

УДК 339.16:631.171

А. С. САЙГАНОВ

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ЭФФЕКТИВНОЙ ДИЛЕРСКОЙ СИСТЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси

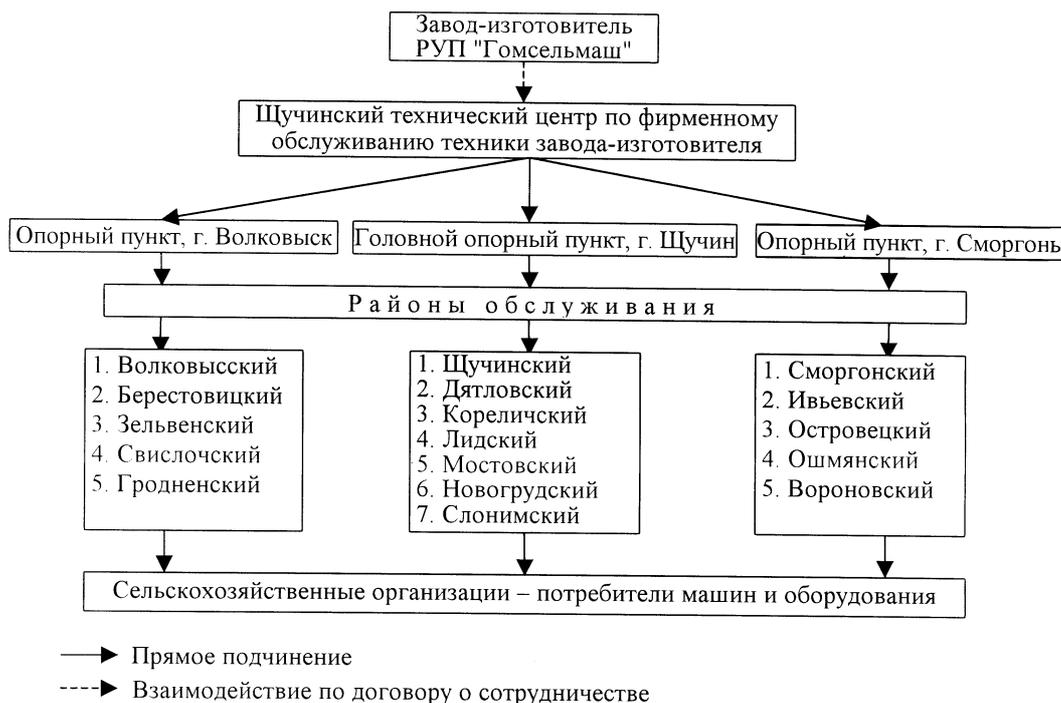
(Поступила в редакцию 02.03.2006)

В настоящее время в сельском хозяйстве Беларуси остро стоит проблема повышения уровня технической оснащенности агропромышленного производства. Так, за 2000–2004 гг. обеспеченность тракторами сельскохозяйственных потребителей в среднем составила только 57,6% к нормативной потребности, зерновыми и картофелеуборочными комбайнами, грузовыми автомобилями – 59,0, 70,3 и 50,1% соответственно. При этом отрасль кормопроизводства обеспечена кормоуборочными комбайнами всего лишь на 20,8%, что вызывает резкое увеличение нагрузки на технику. В 2004 г. по сравнению с 1990 г. сезонная нагрузка пашни на 1 физический трактор возросла в 1,53 раза (от 49 до 75 га); зерноуборочный комбайн – в 1,82 раза (от 85 до 155 га); свеклоуборочный, льноуборочный и кормоуборочный комбайны – в 3,29 (от 28 до 92 га), в 1,81 (от 32 до 58 га) и в 2,61 раза (от 170 до 444 га) соответственно. В дополнение к этому техническая готовность машинно-тракторного парка (МТП) сельского хозяйства остается низкой. К примеру, на начало 2004 г. в республике в неисправном техническом состоянии находилось 30,1–54,8% различной техники и 68,5% зерноуборочных комбайнов. По сравнению с аналогичным периодом 1991 г. коэффициент технической готовности тракторов снизился на 19,9%, грузовых автомобилей, зерноуборочных комбайнов, культиваторов, сеялок и плугов – на 24,9, 15,5, 27,4, 28,6 и 22,5% соответственно.

