

Сайганов А.С.

ГП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»,
г. Минск, Республика Беларусь
E-mail: saihanauas@tut.by

Миклуш В.П.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
E-mail: Miklush@tut.by

ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СХЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

УДК 631.3.004.8:339.13

В статье изложен механизм взаимоотношений между участниками вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Его функционирование обуславливает обязательное наличие на рынке посреднических организаций: агросервисных и ремонтных предприятий как районного, так и областного или республиканского уровня, включая фирменные технические центры заводов-изготовителей, а также независимых дилеров.

Ключевые слова: вторичный рынок, механизм взаимоотношений между контрагентами рынка, блок-схемы, дилерские технические центры, фирменные центры, лизинговые компании.

Введение. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники – система взаимоотношений между юридическими и физическими лицами в соответствии с принятыми в Республике Беларусь экономическими правилами по поводу купли-продажи и выполнению предусмотренных при этом обязательств по пред- и послепродажному обслуживанию подержанной и восстановленной сельскохозяйственной техники.

Создание вторичного рынка сельскохозяйственной техники способствует:

- повышению технико-технологического потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет увелечения работоспособности и эффективности использования имеющейся техники, а также поступления подержанной из-за рубежа;
- росту качества и расширению спектра услуг технического сервиса;
- сокращению негативных тенденций перепрофилирования ремонтных предприятий за счет увеличения объемов работ по восстановлению и сборке машин для вторичного рынка;
- повышению эффективности сельскохозяйственного производства в целом за счет снижения себестоимости механизированных работ, а также потерь получаемой продукции растениеводства.

Основная часть. Механизм поступления от одного потребителя к другому сельскохозяйственной техники, прошедшей предпродажную подготовку (от проведения технического обслуживания, текущего ремонта и до капитального ремонта и модернизации) предусматривает наличие между продавцом и потребителем посредников. В качестве последних могут выступать агросервисные и ремонтные предприятия как районного, так и областного или республиканского уровня.

На рис. 1 представлен первый вариант предлагаемой блок-модели организационно-экономических взаимоотношений между участниками (контрагентами) вторичного рынка сельскохозяйственной техники.

Из представленной блок-модели видно, что центральным и интегрирующим звеном является ремонтное предприятие, которое самостоятельно, с учетом возможных экономических рисков, осуществляет восстановление и сборку сельскохозяйственной

техники для вторичного рынка.

Обеспечение эффективной работы данной 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) своей продукции 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.

В дальнейшем, наряду с проведением письменных переговоров, следует осуществлять рекламу своей продукции экономически целесообразными способами, что позволит повысить платежеспособный спрос восстанавливаемой для вторичного рынка сельскохозяйственной техники.

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 конкретного промежутка времени (месяца или квартала).

Очевидно, что число предложений по продаже подержанной или списанной техники будет в большинстве случаев превышать количество реализуемой восстановленной 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 заключается 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 ремонтного фонда 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 заводоизготовителей. Остальные необходимые комплектующие берутся из числа восстанавливаемых на данном предприятии, а также приобретаются в аналогичных ремонтных организациях, обеспечивающих требуемый уровень качества восстановительных работ.

Технічний сервіс агропромислового, лісового та транспортного комплексів
 Technical service of agriculture, forestry and transport systems

