

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕМОНТУ ТА ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

Шейко Л.О.¹, Піщупін Д. С.²

¹ асистент, ВП НУБіП України "Ніжинський агротехнічний інститут", м. Ніжин, Україна

² студент, ВП НУБіП України "Ніжинський агротехнічний інститут" м. Ніжин, Україна

Проаналізовано зарубіжний досвід виконання ремонтно-обслуговуючих робіт сільськогосподарської техніки. Описані переваги та недоліки організації технічного сервісу.

Технічний сервіс, сільськогосподарська техніка, виробник, посередник, споживач.

В основному сільськогосподарська техніка виходить з ладу не тоді, коли стоїть на зберіганні, а коли працює. Світова практика і вітчизняний досвід свідчить, що вчасне та якісне проведення технічного обслуговування дає змогу на 30...35% скоротити простої машин з технічних причин, на 25...30% зменшити витрати запасних частин і на 8...12% – витрати паливно-мастильних матеріалів.

Тому актуально розглянути та застосувати зарубіжний досвід з організації ремонту і технічного обслуговування сільськогосподарської техніки. Це може сприяти застосуванню сучасних технологій у сфері обслуговування машинно-тракторного парку і зміцненні його ремонтно-обслуговуючої бази. Потреба в такому аналізі пов'язана також з тим, що в Україні працює велика кількість імпортованої сільськогосподарської техніки.

Відомо, що до недавнього часу більшість доходів підприємств технічного сервісу Європи і США припадало на торгівлі технікою. Економічна криза змінила ситуацію у структурі агробізнесу в зарубіжних країнах. Число виробників сільськогосподарської техніки, наприклад, у Франції, впало за останні три роки на 15...29%, у Сполучених Штатах на 25...30%. В той же час падіння обсягів продажів техніки збільшило всі види сервісних послуг і ремонту, а це призвело до збільшення кількості ремонтних підприємств. За американськими даними, кожний вкладений в сервіс долар дає вдвічі більше прибутку, ніж вкладений у виробництво техніки. Деяким компаніям, зокрема "Катерпіллер" та "Джон Дір", продажі супутніх послуг приносять більше 50% прибутку.

Найбільш поширеною формою технічного сервісу за кордоном, особливо в США, є дилерська. Технічний сервіс за кордоном передбачає виконання робіт, які представлені на рис. 1.

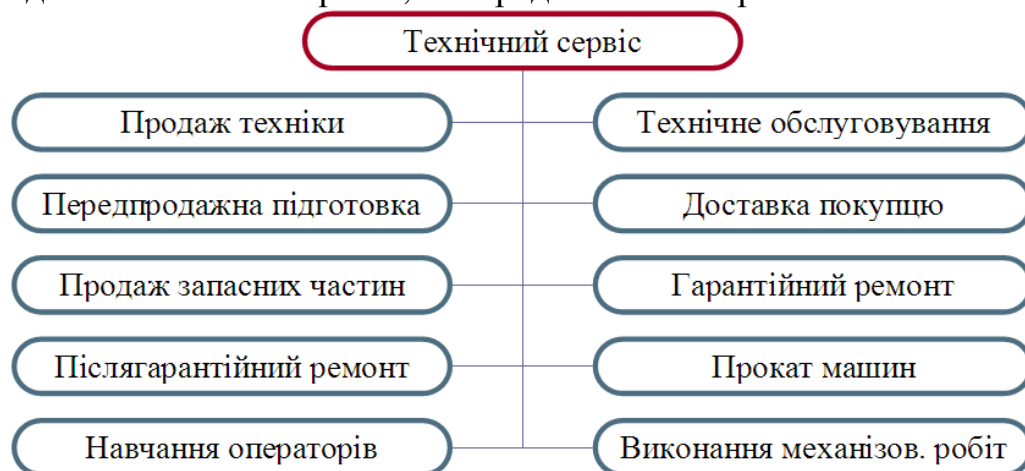


Рисунок 1 – Види робіт при проведенні технічного сервісу в США

В країнах Західної Європи система агросервісну відрізняється від дилерської системи США. Організація технічного обслуговування техніки та постачання запчастин в кожній країні Західної Європи має свої особливості. У Німеччині, наприклад, широко розвинута мережа малих підприємств кооперативного типу. На федеральному рівні створюються їх кооперативні об'єднання, які у свою чергу продають та обслуговують техніку.