В этих условиях особую актуальность приобретает развитие рыночной системы технического агросервиса как комплекса взаимосвязанных элементов, обеспечивающих поставку, рациональную эксплуатацию, восстановление и повышение эффективности использования средств производства.

Для продления срока использования сельскохозяйственных машин в республике в настоящее время создана (преимущественно на базе агросервисных предприятий различного уровня) и получает развитие сеть региональных дилерских технических центров сервисного обслуживания. На рисунке представлена организационная структура функционирования дилерского технического центра РУП «Гомсельмаш» в составе дочернего предприятия (ДП) «Щучинский ремонтный завод «Гродненского унитарного предприятия «Облсельхозтехника», на примере которого рассмотрим эффективность данной формы оказания услуг сельскохозяйственным потребителям.

Необходимо подчеркнуть, что опыт функционирования технического центра сервисного обслуживания ДП «Щучинский ремонтный завод» имеет уникальное значение, поскольку его основное отличие от других действующих центров в республике заключается в том, что он является единственным представителем РУП «Гомсельмаш» на всей Гродненской области и осуществляет весь комплекс услуг по предпродажному, гарантийному и послегарантийному обслуживанию сельскохозяйственной техники, выпускаемой данным заводом. В этой связи для обеспечения своевременного и качественного технического обслуживания вся область была разделена на три региона, и в соответствии с этим созданы опорные пункты, находящиеся на балансе технического центра ДП «Щучинский ремонтный завод», за каждым из которых был закреплен конкретный



Организационная структура Шучинского технического центра по фирменному обслуживанию техники производства РУП «Гомсельмаш»

район обслуживания. В настоящее время центр обслуживает 17 районов Гродненской области, включающих 133 различные сельскохозяйственные организации, в которых взято на гарантийное обслуживание 255 единиц сельскохозяйственной техники, из них зерноуборочных комплексов КЗР-10 – 47 ед., или 18,4%; комбайнов зерноуборочных самоходных КЗС-7, подборщиков-погрузчиков корнеплодов ППК-6 «Полесье» и комбайнов свеклоуборочных навесных КСН-6 «Полесье» – 17 (6,7%), 94 (36,9%) и 97 ед. (38,0%) соответственно.

Все действующие в настоящее время опорные пункты обеспечены в полном объеме необходимым диагностическим оборудованием, запчастями, транспортом, помещениями, средствами связи для своевременного и качественного выполнения работ по гарантийному и послегарантийному обслуживанию различной сельскохозяйственной техники. Доставка малогабаритных запасных частей по регионам обслуживания осуществляется автомобильным транспортом Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь через багажные перевозки. Крупногабаритные узлы и агрегаты доставляются представителями опорных пунктов с центрального склада технического центра ДП «Шучинский ремонтный завод». Полнокомплектные сельскохозяйственные машины, узлы и агрегаты ремонтируются на техническом центре и перевозятся до места назначения автотранспортом ремзавода или самих сельскохозяйственных организаций.

В Шучинском техническом центре в настоящее время работает 11 человек. Основные показатели работы центра за 1998–2004 гг. отражены в табл. 1. Как видно из приведенных данных, объем реализации продукции центром за 2004 г. составил 570,2 млн руб. и возрос по сравнению с 1998 г. в 178,2 раза, прибыль от реализации за анализируемый период увеличилась на 105,1 млн руб. Уровень рентабельности от предпродажной подготовки и реализации продукции в 2004 г. составил 30,1%. Количество техники, находящейся на гарантийном обслуживании, в 2004 г. по сравнению с 1998 г. увеличилось в 3,1, а полученная прибыль – в 46,7 раза, что подчеркивает эффективную работу центра сервисного обслуживания, поскольку затраты на его функционирование в общей структуре производственных затрат по ремзаводу составляют всего лишь 10,6%. При таком удельном весе центра в общих заводских затратах он в 2004 г. от предпродажной подготовки и гарантийного обслуживания получил прибыль в размере 195,7 млн руб., что составляет 24% от общей прибыли (814,8 млн руб.) по данному предприятию.

Т а б л и ц а 1. Эффективность функционирования технического центра ДП «Щучинский ремонтный завод» по фирменному обслуживанию техники производства РУП «Гомсельмаш» в Гродненской области за 1998–2004 гг.