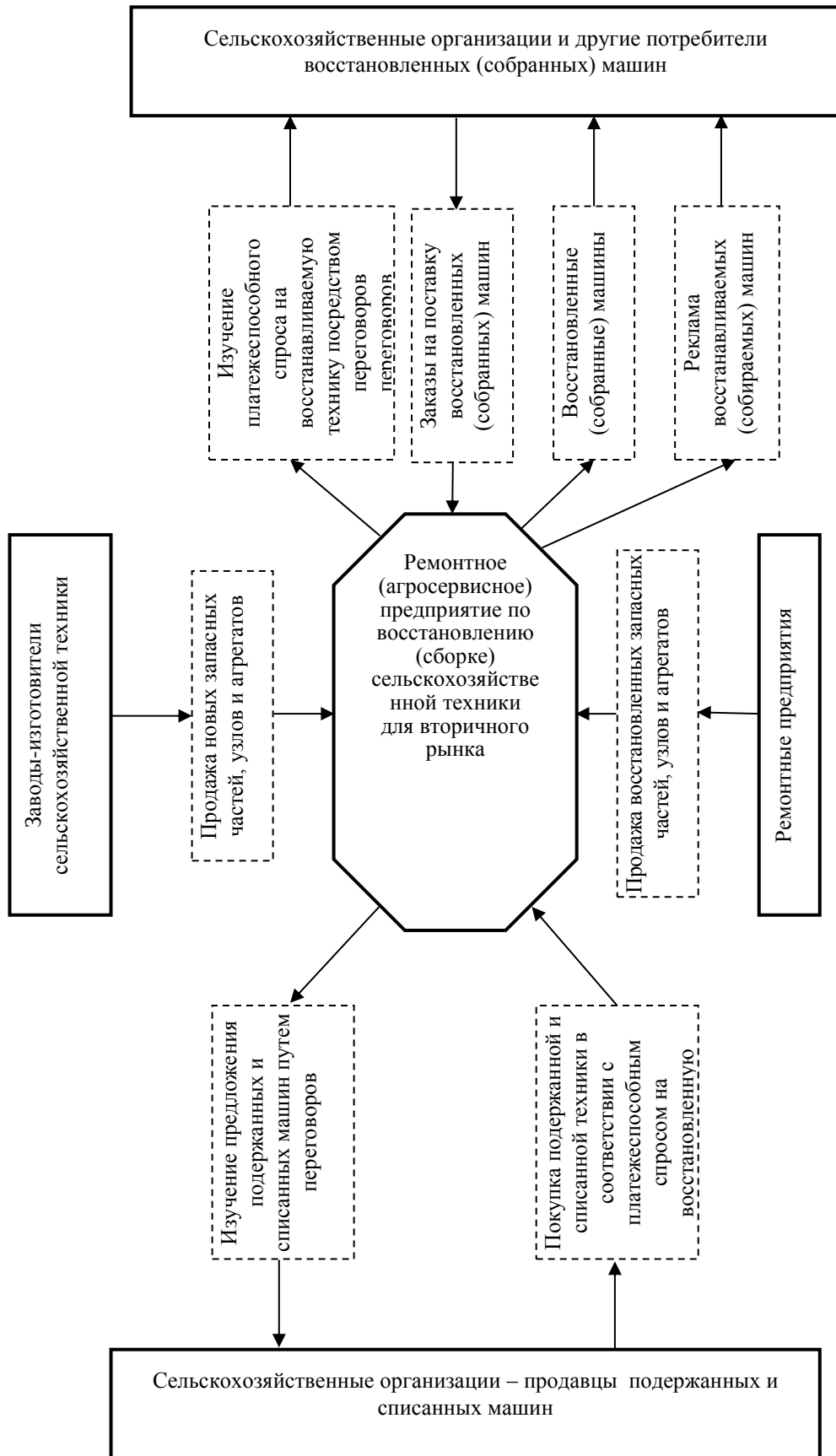


Рис. 1 – Первый вариант блок-модели организационно-экономических взаимоотношений между контрагентами вторичного рынка сельскохозяйственной техники

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 с финансово-экономической точки зрения показывает, что существуют объективные причины, сдерживающие ее развитие, в плане обеспечения высоких (оптимальных) 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) техники для вторичного рынка под будущие заказы функционирования и 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 не всегда возможно, или снижать цену реализации для потребителей машин. В результате снижается конкурентоспособность, а значит и востребованность восстановленных (собранных) средств механизации.

Важной проблемой, обуславливающей востребованность восстановленной сельскохозяйственной техники, является определение верхней границы ее 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 ее стоимости.

Одно из направлений увеличения масштабов и повышения эффективности вторичного рынка сельскохозяйственной техники – это активизация в данной сфере деятельности различных специализированных организаций по продаже и обслуживанию техники. С этой целью предлагается второй вариант блок-модели организационно-экономических взаимоотношений между контрагентами вторичного рынка сельскохозяйственной техники (рис.2).