Найбільші світові виробники та продавці тракторів і сільськогосподарських машин, такі як "Джон Дір", "Нью Холланд", "Агко Корпорейшен", "Кейс" та інші реалізують свою продукцію через власні компанії, агентів та незалежних дилерів в більш ніж 150 країнах світу. Щороку ці компанії поставляють на світовий ринок майже 400 тисяч тракторів, що представляють більше 80% від загального випуску тракторів на земній кулі.

Ці фірми приділяють технічному обслуговуванню не менше уваги, ніж виробництву машин. У Сполучених Штатах продаж техніки без подальшого технічного обслуговування, забезпечення запасними частинами та ремонтом до кінця їх експлуатації не практикується. Виробник повинен забезпечити випуск запчастин, а також спеціального обладнання та нормативно-технічної документації для ремонту та технічного обслуговування техніки під час її виробництва та протягом 10 років після зняття з виробництва.

Іноземні виробники давно працюють за принципом "виробляти, що продається, а не продавати, що виробляється". Таким чином, в останні роки провідною тенденцією в розвитку сільгоспмашинобудування країн Німеччини та Америки є не стільки нарощування обсягів виробництва техніки та продажу її, а розвиток технічного сервісу та вторинного ринку.

В якості ефективної підтримки машинно-тракторного парку є вторинний ринок сільськогосподарської техніки, який широко використовується в багатьох європейських країнах, США та Канаді. Середня ціна відновленої машини в цих країнах складає 32...35% до ціни нової машини. В цих країнах успішно здійснюється відновлення не тільки повнокомплектної техніки, а і деталей, вузлів та агрегатів. Згідно даних національної асоціації дилерів в США є близько 500 підприємств і пунктів відновлення та реалізація зношених деталей та вузлів. Ціни відновлення деталей, вузлів і агрегатів складають 60% від ціни нових виробів.

Зростання цін на нові машини збільшує економічну доцільність ремонту та використання відновленої техніки. Так, дослідження показали, що на кошти витрачені на придбання одного нового трактора, можна відремонтувати 4...5 тракторів.

Вивчення досвіду країн з розвиненою економікою показали, що основним посередником між фірмами-виробниками нової техніки для сільського господарства є дилерські підприємства. Виробник через дилера гарантує якість техніки в цілому, включаючи комплектуючі вироби та складові частини, і відшкодовує дилеру витрати для покриття витрат на регламентоване обслуговування та ремонт протягом гарантійного терміну.

Іноземні компанії зосереджують на технічному обслуговуванні не менше уваги, ніж на якості виробництва машин, тому що якість технічного обслуговування у значній мірі визначає розмір продажу нових машин. Представники компанії "Джон Дір" вважають, що без технічного обслуговування можна продати або антикварний виріб, або тільки на одну машину. Для продажу другої машини потрібно щоб уже було організоване виконання технічного обслуговування та ремонт. Гарантія на відремонтований виріб повинна бути, як для нових виробів, а то й вище.

Схема та структура організації технічного обслуговування тракторів та сільськогосподарських машин зазвичай не залежать від розміру компанії, рівня виробництва та продажу. Різниця є тільки в

кількості дилерів та їх технічному оснащенні. Середній дилер обслуговує близько 100 тракторів в радіусі 50...70 км. Він передбачає потребу в техніці в зоні своєї діяльності на два або три роки наперед та сплачує за техніку протягом 6...18 місяців з моменту її поставки.

Так, у фірмі "Джон Дір" дилери отримують знижку в розмірі до 23% від ціни продажу машин і до 35% від ціни на запчастини. Ця знижка дозволяє компенсувати за всі витрати та отримати прибуток. В Німеччині дилери отримують скидки до 40% від ціни машини.

Разом з продажем нової техніки дилери продають і стару техніку. Один із способів продажу сільськогосподарської техніки є організація прокату з оператором, який працює на техніці, або без нього, як на короткостроковий так і на довгостроковий термін. За бажанням, фермер може залишити техніку собі, і тоді 80...85% орендної плати буде зараховано в рахунок плати за машину, що купується.

Три рівня сільськогосподарського машинобудування США (рис. 2) тісно взаємопов'язані між собою. Зв'язки між учасниками в системі "виробник"- "посередник"- "споживач" міцні, і забезпечують повноцінний збут продукції по якості, ремонтпридатності, пристосуванні до обслуговування та експлуатації, послугам технічного сервісу.