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Предпродажная подготовка</i>							
Реализация продукции, млн руб.	3,2	15,1	195,7	306,0	397,4	545,1	570,2
Прибыль, млн руб.	1,9	5,7	59,4	93,6	125,9	99,3	107,0
Рентабельность, %	63,0	61,2	43,6	44,0	65,9	29,6	30,1
Численность работающих, чел.	11	12	12	12	12	11	11
<i>Гарантийное обслуживание</i>							
Всего обслуживаемой техники, ед.	105	45	126	121	37	270	327
Полученный доход, млн руб.	3,2	15,1	195,7	244,8	52,7	436,1	399,1
Расходы, млн руб.	1,3	9,4	136,3	157,7	29,3	348,5	310,4
Прибыль, млн руб.	1,9	5,7	59,4	87,1	23,4	87,6	88,7

О высокой эффективности функционирования Щучинского технического центра свидетельствует и тот факт, что ежегодно здесь сокращается средний срок устранения отказов сельскохозяйственной техники, находящейся на гарантийном обслуживании (табл. 2). Из приведенных данных видно, что за анализируемый период произошло не только сокращение среднего срока устранения отказов, что само по себе очень важно, но и резко снизилось фактическое количество отказов гарантийной техники. Так, если за 1998–2003 гг. отказы наблюдались по всем десяти представленным маркам сельскохозяйственной техники, то уже в 2004 г. только по трем из них. Что касается среднего срока устранения отказов, то он в 2004 г. фактически составлял всего лишь один день вместо 3,9 дня в 1998 г., т. е. сократился в 3,9 раза. Если же рассматривать средний срок устранения отказов сельскохозяйственной техники в целом по РУП «Гомсельмаш» за 1997–2004 гг., то по сравнению с РУП «Минский тракторный завод» отказы устранялись здесь в 1,5 раза быстрее (2004 г.).

Из вышеизложенного следует, что в настоящее время дилерская служба агротехсервиса является одной из приоритетных и наиболее эффективных форм экономических взаимоотношений между сельскохозяйственными организациями и заводами – изготовителями средств производства.

Вместе с тем глубокий анализ функционирования и развития дилерской сети фирменного технического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей позволил выявить ряд существенных недостатков в ее организации: на практике не всегда объективно определяются затраты дилерского предприятия на предпродажную подготовку и обслуживание машин в гарантийный период эксплуатации; не совсем точно устанавливается размер убытков сельскохозяйственных потребителей, связанных с простоем гарантийной сложной техники и оборудования; не отработан действенный механизм экономических взаимоотношений контрагентов системы технического агросервиса и др.

Т а б л и ц а 2. Средний срок устранения отказов сельскохозяйственной техники по техническому центру РУП «Гомсельмаш» ДП «Щучинский ремонтный завод» за 1998–2004 гг., дней

Марка машины	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	план	факт												
КСК-100	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
КДП-300	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
СТВ-12	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
КПР-6	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
КСН-6	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
ППК-6	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
КЗР-10	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	1,00
КЗС-7	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	1,00
КС-80	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	–
К-Г-6	5,00	3,90	5,00	3,80	3,00	1,80	1,50	1,26	1,26	1,14	1,00	1,00	1,00	1,00

Изучение опыта работы дилерских агросервисных предприятий показало, что главным фактором в надежной работе сельскохозяйственной техники в гарантийный период является обеспечение эффективной деятельности, которая заключается в выполнении следующего комплекса мероприятий:

- предпродажной подготовки, включающей входной контроль комплектности и качества поставляемых заводом-изготовителем машин, ее досборку, регулировку, обкатку;
- устранение отказов по вине завода-изготовителя;
- работы 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.

Покрытие издержек дилера, связанных с проведением данного вида работ, а также получение дилерским предприятием минимально необходимой нормы прибыли должно обеспечиваться за счет скидки, предоставляемой изготовителем дилеру, с розничной цены машин для конечных потребителей. Отсюда условие эффективной работы дилерского технического центра по обслуживанию сельскохозяйственных машин в течение гарантийного периода предложено определять по следующей, разработанной нами, формуле [1]:

$$C_{\text{изг}} \geq Z_{\text{д}} \quad (1)$$

где $C_{\text{изг}}$ – размер скидки с прейскурантной цены машины и других компенсаций, предоставляемых заводом-изготовителем дилерскому предприятию, тыс. руб.; $Z_{\text{д}}$ – затраты дилера на предпродажную подготовку и обслуживание машины (конкретной марки) в течение гарантийного периода, тыс. руб.

