. Это позволяет сделать вывод о том, что подрядные компании оказывают большее влияние на рынок новой сельскохозяйственной техники. Так, около 60–70% всех новых самоходных зерно- и кормоуборочных машин (комбайнов) используется подрядчиками.

Представленные выше обстоятельства обуславливают тот факт, что например в США продажа подержанных тракторов составляет 150–200 тыс. ед. в год, в то время как новых около 100 тыс. В свою очередь, в Германии, которая занимает одно из ведущих мест среди высокоразвитых стран, ежегодно продается 65–75 тыс. подержанных сельскохозяйственных тракторов и только 23–24 тыс. новых.

В целом в странах ЕС и США на один проданный новый трактор или комбайн приходится 2–4 ранее бывших в употреблении. Это дает возможность мелким хозяйствам экономить средства, покупая подержанные, сравнительно дешевые машины, направлять капитал

на производственное строительство, совершенствование технологии, улучшение земель, покупку сортовых семян и другие потребности.

Наибольшим платежеспособным спросом на вторичном рынке стран с высокоразвитым сельскохозяйственным производством пользуется техника, отслужившая 3–5 лет, цена которой составляет примерно 30–60% от стоимости новой. При этом наработка по основным видам машин, имеет, как правило, незначительную величину. Так, например, сюда относятся тракторы с фактической наработкой до 3000 моточасов, зерноуборочные и кормоуборочные комбайны – до 1000 моточасов. Достаточно неплохо на рынке подержанных сельскохозяйственных машин реализуются тракторы и комбайновая техника со сроком службы 6–8 лет при годовой наработке соответственно не более 600 и 170 моточасов. Следовательно, при покупке подержанной машины принимается в расчет не только ее срок службы, но и интенсивность использования прежним владельцем, которую несложно определить, зная примерные размеры обрабатываемых площадей и общую численность машин данного вида у продавца.

Немаловажной причиной развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники является тот факт, что подержанные машины – источник запасных частей для старых, снятых с производства моделей, так как новые запасные части для таких машин выпускаются в ограниченном количестве и по высоким ценам. Например, в США цена восстановленной детали не превышает 70% от стоимости новой детали промышленного изготовления. Так, фирма "Central Traktor" (США) регулярно приобретает узлы и агрегаты для восстановления машин и продает их по цене около 50% от новых.

В числе причин, обусловивших широкое развитие и популярность вторичного рынка сельскохозяйственных машин, следует также назвать хорошо налаженный технический сервис и льготные условия покупки. Так, наряду со схемой, предусматривающей полную оплату стоимости машины, при покупке широкое распространение получила продажа в рассрочку (в кредит). Практикуется также продажа в зачет, когда продавцу новой машины покупатель передает подержанную машину по согласованной цене и доплачивает разницу. Что касается технического сервиса то, к примеру, в Германии, несмотря на то, что цены восстановленных машин достаточно высокие, они пользуются спросом, так как хорошо организовано предпродажное и послепродажное, в том числе гарантийное, обслуживание, быстро

удовлетворяются заявки на запасные части, предусмотрены благоприятные условия финансирования.

Имеет место немало случаев прямой продажи подержанных машин, когда они продаются непосредственно одним фермером другому. Но чаще всего бывшая в употреблении техника реализуется через посредников. Обычно это предприятия-дилеры – представители фирм-производителей сельскохозяйственных машин, независимые или основанные на фермерской кооперации. Например, в Германии подобные организации стараются заинтересовать потребителей в приобретении более дешевых подержанных машин с предоставлением на них определенных гарантий, выдаваемых в виде свидетельств, применение которых распространяется только на сложную сельскохозяйственную технику: подержанные тракторы, самоходные зерно- и кормоуборочные комбайны и т.п. В свидетельствах перечисляются возможные претензии потребителя и услуг, оказываемых дилером в случае их возникновения, указывается тип машины, ее номер, год производства, наработка на момент продажи и техническое состояние. Дилер обязан за свой счет устранить только внезапно возникающие неисправности в двигателях, коробках перемены передач, главных передачах, гидравлическом оборудовании. Все расходы на запасные части, разборочно-сборочные операции, транспортные издержки (как на доставку техники, так и на проезд специалистов) и затраты на материально-техническое снабжение в пределах Германии дилер берет на себя. Если затраты на ремонт агрегата, стоящего на гарантии, превышают стоимость аналогичного агрегата в обменном фонде или ремонт является невозможным, то дилер заменяет его, относя на свой счет затраты на разборку и сборку и связанные с приобретением обменного узла расходы. Однако потребитель обязан возместить дилеру некоторую часть его расходов в зависимости от наработки машины. Так при наработке 400 часов это составляет – 5,0%, 800 – 15,0%, 1000 – 20,0%, 2000 – 50,0% и свыше 2000 – 60,0%.