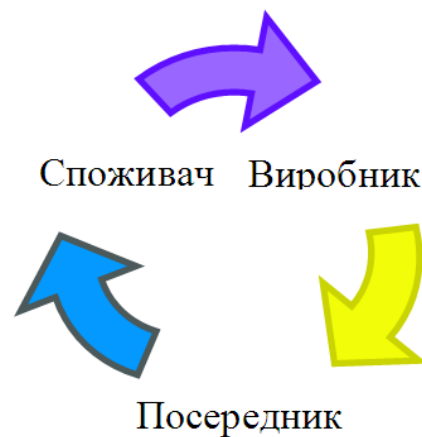


Рисунок 2 – Система машинобудування США

Найбільш ефективним напрямком удосконалення обслуговування сільськогосподарської техніки в США є "петля якості" (рис. 3), яка символізує замкнутість та непереривність системи "виробник"- "посередник"- "споживач".

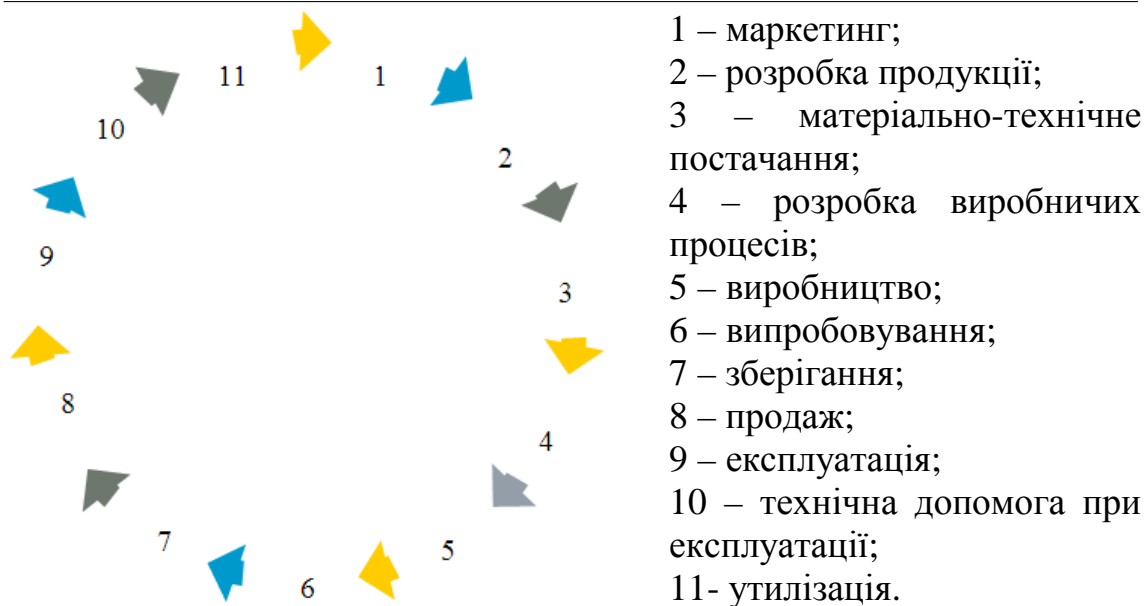


Рисунок 3 – Петля якості

Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gosniti.ru>.
2. Козаченко О.В. Проблеми та перспективи розвитку технічного сервісу машин АПК / О.В.Козаченко – Вісник ХНТУСГ ім. П.Василенка, 2014. – Випуск 145. – С. 4-7.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.khntusg.com.ua>.
4. Войтюк В. Аналіз впливу технічного сервісу на роботоздатність зернозбиральних комбайнів / В. Войтюк, А. Демко, С. Демко // Пропозиція. – 2004. – № 12. – С. 91-94.

Проанализирован международный опыт выполнения ремонтно-обслуживающих работ сельскохозяйственной техники. Описаны преимущества и недостатки организации технического сервиса.

Служба технической поддержки, сельскохозяйственная техника, производитель, поставщик, потребитель.

The international experience of performance of repair-serving works of agricultural machinery is analysed. Advantages and lacks of the organisation of technical service are described.

Service of technical support, agricultural machinery, the manufacturer, the supplier, the consumer.