Анализ схемы показывает, что в отличие от первого варианта ремонтное предприятие расширяет масштабы своей деятельности на вторичном рынке путем налаживания партнерских взаимоотношений с фирменными техническими центрами и независимыми дилерами, которые выражаются в следующем. Фирменные технические центры, а также независимые дилеры берут на себя дополнительные обязательства по реализации восстановленной ремонтным предприятием техники. При этом для увеличения потребительской активности наряду с обычной продажей дилерам предлагается осуществлять продажу как восстановленных, так и новых машин в зачет подержанных, которые должны отвечать установленным требованиям, предварительно согласованным между партнерами. В свою очередь, подержанная техника поступает на ремонтное предприятие или посредством обычной купли-продажи, или с использованием схемы зачета.

Технічний сервіс агропромислового, лісового та транспортного комплексів
 Technical service of agriculture, forestry and transport systems

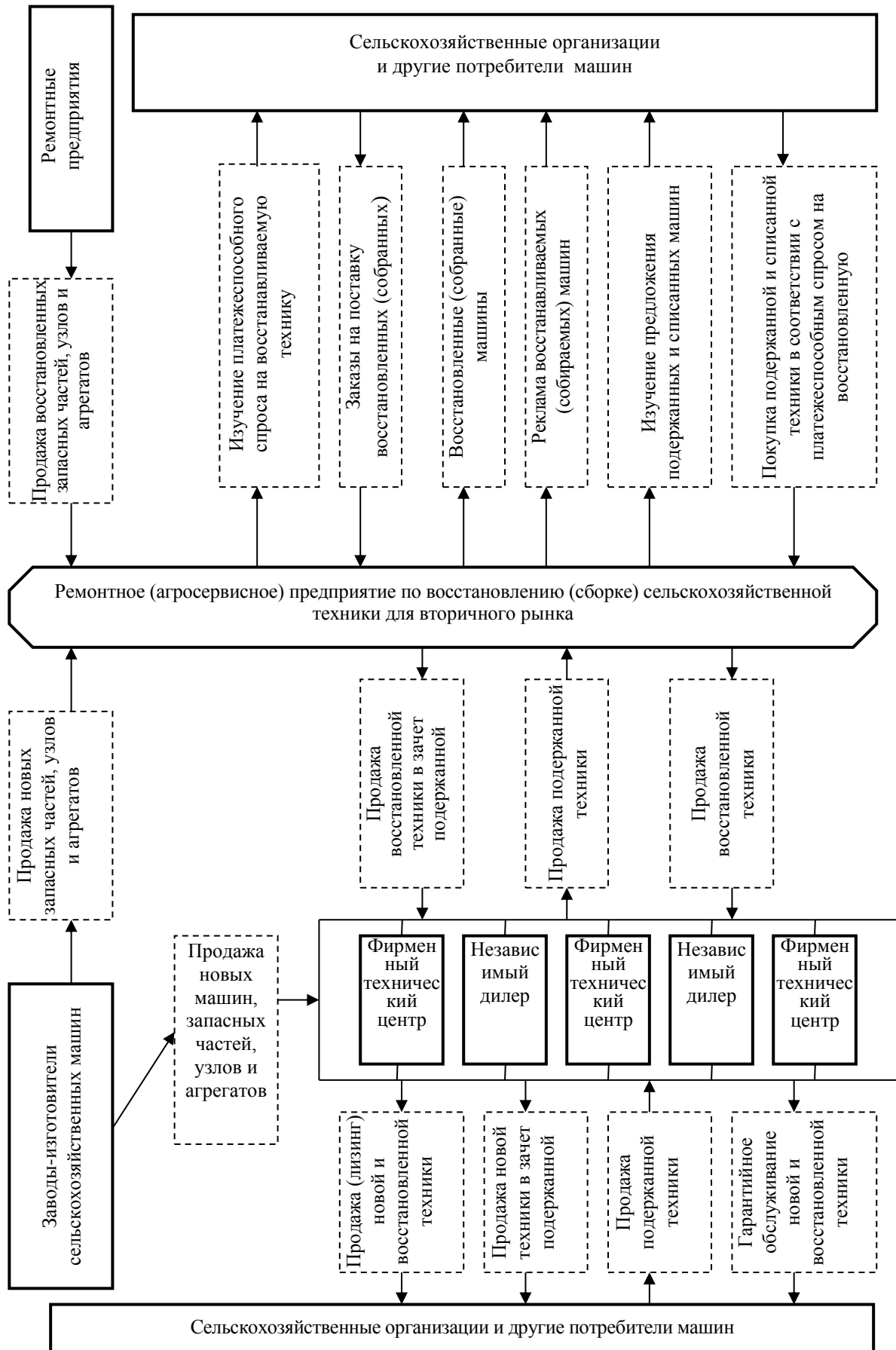


Рис.2 – Второй вариант блок-модели организационно-экономических взаимоотношений между контрагентами вторичного рынка сельскохозяйственной техники