Следует отметить, что размер скидки ($C_{\text{изг}}$) не должен превышать затраты дилера ($Z_{\text{д}}$) более чем на 40–50%.

Затраты дилера на предпродажную подготовку и обслуживание машин в течение гарантийного периода включают следующие статьи затрат:

$$Z_{\text{д}} = (Z_{\text{пр}} + Z_{\text{гп}} + Z_{\text{рф}} + Z_{\text{н}}) \times (1 + \text{НДС}/100\%), \quad (2)$$

где $Z_{\text{пр}}$ – затраты на предпродажную подготовку техники, тыс. руб.; $Z_{\text{гп}}$ – издержки на устранение отказов машины по вине завода-изготовителя в гарантийный период, тыс. руб.; $Z_{\text{рф}}$ – расходы на создание и содержание резервного фонда агрегатов, деталей и материалов, необходимых для проведения обслуживания в гарантийный период, тыс. руб.; $Z_{\text{н}}$ – накладные расходы, тыс. руб.; НДС – налог на добавленную стоимость (18%), %.

Апробация разработанной методики проводилась на примере технического центра РУП «Гомсельмаш» в составе ДП «Щучинский ремонтный завод» Гродненского унитарного предприятия «Облсельхозтехника», который в 2004 г. осуществлял гарантийное обслуживание 80 ед. зерноуборочных комплексов КЗР-10 «Полесье-Ротор» (далее КЗР-10). Расчеты показали, что данный технический центр получил 619 млн руб. прибыли от данного вида деятельности. При этом уровень рентабельности превысил почти в 6 раз рекомендуемый 45%-ный норматив, что свидетельствует о необходимости оптимизации размера скидки с розничной цены или реализации техники сельскохозяйственным товаропроизводителям по льготным ценам (за счет снижения величины скидки). Так, для рассматриваемого примера отпускная цена КЗР-10 для потребителей могла быть снижена на 6,35 млн руб., или на 1,8%. В результате этого общая экономия средств пользователей на приобретение 80 комплексов КЗР-10 составила бы около 508,0 млн руб.

Анализ современного состояния развития системы технического сервиса в АПК Республики Беларусь свидетельствует о том, что как для осуществления высокого уровня обслуживания сельскохозяйственных машин, так и для повышения ответственности исполнителей данного рода услуг (дилерских предприятий) в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации необходим внутривладельческий учет убытков от простоя техники (оборудования) сверхоговоренного в договорах периода времени, а также обеспечение их покрытия за счет обслуживающей организации.

В этой связи нами обоснована методика исчисления размера убытков товаропроизводителя от простоя машин в гарантийный период эксплуатации. В отличие от существующих подходов в ее основу положен принцип учета одного из трех возможных видов издержек потребителя за период устранения неисправности сверхустановленного в договоре, а именно: расходы на выполнение механизированных работ собственной машиной, аналогичной вышедшей из строя; затраты на привлечение услуг агросервисных формирований по выполнению механизированной работы, для которой предназначена простаивающая машина; потери, связанные с недополучением продукции растениеводства по причине увеличения сроков проведения механизированных работ в хозяйстве.

Расходы на выполнение механизированных работ собственной машиной (P_1), аналогичной вышедшей из строя, определяются с учетом основного перечня затрат, связанных с ее эксплуатацией по следующей, установленной нами, зависимости [2]:

$$P_1 = \frac{W_{п.экспл.}}{W_{ан.экспл.}} (Z_k + H_3 + A + R + X) \times T, \quad (3)$$

где $W_{п.экспл.}$ – часовая эксплуатационная производительность простаивающей сельскохозяйственной машины, га/ч, т/ч; $W_{ан.экспл.}$ – часовая эксплуатационная производительность аналогичной простаивающей сельскохозяйственной машины, га/ч, т/ч; Z_k – затраты на оплату труда обслуживающего персонала, руб/ед. наработки; H_3 – затраты, связанные с отчислениями на налогообложение заработной платы, руб/ед. наработки; A – отчисления на амортизацию машины, руб/ед. наработки; R – затраты на техническое обслуживание и ремонт машины, руб/ед. наработки; X – затраты на хранение машины, руб/ед. наработки; T – период устранения неисправности машины, сверхустановленного в договоре, ч.

В соответствии с данной формулой нами рассчитаны нормативы размера убытков сельскохозяйственных товаропроизводителей в случае замены простаивающей машины аналогичной (той же марки), имеющейся в составе собственного МТП (табл. 3).