В настоящее время основным источником информации о предложениях подержанной техники, а также посредником между участниками вторичного рынка сельскохозяйственных машин выступает Интернет. С его помощью имеется возможность свести вместе продавцов и покупателей не только данной страны, но и разных стран. Тем самым существенно расширяются границы данного сегмента рынка техники. При этом в перспективе просматривается возможность организации глобального рынка.

Вторичный рынок сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь пока не получил широкого распространения и по своей структуре, параметрам и эффективности пока существенно уступает такому рынку в странах ЕС и США. Как результат, слабое его влияние на решение актуальных проблем, направленных на поддержание на необходимом уровне технической оснащенности аграрного производства и обеспечение высокого качества отремонтированной техники. Ремонтом подержанных средств механизации отечественного производства, а также поставкой бывших в употреблении машин из-за рубежа с последующей их реализацией занимаются лишь отдельные предприятия, при этом развитие данного сегмента рынка техники носит стихийный характер. Тем не менее, в последнее время все более активными участниками рынка подержанных сельскохозяйственных машин становятся организации РО «Белагросервис», которые в настоящее время предлагают к реализации на вторичном рынке различные виды сельскохозяйственных машин.

В соответствии с информацией, представленной на сайте РО «Белагросервис» наибольший удельный вес в структуре предложения составляют бывшие в употреблении пресс-подборщики (26 %), далее следуют трактора (22 %), комбайны и автомобили (по 11 %) (рисунок 1).

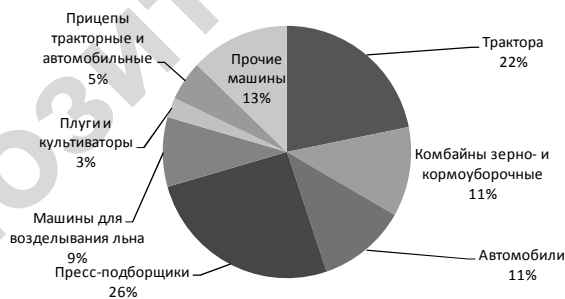


Рисунок 1 – Структура предложения организациями РО «Белагросервис» сельскохозяйственных машин для реализации на вторичном рынке

Существенной проблемой, препятствующей активному развитию вторичного рынка сельскохозяйственной техники в

Беларуси, является низкий спрос со стороны крупнотоварных организаций – основных производителей аграрной продукции в республике. Данный низкий спрос обусловлен двумя основными причинами:

- низкая платежеспособность большинства сельскохозяйственных организаций;
- значительные поставки сельскохозяйственной техники по лизингу.

Иными словами в современной экономической ситуации крупнотоварные сельскохозяйственные организации практически не имеют свободных финансовых средств для закупки техники (даже бывшей в употреблении) и единственным источником обновления МТП для них остается государственный лизинг, осуществляемый, в конечном счете, за счет средств республиканского бюджета.

В этой связи перспективными направлениями реализации бывшей в употреблении техники видятся рынки стран Таможенного союза и, прежде всего, Российской Федерации [2,3].

Большинство машин, используемых в сельскохозяйственном производстве АПК РФ, имеет 70-80-процентный износ, при этом выбытие техники в разы превышает ее приобретение.

В России четко прослеживается тенденция, связанная с развитием вторичной техники. В 2013 году в общем количестве импортированных колесных тракторов в Россию было 23,4% бывших в эксплуатации и 76,6% новых.