Применение зачетных схем позволяет, с одной стороны, сельскохозяйственным организациям и другим потребителям машин повысить уровень технической оснащенности, а с другой – дилерам и ремонтному предприятию повысить объем продаж, минимизируя при этом на всех этапах товаропроводящей цепи размер оборотных денежных средств.

Фирменные технические центры и независимые дилерские организации, осуществляющие продажу новой техники, а также ее гарантийное и послегарантийное обслуживание, могут работать на вторичном рынке без посредничества ремонтных предприятий. В этой связи предлагается третий вариант блок-модели организационно-экономических взаимоотношений между контрагентами вторичного рынка сельскохозяйственной техники (рис.3).

Как видно из схемы, в первую очередь она актуальна для дилеров зарубежных фирм-изготовителей техники (Западной и Восточной Европы, Северной Америки). Следует отметить, что особенно на первоначальном этапе становления вторичного рынка сельскохозяйственных машин, дилеры должны предоставлять комплекс консультационных услуг по выбору требуемых средств механизации в соответствии с платежеспособностью потребителей, а также по покупке и доставке машин на территорию республики.

Анализ второго и третьего вариантов схем показывает, что вступление и работа на вторичном рынке заводов-изготовителей, фирменных технических центров и независимых дилеров предполагает определенный экономический интерес данных контрагентов, который выражается в следующем:

- производители машин увеличат объем получаемой прибыли в связи с ростом числа продаж новой техники, запасных частей, узлов и агрегатов;
- дилерские организации обеспечат рост доходности посредством увеличения объемов оказываемых услуг по материально-техническому обеспечению и техническому обслуживанию потребителей.

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 подержанную технику, изымаемую у неплательщиков в соответствии с договором лизинга (рис.4). Применение данной схемы будет во многом способствовать решению злободневной проблемы функционирования государственного лизинга, где имеют место значительные задолженности.

Таким образом, проведенные исследования по разработке различных вариантов организационно-экономической модели развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в АПК Беларуси позволяют сделать следующие выводы:

1. Основным направлением по формированию рынка должна стать купля-продажа подержанных работоспособных машин без проведения ремонтно-восстановительных работ, предполагающая движение техники от одного потребителя к другому, минуя посредников.

2. Другим важным направлением по развитию вторичного рынка сельскохозяйственной техники является механизм, предусматривающий поступление от одного потребителя к другому машин, прошедших предпродажную подготовку от проведения технического обслуживания, текущего ремонта и до капитального ремонта с модернизацией. Его функционирование обуславливает обязательное наличие на рынке посреднических организаций: агросервисных и ремонтных предприятий как районного, так и областного или республиканского уровня, включая фирменные технические центры заводов-изготовителей, а также независимых дилеров.

