

9. Pasėliai 2001 m. derliui/ Statistikos departamentas prie LR Vyriausybės. Vilnius, 2001.

10. Švedas A. Žemdirbystės ekologija.- V., Lietuvos žemės ūkio ministerija, 1990.- 110 p.

11. Baranauskas B., Liaukonis J. Racionalios technologijos ir mašinų kompleksai augalininkystei.- Raudondvaris: Milga, 1999.

12. Agrifact about Finland/ Helsinki, Agricultural Information center, 1997.

13. Kučinskas V., Dravininkas A. Žemės ūkio inžinerinio technologinio aprūpinimo plėtros tyrimas// Žemės ūkio inžinerija/ LŽŪI ir ŽŪU mokslo darbai. 2002. T. 34(4).

14. Kučinskas V., Dravininkas A. Trends and developments in the engineering technological provision of agroculture// Progressive eco-friendly technological processes in agricultural: proc. of the intern. conf./ LIAE. Raudondvaris, 2002 m. rugsėjo 19 – 20.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ФИРМЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

**С.К. Карпович**

*РУП «Экспериментальный завод БелНИИМСХ»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **Perfecting of development of firm service the agricultural commodity producers**

In the article the reference directions of perfecting of development of firm service of the agricultural commodity producers adequate to world practice and providing quality technical service are considered.

Технический сервис считается фирменным, если он выполняется представителями завода-изготовителя или объединения (фирмы), изготавливающего данную продукцию, а также в тех случаях, когда они участвуют в создании сети дилеров и сервисных структур на собственном балансе или на базе районных агросервисных предприятий и обеспечивают эффективное использование своих изделий потребителями.

В республике дилерская сеть фирменного обслуживания формируется путем организации региональных технических центров, их филиалов и опорных пунктов под патронажем заводов.

изготовителей. Изучение и анализ функционирования технических центров по обслуживанию тракторов производственного объединения "Минский тракторный завод" показали, что они являются одной из эффективных форм агротехсервиса. Например, приобретение запчастей через технические центры обходится сельскохозяйственным предприятиям в 2 раза дешевле, чем при их непосредственной покупке на самих заводах-изготовителях. Вместе с тем практика свидетельствует, что действующие в настоящее время технические центры сервисного обслуживания во многом формально копируют функции дилерской службы, характерные для развитых зарубежных стран. Во-первых, наблюдается ограниченность выполняемых объемов сервисных услуг, заключающихся в том, что каждый техцентр отвечает за сервисное обслуживание и ремонт только тракторов модификации "Беларусь" в гарантийный и послегарантийный периоды, оставляя в стороне все остальные марки тракторов и сельскохозяйственной техники; во-вторых, из-за недостаточной сети действующих техцентров радиус обслуживания составляет 100 км и более, тогда как зарубежные дилерские пункты приближены к фермерам на расстояние 30 – 40 км; в-третьих, вопреки мировому опыту, когда заводы-изготовители кровно заинтересованы в создании дилерской сети и стимулируют дилеров, ПО МТЗ нередко участвует в создании техцентров с целью получения дополнительной прибыли (помимо высоких цен на реализуемую технику) и, наконец, 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 20 – 25 % к цене машин и запчастей к ним на 30 %. В условиях республики заводы-изготовители требуют от техцентров предоплаты отгружаемой сельскохозяйственной техники, устанавливают жесткие штрафные санкции и т.д. В целях повышения эффективности работы центров сервисного обслуживания и расширения объемов реализации продукции и услуг заводы-изготовители для покрытия издержек последних должны предоставлять им скидки к цене новых машин по разработанной ниже шкале, чтобы приблизить условия функционирования техцентров к принципам дилерской службы.