Объем импорта как новых, так и бывших в эксплуатации тракторов растет. По новым тракторам рост составил 1,4%, или 164 ед., а по бывшим в эксплуатации – 19,5%, или 588 единиц, т.е. темп роста импорта б/у тракторов более высокий, чем темп роста импорта новых

В структуре импорта новых колесных тракторов в Россию в 2013 году наибольшую долю занимали тракторы мощностью менее 25 л.с.: эта доля составила 71,1%, что на 1,8 п.п. больше, чем в 2012 г. Второй по объему является группа тракторов мощностью от 25 л.с. до 50 л.с. с долей от рынка в 11,9% против 10,3% в 2012 году. Третьей по физическому объему является группа тракторов мощностью более 122 л.с. – в 2013 году она заняла 12% против 17% в 2012 году.

Группы тракторов мощностью от 50 л.с. до 80 л.с., от 80 л.с. до 102 л.с. и от 102 л.с. до 122 л.с. имеют менее 2,1% .

Таким образом, наиболее перспективным направлением для экспорта восстановленных тракторов в РФ являются трактора с мощностью двигателя до 100 л.с. При этом по оценке российских экспертов стоимость восстановленной (модернизированной) сельскохозяйственной техники, поступающей на аграрный рынок, должна быть не более 55-60%.

Помимо тракторов перспективными выглядят поставки новых и бывших в употреблении кормоуборочных и свеклоуборочных комбайнов, а также сеялок. В целом формирование и функционирование вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь должно осуществляться на научно выработанной, единой теоретической и методологической основе.

Исходя из имеющегося отечественного и зарубежного опыта, основными участниками рынка подержанной сельскохозяйственной техники должны стать:

- сельскохозяйственные товаропроизводители – продавцы подержанной (списанной) техники и покупатели подержанных (восстановленных) машин;

- ремонтные предприятия областного и республиканского значения, агросервисные предприятия районного уровня, обладающие необходимым технико-технологическим и экономическим потенциалом для проведения восстановительного ремонта требуемого качества, стоимость которого обеспечивала бы востребованность техники, а также дилерские организации отечественных и зарубежных фирм-изготовителей сельскохозяйственных машин;

- заводы по производству новой техники – поставщики новых запасных частей, узлов и агрегатов.

Причем техника может поступать от одних потребителей сельскохозяйственной техники к другим в следующем техническом состоянии:

- без восстановления потребительских свойств – исправности, работоспособности, ресурса, экономичности и др.;

- прошедшая предпродажную подготовку – от проведения очередного номерного технического обслуживания (ТО-3, ТР) до капитального ремонта и модернизации.

Важной проблемой при взаимоотношениях продавцов и покупателей подержанной сельскохозяйственной техники без изменения потребительских свойств является вопрос определения договорной цены. Как показывают проведенные исследования зарубежного опыта развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники, методический подход к определению цены подержанной машины исходя из предпосылок, что остаточная стоимость находится в обратной пропорции сроку службы машины и что остаточная стоимость машины, отслужившей нормативный срок амортизации, равна стоимости металлолома и стоимости деталей, которые еще можно использовать, является неверным.

На основании проведенных исследований разработаны нормативы, отражающие изменение рыночной цены основных видов сельскохозяйственных машин в долях от их первоначальной балансовой стоимости в зависимости от продолжительности эксплуатации и срока службы техники [4]. При этом они установлены не только для отечественных машин, но и для техники производства стран Западной Европы и США, включая: тракторы универсально-пропашные и общего назначения; комбайны зерноуборочные, кормоуборочные и свеклоуборочные самоходные и прицепные; машины картофелеуборочные; погрузчики самоходные и навесные; плуги необоротные и оборотные; культиваторы для основной и предпосевной обработки почвы и пропашные; бороны пружинные и дисковые; луцильники дисковые и лемешные; сеялки для пропашных и зерновых культур; косилки самоходные и навесные; жатки; грабли-ворошилки; пресс-подборщики; машины по внесению органических и минеральных удобрений; опрыскиватели и прицепы тракторные для транспортировки зеленой массы и общего назначения.

Использование нормативов позволит значительно расширить номенклатуру и емкость функционирующего в настоящее время в системе АПК Республики Беларусь рынка подержанной техники, который представлен в основном только отдельными марками тракторов.

