

При оценке организационно-технического уровня рабочего места в рамках ТРМ необходимо закрепление оборудования за обслуживающим персоналом, соблюдение графика смазки оборудования, разработка инструкций по обслуживанию оборудования. И самое основное — это оценка на рабочем месте технологического процесса, оборудования, оснастки, сырья и материалов на возможность выпуска конечной конкурентоспособной качественной продукции. С учетом результатов аттестации необходимо:

- подтвердить особые условия труда для определения права работника на льготную пенсию, а также для установления доплат за работу во вредных и тяжелых условиях труда;
- провести технико-экономический анализ состояния рабочего места, что даст возможность выработать решение о сокращении, рационализации, загрузке или продолжении эксплуатации конкретного рабочего места, определить направления, оценку возможностей и сроков рационализации;
- разработать и внедрить мероприятия по улучшению условий труда на производстве.

Аттестация рабочих мест по условиям труда является прогрессивной мерой и первым шагом при оценке стабильности технологического процесса. В свою очередь стабильность технологического процесса определяет стабильность качества продукции.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**И.И. Протуро**

*Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)*

Одним из важных направлений увеличения экспорта и поступления валютной выручки является совершенствование товаропроводящей сети. Сегодня уже не является достаточным произвести качественную и недорогую сельскохозяйственную технику мирового уровня. Не менее сложной является проблема ее выгодной реализации, организация целенаправленной работы непосредственно с покупателями с тем, чтобы произведенная продукция была востребованной. Именно в этом и заключается главная функция товаропроводящей сети. Товаропроводящая сеть (ТПС) — это представляет систему взаимосвязанных и взаимозависимых структур, созданную в целях эффективного продвижения продукции конечному потребителю на основе единой ценовой, сбытовой, маркетинговой и рекламной политики, обеспечения предпродажного, гарантийного и послегарантийного обслуживания техники. ТПС включает филиалы, совместные производства, совместные предприятия, торговые дома, представительства, дилерские центры, технические центры, торговые агенты. Каждое звено товаропроводящей сети выполняет определенную функцию.

Ведущая роль в системе товародвижения принадлежит предприятию по производству техники. Оно является исходным пунктом товаропроводящей сети и выполняет следующие основные функции:

- координирует работу субъектов ТПС по вопросам продвижения, поставки, предпродажной подготовки, организации технического сервиса продукции в гарантийный и послегарантийный периоды;
- информирует субъекты ТПС о ценовой политике предприятия и изменении номенклатуры выпускаемой продукции;
- поставляет сельскохозяйственную технику и запасные части в согласованных сторонами объемах и на условиях, определенных договорами купли-продажи;
- реализует продукцию дилеру по дилерским ценам;
- обеспечивает торговый дом, дилера образцами рекламной продукции, каталогами, нормативно-технической документацией, оказывает консультативную помощь, проводит обучение специалистов;
- оказывает на договорной основе содействие дилеру в создании производственно-технической базы и оснащении необходимым оборудованием, приборами и инструментом;
- участвует в рассмотрении особо сложных претензий потребителей по качеству гарантийной техники и её восстановлению;
- совместно с дилером проводит маркетинговые исследования емкости и перспектив развития рынка, его стабильности;

- по предложениям дилерских (технических) центров, торговых домов внедряет комплекс мероприятий по повышению надежности выпускаемой техники, улучшению ее потребительских качеств;

- по результатам маркетинговых исследований разрабатывает и организует производство новой техники.

На основании изучения опыта создания товаропроводящей сети мировыми производителями сельхозтехники и с учетом особенностей отечественной экономики, предприятия сельхозмашиностроения Республики Беларусь в качестве организационной формы выбирают варианты создания товаропроводящей сети как собственной, так и на договорных условиях. Деятельность субъектов товаропроводящей сети предприятий сельхозмашиностроения и их взаимодействие устанавливается и регулируется дилерской программой, стандартом дилерского центра, дилерским договором, договором на предпродажную подготовку и сервисное обслуживание продукции, договорами купли-продажи и другими регламентирующими документами.

Основными экспортными рынками предприятий сельхозмашиностроения Республики Беларусь по объемам продаж являются, прежде всего, страны СНГ: Россия, Украина, Казахстан. Ситуация на указанных рынках в 2009–2010 годах характеризуется существенным сокращением закупок сельскохозяйственной техники. В частности, объемы закупок зерноуборочных комбайнов в 2010 г. к 2008 г. снизились по этим странам на 53–68 %. Основными причинами сокращения закупок сельскохозяйственной техники являются:

- резкое сокращение доступных кредитных ресурсов для сельхозпредприятий на закупку сельскохозяйственной техники, вследствие неблагоприятного влияния мирового финансового кризиса;

- сокращение финансирования федеральных и региональных программ поддержки сельского хозяйства;

- снижение закупочных цен на зерно, что ухудшило финансовое состояние сельхозпредприятий;

- значительное снижение производства зерна в 2010 году по причине сильной засухи.