Зарубежный опыт свидетельствует, что дилерская служба, в первую очередь, выполняет торговые функции и сервисное обслуживание продаваемой заводами-изготовителями техники с целью поддержания и расширения рынка сбыта машин. Следова-

поддержания и расширения рынка сбыта машин. Следовательно, в дальнейшем создание современной дилерской службы, отвечающей мировой практике, должно осуществляться на базе торгово-коммерческих структур агроснабжения и ремонтно-обслуживающих предприятий АПК, которые в настоящее время на районном, областном и республиканском уровнях объединены и находятся в составе вновь созданного Республиканского объединения "Белагросервис", в кооперации с заводами-изготовителями машин и оборудования. Основными ее функциями будут являться: выявление платежеспособного спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей на новую технику и запасные части к ней; формирование с учетом выявленного спроса заказов поставщикам на изготовление данной продукции; организация завоза и реализация техники и запчастей; проведение всех видов технического сервиса и ремонта поставляемых машин в гарантийный и послегарантийный сроки эксплуатации и обеспечение запчастями.

Наиболее перспективной формой дилерской службы, соответствующей мировому уровню ее функционирования, могут стать центры снабженческого сервиса, создаваемые на базе торговых предприятий агроснабжения в кооперации с заводами-изготовителями и ремонтно-обслуживающими предприятиями АПК. При этом будут соблюдены важнейшие условия их создания, а именно: преобладание прежде всего торговых функций по реализации машин, оборудования и запчастей; наличие широко разветвленной торговой сети, приближенной к сельским товаропроизводителям; обеспечение качественной сборки и регулировки машин, а также возможности кооперации с ремонтно-обслуживающими предприятиями по техническому сервису машин, реставрации изношенных деталей и т.д.

Технические центры сервисного обслуживания, функционирующие на базе ремонтно-обслуживающих предприятий, могут стать частью дилерской службы АПК при обязательном выполнении следующих условий: установление тесной кооперации с торговыми предприятиями агроснабжения (в части выполнения функций технического обслуживания и ремонта машин на производственной базе ремпредприятий); расширение сети технических центров и их приближение к потребителям продукции и услуг; выполнение всех функций дилерской службы и особенно торгово-коммерческих (наличие оборотных средств, складских помещений, подъездных пу-

тей) и др.

Экономические взаимоотношения между заводами-изготовителями и техцентрами, с одной стороны, и сельскохозяйственных предприятий с последними – с другой должны строиться с отсрочкой платежа до 30 дней. Это дает определенное время для реализации запчастей потребителям. Вместе с тем, как показывает практика, в условиях неплатежеспособности преобладающего числа хозяйств процесс осуществляется с большими трудностями. В этой связи для улучшения работ техцентров в условиях консигнации целесообразно увеличить сроки реализации запчастей до 2 – 3 месяцев.

Необходимо отметить, что в ближайшей перспективе усилятся тенденции перераспределения объемов реализации, обслуживания и ремонта, по опыту развитых стран, от дилеров, функционирующих под патронажем заводов-изготовителей, в сторону независимых дилеров. В качестве независимых дилеров могут выступать мастерские общего назначения, обменные пункты и т.д. Потребителями услуг последних станут частные и фермерские хозяйства, малые предприятия сельскохозяйственного назначения и другие товаропроизводители. Представляется, что независимые дилеры смогут выполнять весь комплекс услуг сервисного обслуживания за исключением проведения капитального ремонта машин, поскольку это требует специального технологического оборудования.

Дилерские формирования должны функционировать в непосредственной связи и территориальной близости с сельскохозяйственными товаропроизводителями. В целях их приближения к потребителям услуг целесообразно в пределах нынешнего административного района иметь 1 – 2 дилерских пункта или пункт с двумя – тремя филиалами (по опыту Кобринского центра сервисного обслуживания), которые смогут обслуживать до 15 – 20 и более крупных сельскохозяйственных предприятий (по ныне действующим размерам) и многие фермерские и кооперативные хозяйства. Взаимоотношения с хозяйствами они могут строить на заказной (когда сельскохозяйственные предприятия станут давать заказы на поставку конкретных видов техники и услуг) и контрактной формах при использовании нормативных государственных и договорных расценок при взаиморасчетах.