Как показывает опыт функционирования вторичного рынка за рубежом, важным при определении стоимости подержанных машин, наряду с продолжительностью их эксплуатации, является

учет интенсивности использования сельскохозяйственной техники. В этой связи стоимость подержанной машины ($P_{п.м.}$) в зависимости от фактической выработки рекомендуется определять по формуле:

$$P_{п.м.} = P_a \left(1 - \frac{T_{\phi}}{T_{уст.}} \right) k_{кр.},$$

где P_a – амортизируемая (балансовая) стоимость машины, млн руб.;

T_{ϕ} – фактическая наработка машины на момент продажи, мото-ч, ч;

$T_{уст.}$ – средний установленный ресурс машины, (мото-ч, ч);

$k_{кр.}$ коэффициент, учитывающий физический износ техники в зависимости от условий хранения (0,9 – хранение в закрытых помещениях; 0,8 – на открытых площадках).

Определение стоимости подержанной техники в зависимости от фактической выработки требует учета ее реальной годовой наработки. Для этого на каждую машину с момента ее приобретения должна быть заведена сервисная книжка, в которой в течение всего периода эксплуатации указываются дата и текущая выработка на момент проведения соответствующего ремонтно-обслуживающего воздействия. При этом в случае, когда фактическая наработка работоспособной машины превысила средний установленный ресурс, стоимость ее реализации должна варьировать в пределах от 10 до 20 % от амортизируемой (балансовой) стоимости.

С учетом средней фактической загрузки техники в сельском хозяйстве Беларуси установлено, что, с экономической точки зрения, на вторичном рынке наиболее целесообразно приобретать сельскохозяйственную технику, продолжительность эксплуатации которой составляет 50 % от минимального срока службы. Так, например, для самоходной техники она будет равна 5 лет.

В то же время в процессе купли-продажи подержанной и восстановленной техники, особенно на первоначальном этапе становления вторичного рынка, возможно возникновение спорных вопросов по определению остаточного ресурса машин, гарантийных сроков безотказной работы. Это требует создания соответствующей сферы услуг, предоставлением которых должны заниматься дилерские и другие агросервисные предприятия, располагающие квалифицированным персоналом, необходимым диагностическим, ремонтно-технологическим оборудованием и

оснасткой, что позволит давать объективное (экспертное) заключение по интересующим вопросам технико-экономического характера о состоянии подержанных (восстановленных) машин.

Механизм поступления от одного потребителя к другому сельскохозяйственной техники, прошедшей предпродажную подготовку, – от проведения очередного номерного технического обслуживания (ТО-3, ТР) до капитального ремонта и модернизации – предусматривает наличие между продавцом и потребителем посредников. При этом в качестве последнего могут выступать агросервисные и ремонтные предприятия как районного, так и областного или республиканского уровня

Обеспечение эффективной работы подобной схемы функционирования на рынке подержанных машин предусматривает следующий организационно-экономический механизм взаимоотношений между ремонтным предприятием и остальными контрагентами.

На первоначальном этапе ремонтное предприятие должно изучить платежеспособный спрос на восстанавливаемую технику посредством проведения письменных переговоров. С этой целью потенциальным покупателям (сельскохозяйственным организациям и другим потребителям) рассылаются предложения, включающие наименование техники, варианты комплектации и ориентировочную цену, условия платежа, срок поставки, а также гарантийные обязательства. Кроме того, указываются необходимые реквизиты для отправки ответов. После их получения комиссией предприятия, включающей главных специалистов, должно быть сделано объективное заключение о том, какое минимальное количество техники будет реализовываться в течение месяца или квартала, устанавливая тем самым размер начальной производственной программы [5].

В дальнейшем, наряду с проведением письменных переговоров, следует осуществлять рекламу своей продукции экономически целесообразными способами, что позволит повысить платежеспособный спрос восстанавливаемых (собираемых) для вторичного рынка сельскохозяйственных машин.

Одновременно с оценкой платежеспособного спроса необходимо изучать предложение подержанных и списанных машин. В письмах потенциальным продавцам указываются марка

сельскохозяйственной машины, требования по ее комплектности, условия и сроки поставки, платежа и др. Не указывается только цена. После получения предложений и первоначального согласования цен на подержанную и списанную технику, устанавливается минимальное число машин (с учетом их качественных характеристик), которое реально можно будет приобрести в течение установленного промежутка времени (месяца или квартала).

Очевидно, что число предложений по продаже подержанной или списанной техники будет в большинстве случаев превышать количество восстановленной, реализуемой заводом. Поэтому определение последнего показателя имеет для ремонтного предприятия первостепенное значение.