Сокращение объемов закупок сельскохозяйственной техники способствует усилению конкуренции между основными производителями сельскохозяйственной техники. Это в свою очередь требует оперативного осуществления мероприятий по развитию и совершенствованию товаропроводящей сети. В этих целях представляется необходимым осуществить ряд мер, направленных на решение следующих задач:

- повышение уровня технической оснащённости дилерских центров и уровня квалификации их персонала. Для этого предприятию-товаропроизводителю следует дополнить требования в стандарт дилерского центра и дилерский договор, добиться безусловного выполнения этих документов дилерскими центрами;

- расширение функций дилерских центров (доставка техники покупателю за счёт дилера, увеличение гарантийного срока на технику за счёт дилера, проведение всех регламентных работ в гарантийный период специалистами дилерского центра и за счёт дилера);

- расширение номенклатуры продаваемой техники (дилер должен продавать не отдельные образцы техники, а обязательно весь технологический ряд сельскохозяйственной техники от обработки почвы до уборки урожая);

- предоставление услуг покупателю по полному сервису техники в послегарантийный период (данное предложение убеждает покупателя в высокой надёжности и качестве техники);

- расширение номенклатуры продаваемых запасных частей, организация оптовой и розничной торговли запасными частями. (Продавать необходимо запасные части на всю сельскохозяйственную и автомобильную технику, имеющуюся у покупателя.);

- предоставление сельхозпредприятиям услуг по обработке почвы, посевной, уборке урожая, в том числе создание собственных мехотрядов. В большинстве регионов есть мелко-товарные сельскохозяйственные или фермерские хозяйства, которые не имеют финансовых средств для покупки комбайна. Они нуждаются в услугах по обработке почвы, посеву сельскохозяйственных культур, уборке урожая. Оказывая эти услуги дилер, во-первых, имеет возможность дополнительной рекламы своей техники, во-вторых, поддерживает экономику собственного предприятия и, в-третьих, станет покупателем своей техники на перспективу;

- развитие вторичного рынка техники предприятия. В условиях кризиса и сокращения продаж увеличивается количество сельхозпредприятий, способных купить не новую, а технику бывшую в эксплуатации;

- создание системы собственного лизинга. В условиях сокращения дешёвых кредитных ресурсов банков, ужесточения требований банков к заёмщику при оформлении кредитов собственная лизинговая схема может сохранить для дилера определённых покупателей. Средства, необходимые для организации собственного лизинга дилер направляет из дилерской скидки предприятия;

- удешевление банковских кредитов на закупку сельхозтехники для покупателя за счёт собственных средств дилера или части дилерской скидки предприятия;

- организация специальных акций для привлечения покупателей (призы лучшим механизаторам, бесплатное дизтопливо для комбайна, дополнительные опции на комбайн за счёт дилера и т.п.);

- увеличение числа дилерских центров. (Является важным условием сохранения позиций предприятия в данном регионе при ухудшении финансового состояния отдельных дилеров).

Одним из направлений усиления результативности работы ТПС является создание и расширение функций торговых домов. Торговые дома должны создаваться не как замена дилерских центров, а как структура, координирующая и управляющая работой дилерских центров на закреплённой территории (страны СНГ, ФО России). Функции торгового дома должны не дублировать, а дополнять функции дилерского центра, что будет активизировать деятельность ТПС в регионе.

ПО «Гомсельмаш» в Российской Федерации создано два Торговых дома — в Южном Федеральном округе и Сибирском Федеральном округе. Торговые дома в 2010 г. обеспечили прирост продаж зерноуборочных комбайнов ПО «Гомсельмаш» по сравнению с 2008 г. в 1,5–2 раза. Опыт ПО «Гомсельмаш» по совершенствованию товаропроводящей сети может быть полезным для других машиностроительных предприятий республики.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГИИ КОРМА БЫЧКАМИ ПРИ БАЛАНСИРОВАНИИ РАЦИОНОВ С БАРДОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ МИНЕРАЛЬНО-ВИТАМИННОЙ ДОБАВКОЙ**

**П.П. Ракецкий**

*Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)*

**В.Ф. Радчиков, В.К. Гурин, С.Н. Пилюк, Ж.В. Романович**

*Научно-практический центр НАН Беларуси по животноводству (г. Минск)*

Источником энергии для животного являются корма. Образующаяся в организме при распаде органических веществ энергия корма используется для осуществления физиологических функций животных. Прежде чем выполнять такие функции энергия претерпевает существенные изменения, она превращается в механическую работу, движение, тепло и другие формы. Согласно закону сохранения веществ и энергии, энергия не возникает вновь и не исчезает, а лишь переходит из одной формы в другую. Известно, что все формы энергии могут превращаться в тепловую. При изучении обмена веществ и энергии в организме, а также при оценке питательности кормов и нормировании кормления животные различают следующие виды энергии: валовую, переваримую, обменную (или физиологическую), энергию теплопродукции и энергию, отложенную в продукции. На превращение энергии корма в животноводческую продукцию существенное влияние оказывает уровень кормления, структура рациона, концентрация энергии в единице сухого вещества, а также сбалансированность рациона по минимальным элементам питания и биологически активным веществам.

При ферментации корма в рубце жвачных образуются летучие жирные кислоты (ЛЖК), которые являются для них источником энергии. Поэтому количество ЛЖК в рубце имеет большое значение для оценки того или иного рациона. Интенсивность ферментативных процессов в преджелудках жвачных оказывает существенное влияние на синтез микробного белка, который может восполнять до 30 % суточной потребности в рационе жвачных. Следовательно, уровень и направление ферментативных процессов в рубце оказывает большое значение на обеспечение животного энергией и протеином. Микробиологические процессы в преджелудках жвачных, как правило, всегда протекают более активно при скармливании сбалансированного рациона не только по энергии, протеину, углеводам, но обязательным условием является поступление с кормом достаточного количества и в определенном соответствии минеральных элементов. Особенно чувствительны микроорганизмы к недостатку в кормах кальция, фосфора, натрия, калия, серы, магния, меди, кобальта и др.