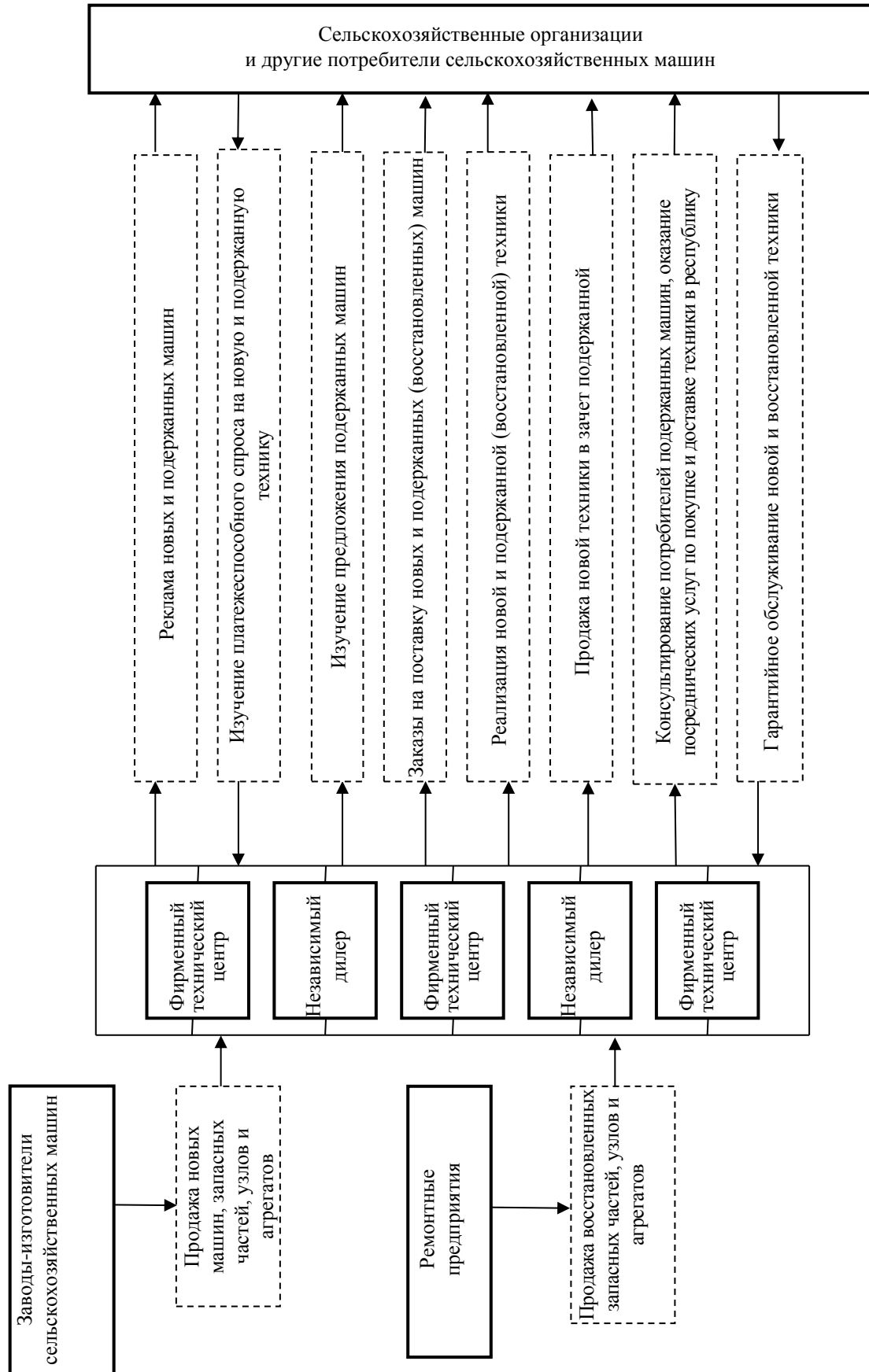


Рис 3 – Третий вариант блок-модели организационно-экономических взаимоотношений между контрагентами вторичного рынка сельскохозяйственной техники

Технічний сервіс агропромислового, лісового та транспортного комплексів
Technical service of agriculture, forestry and transport systems