После получения заказа на поставку восстановленной (собранной) машины, между сельскохозяйственной организацией – потребителем машины и ремонтным предприятием должен быть заключен двусторонний договор, в котором в обязательном порядке должны быть оговорены следующие аспекты: комплектность и цена машины, срок выполнения заказа, размер авансового платежа, возможность и сроки предоставления рассрочки платежа, гарантийные обязательства завода.

После подписания договора и получения авансового платежа начинается работа по его выполнению. В случае отсутствия на площадке предремонтного хранения подходящей подержанной или списанной машины, осуществляется ее поиск и покупка в установленном порядке.

Затем в соответствии с действующим на предприятии технологическим процессом восстанавливают (собирают) сельскохозяйственную технику.

Причем согласно установленным в договоре обязательствам по комплектации машины новыми узлами и агрегатами, осуществляется их закупка у заводов-изготовителей. Остальные необходимые комплектующие берутся из числа восстанавливаемых на данном предприятии, а также приобретаются у подобных ремонтных организаций, обеспечивающих требуемый уровень качества восстановительных работ.

После проведения обкаточных и покрасочных работ машина (с необходимыми документами) в соответствии с актом приемки-

передачи отпускается заказчику. При этом также подписывается документ, устанавливающий порядок обслуживания техники в гарантийный период ее эксплуатации.

Анализ предлагаемой схемы сугубо с финансово-экономической точки зрения показывает, что существуют объективные причины, сдерживающие ее развитие в плане обеспечения высоких производственных программ. Так, низкая платежеспособность потребителей подержанных (восстановленных) машин обуславливает медленное накопление оборотных средств ремонтного предприятия. В то же время из-за высоких финансовых рисков не представляется возможным привлечение в требуемых объемах кредитных ресурсов на увеличение оборотного капитала. Следовательно, подобная схема ориентирована на работу с уже имеющимися единичными или мелкооптовыми заказами, не позволяет осваивать восстановление (сборку) средств механизации для вторичного рынка под будущие заказы быстрыми темпами. Поэтому эффективность ее функционирования во многом определяется умением управленческого персонала работать с заказчиками, развивая рынки сбыта.

Наряду с этим для данной схемы характерно также возникновение определенных трудностей с проведением гарантийного обслуживания техники, особенно в случаях значительного удаления потребителей от ремонтного предприятия, что не позволяет последнему качественно и в срок устранять неисправности, возникшие по его вине. Подобные обстоятельства вынуждают осуществлять поиск технических центров или других дилерских организаций, готовых вступить во взаимовыгодные партнерские отношения, что является не всегда возможным, или снижать цену реализации для потребителей машин. В результате снижается конкурентоспособность, а значит и востребованность восстановленных (собранных) средств механизации.

Следует отметить, что весьма важной проблемой, обуславливающей востребованность восстановленных сельскохозяйственных машин, является определение верхней границы их стоимости. Как показывают проведенные исследования, а также результаты анкетного опроса, цена восстановленной (собранной) техники для вторичного рынка,

имеющей ресурс на уровне не менее 70 % от новой, должна составлять не более 60 % от стоимости новой машины.

Важным направлением по расширению масштабов деятельности ремонтных предприятий на вторичном рынке является вступление последних во взаимоотношения с лизинговыми компаниями, с предоставлением им восстановленной техники. В свою очередь, лизинговые компании реализуют ремонтным предприятиям по остаточной стоимости поддержанную технику, изымаемую у неплательщиков в соответствии с договором лизинга.

Применение данной схемы будет во многом способствовать решению злободневной проблемы функционирования государственного лизинга, где имеют место значительные задолженности.

Таким образом, для того чтобы переломить отрицательные тенденции и превратить отечественный вторичный рынок сельскохозяйственной техники в эффективный инструмент воспроизводства машинно-тракторного парка, технического оснащения сельских производителей и стимулирования высокого качества восстановленной техники и ремонтно-технических услуг, необходимо принятие ряда мер, требующей разработки республиканской целевой программы.

Широкий и устойчивый круг обслуживаемых сельскохозяйственных товаропроизводителей – необходимое условие получения ремонтными предприятиями и дилерами рентабельной деятельности без экономии на качестве восстановленной техники и ремонтно-технических услуг и без искусственного завышения цен и тарифов.