В случае, если последствия простоя устраняются путем привлечения услуг агросервисных формирований, то, как показывает практика, издержки потребителя определяются по следующей зависимости:

$$P_2 = C + Z_d, \quad (4)$$

где C – стоимость выполнения всего объема механизированных работ агросервисным формированием за период устранения неисправности сверхустановленного в договоре, тыс. руб.; Z_d – расходы хозяйства на создание предусмотренных договором возможных условий для исполнителей услуг, тыс. руб.

Т а б л и ц а 3. Нормативы убытков сельскохозяйственных товаропроизводителей, связанных с эксплуатацией собственной машины взамен вышедшей из строя (фрагмент)

Наименование и марка с.-х. машины	Завод-изготовитель	Цена по состоянию на 01.01.2004 г., тыс. долл. США	Установленный ресурс с.-х. машины, ч	Убытки (P_1)	
				долл. США за 1 час простоя	в % от цены с.-х. машины за 1 ч простоя
Тракторы:					
МТЗ-2522В	РУП «Минский тракторный завод»	99,500	10000	27,84	0,028
МТЗ-1523В		47,700	10000	12,40	0,026
МТЗ-1221В		26,300	13000	7,63	0,029
МТЗ-1025		14,727	13000	5,32	0,036
МТЗ-82.1		11,000	13000	4,57	0,042
МТЗ-80.1		10,118	13000	4,40	0,043
МТЗ-920		11,894	13000	4,75	0,040
К-744Р-04	ЗАО «Петербургский тракторный завод»	69,500	10000	21,07	0,030
К-744Р-05		72,700	10000	21,93	0,030
ХТЗ-150К-09	Харьковский тракторный завод	29,680	10000	11,07	0,037

Следует отметить, что во втором, как и в первом, случае затраты на горюче-смазочные материалы не учитываются. Это обусловлено тем, что они используются независимо от того, какая техника выполняет механизированные работы – собственная или подрядчиков.

Потери (Π_1), связанные с недополучением продукции растениеводства по причине увеличения сроков проведения механизированных работ в хозяйстве, рекомендуется определять по следующей зависимости:

$$\Pi_1 = \Pi_{\text{пр.р.}} \times \text{Ц}, \quad (5)$$

где $\Pi_{\text{пр.р.}}$ – объем недополученной продукции растениеводства по причине несоблюдения сроков проведения механизированной работы из-за превышения оговоренных сроков устранения неисправности, т, ц, (т к. ед., ц к. ед.); Ц – средняя цена реализации единицы продукции растениеводства (товарная продукция) или цена реализации 1 т (1 ц) овса среднего качества (продукция на кормовые цели), руб/т, руб/ц (руб/т к. ед., руб/ц к. ед.).

Таким образом, разработанная методика и рассчитанные на ее основе научно обоснованные нормативы размера убытков сельскохозяйственных товаропроизводителей рекомендуются нами к использованию в практике при определении размера штрафных санкций, предъявляемых дилерским предприятиям за превышение установленных в договоре сроков устранения неисправности машины как в гарантийный, так и в послегарантийный периоды ее эксплуатации.

Формирование рыночной системы технического агросервиса предусматривает совершенствование экономических взаимоотношений как между заводами-изготовителями и дилерскими техническими центрами, так и с сельскохозяйственными потребителями машин и оборудования. В этой связи разработан механизм эффективного взаимодействия данных контрагентов включающий, во-первых, куплю-продажу средств механизации со скидкой от розничной цены реализации пользователям, во-вторых, рассрочку платежей заводам-изготовителям и, в-третьих, строгое выполнение договорных обязательств в гарантийный и послегарантийный периоды обслуживания технических средств.

Литература

1. Сайганов А. С., Дроздов П. А., Карпович С. К. // Агрэкономика. 2005. № 3. С. 23–27.
2. Сайганов А. С., Дроздов П. А., Карпович С. К. // Агрэкономика. 2005. № 4. С. 24–27.

A. S. SAIGANOV

PERSPECTIVE LINES OF THE DEVELOPMENT OF AN EFFECTIVE DEALER SYSTEM OF TECHNICAL SERVICING OF AGRICULTURAL COMMODITY PRODUCERS

Summary

Effective offers and recommendations on increasing the functioning efficiency of the firm technical servicing system in the agroindustrial complex of the Republic of Belarus are developed.