Цена на новую технику может устанавливаться дилером по договоренности с покупателем. При этом верхним ее пределом мо-

жет служить рекомендуемая заводом розничная цена.

Дилеры могут иметь торговых агентов, в обязанности которых входят переговоры с потребителями сельскохозяйственной техники. Агенты пользуются правом изменения цены в зависимости от спроса на технические средства, но, как правило, не выше рекомендуемой заводом. Без согласования с дилером агенты могут предоставлять покупателю скидку до 10 % рекомендуемой цены, а по согласованию – и более высокую.

Рациональная организация самостоятельного дилерского пункта должна включать следующие требования: открытая площадка, на которой выставлена техника, мастерская с помещениями для персонала и инструмента, а также с приспособлениями для сборки, мойки и окраски машин, склад запасных частей, контора для делопроизводства и приема посетителей. На таком пункте по зарубежному опыту может быть занято 10 – 30 человек: управляющий (владелец), агенты по продаже техники (четверть от всего числа), рабочие на складе запчастей, рабочие ремонтной мастерской (две трети от числа занятых), конторские служащие.

Рекомендуется использовать два способа оплаты покупателям ремонтных работ на дилерском пункте – тарифный за определенный вид работ и повременной – за фактически затраченное на ремонт время. Потребитель должен оплачивать также стоимость запасных частей и материалов.

В первом случае при оценке стоимости ремонта дилер обязан пользоваться справочником нормативов затрат рабочего времени по видам ремонтных работ. Для этого необходим точный учет рабочего времени. Но несмотря на это, второй метод предпочтителен, он стимулирует более высокое качество работ.

Исходя из этого, можно сделать оценку эффективности работы дилерского пункта, которую целесообразно выражать отношением времени работы по нарядам, оплачиваемым клиентами, к общему рабочему времени занятых здесь работников.

В связи с резким удорожанием новой техники и ухудшением общего финансового состояния сельскохозяйственных предприятий значительное развитие, как предполагается, получит специализация дилерских пунктов на ремонте техники, восстановлении деталей и узлов машин с последующей их реализацией в качестве запасных частей. В данной связи ожидается развитие комиссионной торговли. За счет невысоких затрат на восстановление деталей и узлов та-

кие машины могут успешно конкурировать с новыми машинами. Представляется, что независимые дилерские формирования смогут оказать серьезную конкуренцию ныне действующим техническим центрам сервисного обслуживания, когда потребителям услуг предоставится право их выбора, исходя из спроса и предложения.

## **РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СЕРВИСА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

**А.С. Сайганов, канд. эконом. наук, доцент, В.П. Миклуш,  
канд. техн. наук, доцент.**

**ГНУ «ИАЭ НАН Беларуси», УО «БГАТУ»  
(г. Минск, Республика Беларусь)**

### **The development of an effective system of service of agriculture**

In the article the reference directions of development of an effective system of service of an agriculture including creation and operation of modern machinery and technological service stations, mechanized teams, perfecting of firm technical service of the firms - manufacturers of agricultural engineering, cooperative forms of organization of service of agriculture etc. are considered.

В силу ряда объективных и субъективных причин технический потенциал сельского хозяйства Беларуси значительно снизился. Так, например, за 1999 – 2002 гг. хозяйствами республики приобреталось ежегодно в среднем 2 % наличия тракторов, 1 % – грузовых автомобилей, 5 % – зерноуборочных, 4 % – кормоуборочных, 1 % – картофеле- и льноуборочных комбайнов, 1–2 % – машин и оборудования для животноводства. При этом выбытие значительно превышало поступление и обеспеченность колхозов и совхозов средствами механизации упала до уровня 1970-х гг. и с учетом фактического износа составляет около 50 % нормативной потребности.

В этих условиях особенно важно восстановить технический потенциал сельского хозяйства путем создания развитой сферы производственно-технических услуг для сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности на основе формирования и функционирования эффективной рыночной системы агро-сервиса.