В основу решения этой задачи могут быть положены различные формы реализации восстановленной техники и ее послепродажного обслуживания, такие как продажа машин в рассрочку, в обмен на машину, требующую ремонта, абонементное обслуживание, бесплатная диагностика технического состояния и др.

Чтобы ускорить восстановление и рост технического потенциала сельскохозяйственных организаций, фермерских хозяйств, должен получить системное и широкомасштабное развитие лизинг восстановленной техники. В основу его организации может быть положена разработанная в двухканальная

модель движения финансовых ресурсов и восстановленных машин. Эта модель предусматривает использование финансовых средств как регионального, так и республиканского бюджета и в отличие от существующего положения обеспечивает приоритетность интересов конечных лизингополучателей восстановленной техники по отношению к лизингодателям. Реализация двухканальной системы финансирования лизинга восстановленной техники позволит по предварительным оценкам довести его объемы до 5-7% от числа выбывших из хозяйств машин и до 7-12% от числа приобретенных ими машин.

Создание на ремонтно-технических предприятиях и у дилеров специализированной маркетинговой службы, укомплектованной не только квалифицированными маркетологами, хорошо знающими особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники данного АПК, но и специально подготовленными инженерами-механиками – необходимое условие обеспечения высокой эффективности маркетинговых исследований. Основоплагающие задачи маркетинговой службы – оценка целесообразности покупки восстановленной машины с точки зрения интересов и мотивов различных категорий сельских производителей и сравнительная оценка качества ремонтно-технических услуг и восстановленной техники своего предприятия и предприятий-конкурентов. Только основываясь на таких оценках, может быть разработана эффективная тактика и стратегия развития и реструктуризации производственной базы, организации производства, приняты правильные решения по организации послепродажного технического сервиса, по ценовой политике, организации сбыта, по рекламной деятельности.

Заключение

1. Для того чтобы переломить отрицательные тенденции и превратить отечественный вторичный рынок сельскохозяйственной техники в эффективный инструмент воспроизводства машинно-тракторного парка, технического оснащения сельских производителей и стимулирования высокого качества восстановленной техники и ремонтно-технических услуг, необходимо принятие ряда мер, требующей разработки республиканской целевой программы.

2. Широкий и устойчивый круг обслуживаемых сельскохозяйственных товаропроизводителей – необходимое условие получения ремонтными предприятиями и дилерами

рентабельной деятельности без экономии на качестве восстановленной техники и ремонтно-технических услуг и без искусственного завышения цен и тарифов.

3. При реализации восстановленной техники и ее послепродажного обслуживания могут быть использованы разнообразные формы, такие как продажа машин в рассрочку, в обмен на машину, требующую ремонта, абонементное обслуживание, бесплатная диагностика технического состояния и др.

Список использованной литературы

1. Баутин, В.М. Формы совместного использования фермерами сельскохозяйственной техники в странах Западной Европы: обзорн. информ. / В.М. Баутин, Э.Л. Аронов // ВНИИТЭИагропром. – М., 1992. – 64 с.

2. Полухин, А.А. Формирование импортонезависимого рынка сельскохозяйственной техники в России на фоне интеграции ЕАЭС и ВТО // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences, 12(48), 2015, С. 38-42.

3. Герасимов, В.С. Создание вторичного рынка подержанной сельскохозяйственной техники в агропромышленном комплексе Российской Федерации // Современные проблемы освоения новой техники, технологий, организации технического сервиса в АПК [Текст]: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию Белорусского государственного аграрного технического университета и памяти первого ректора БИМСХ (БГАТУ), доктора технических наук, профессора В.П. Сулова (Минск, 4-6 июня 2014 г.) : в 2 ч. Ч. 1 / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Учреждение образования "Белорусский государственный аграрный технический университет", Республиканское объединение "Белагросервис"; ред. И.Н. Шило [и др.] ; рец.: В.Н. Дашков, В.В. Азаренко. – Минск: БГАТУ, 2014. - С.335-340

4. 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. – 311 с.

5. Методические рекомендации по совершенствованию системы агросервисного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях инновационного развития и модернизации АПК Республики Беларусь. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – 141 с.