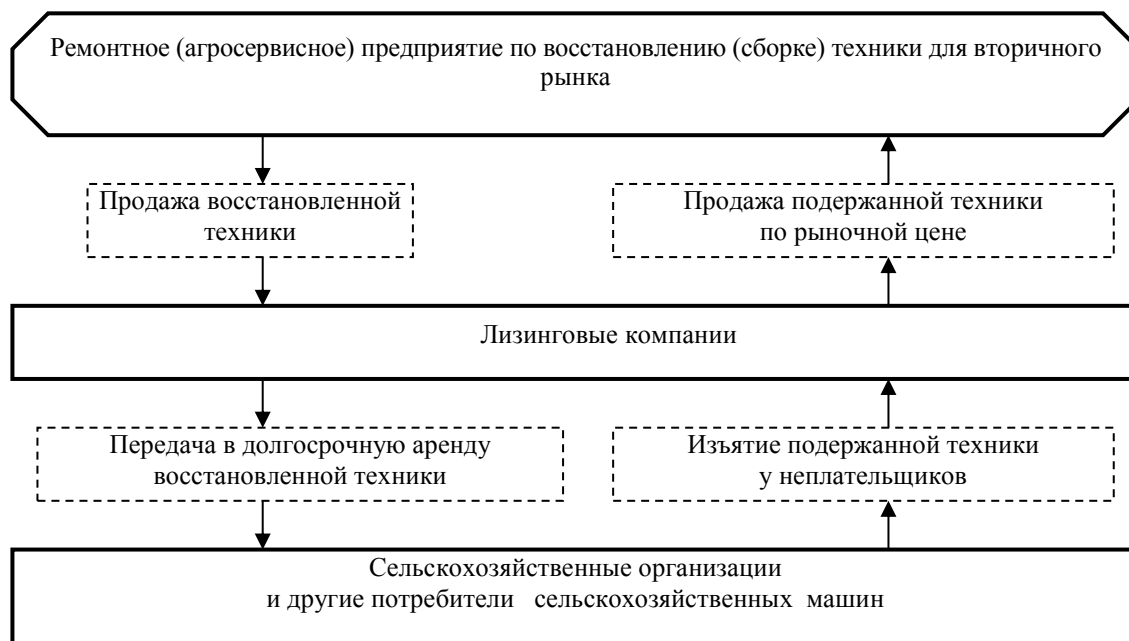


Рис.4 – Четвертый вариант блок-модели взаимоотношений лизинговых компаний с контрагентами вторичного рынка сельскохозяйственной техники

Внедрение данного механизма базируется на разработанных схемах и порядке организационно-экономических взаимоотношений между контрагентами вторичного рынка. В итоге повысится срок службы эксплуатируемой техники, уровень технического потенциала сельскохозяйственных организаций, а также увеличится загрузка производственных мощностей ремонтно-обслуживающих предприятий.

3. Рост масштабов вторичного рынка сельскохозяйственной техники возможен за счет налаживания партнерских взаимоотношений между лизинговыми компаниями и ремонтными предприятиями. В результате последние смогут обеспечить ремонтный фонд подержанными полнокомплектными машинами, наряду с этим увеличить рынки сбыта восстанавливаемой и собираемой техники. В свою очередь, лизинговые компании расширят спектр предлагаемой для потребителей техники, а также будут способствовать решению проблемы реализации сельскохозяйственных машин, изымаемых у арендополучателей, которые имеют значительные задолженности по договорам лизинга.

Литература

1. Черноиванов, В. И. Создание вторичного рынка сельскохозяйственной техники: научное издание / В. И. Черноиванов, В. С. Герасимов, Д. И. Есаков, А. Н. Русаков. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2011. – 88 с.

2. Сайганов, А.С. Повышение эффективности функционирования системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства / А.С. Сайганов; под ред.В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. – 311 с.

Saiganov A., Miklush V. **Justification organizational schemes functioning of the secondary market of farm machinery**

This article presents the mechanism of interactions between the secondary markets' participants of farm machinery. Its performance stipulates obligatory presence of intermediary organizations on the market farm machinery maintenance and repair enterprises as well as district and regional and republican level including branded technical centers of manufacturing works and also independent dealers.

Key words: secondary market, mechanism of interactions between contractors of the market, block schemes, dealer technical centers, firm centers, lease companies.

References

1. Chernoiwanov, V. I. Sozdanie vtorichnogo rynka sel'skohozjajstvennoj tehniki: nauchnoe izdanie / V. I. Chernoiwanov, V. S. Gerasimov, D. I. Esakov, A. N. Rusakov. – M.: FGBNU «Rosinformagroteh», 2011. – 88 s.
2. Sajganov, A.S. Povyshenie jeffektivnosti funkcionirovanija sistemy proizvodstvenno-tehnicheskogo obsluzhivanija sel'skogo hozjajstva / A.S. Sajganov; pod red.V.G. Gusakova. – Minsk: Institut sistemnyh issledovanij v APK NAN Belarusi, 2012. – 311 s.