

средства можно использовать коэффициент, рассчитываемый по формуле

$$K_{oc} = \frac{1}{(1 + S_{oc} / (1 + i / N))^2}, \quad (12)$$

где S_{oc} – остаточная стоимость автотранспортного средства, в процентах от первоначальной стоимости.

Если применяется платеж с авансом в момент подписания лизингового контракта, то размер лизинговых платежей необходимо скорректировать на коэффициент K_a , определяемый по формуле

$$K_a = \frac{1}{(1 + i / N)}. \quad (13)$$

При отсрочке внесения первого платежа сумму лизинговой платы необходимо скорректировать на коэффициент K_o

$$K_o = \frac{1}{(1 - i / N)^{t_o}}, \quad (14)$$

где t_o – срок отсрочки в годах.

С учетом предложенных поправочных коэффициентов формула расчета лизинговых платежей примет следующий вид:

$$R_i = S \frac{i / N}{1 - 1 / (1 + i / N)^n} \frac{1}{1 + S_o / (1 + i / N)^n} \frac{1}{1 + i / N}. \quad (15)$$

При преждевременном прекращении лизингового договора лизингополучатель обязан выплатить сумму неустойки. Мы предлагаем следующую формулу для ее расчета:

$$H = \sum \left(\frac{S_n + S_k}{2} \right) \left(\frac{P_a}{100} + \frac{P_b}{100} \right), \quad (16)$$

где S_n и S_k – стоимость автомобиля соответственно на начало и конец года, следующего за моментом прекращения действия лизингового договора; P_a – ставка амортизационных отчислений; P_b – ставка комиссионного вознаграждения.

Использование данной методики позволяет проводить научно обоснованные расчеты лизинговых платежей, что будет способствовать повышению эффективности использования лизинга на автотранспорте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нестерова С., Ткаченко Н. Финансовый лизинг – это выгодно // Экономика и жизнь. – 1995. – № 28.
2. Палий В. Ф., Палий В. В. Учет лизинговых операций // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 9.
3. Волинский В. С., Некрасов А. В. Лизинг как перспективная форма хозяйственных отношений // Деньги и кредит. – 1989. – № 4.

УДК 631.372.004.1

ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Асп. ПАВЛОВА В. В.

Белорусский национальный технический университет

Переход развитых стран мира от так называемой индустриальной экономики к сервисной – отличительная черта современного рынка. Сфера услуг постепенно превращается в движущую силу хозяйственного развития. Если в индустриальной экономике основное внимание уделяется преобразованию сырья в гото-

вую продукцию, то в сервисной – производство и связанное с ним распределение продукции ориентированы прежде всего на наиболее полное удовлетворение специфических запросов потребителей.

Практика реформирования отечественного агропромышленного комплекса (АПК) за по-

следнее десятилетие обнажила проблему организации технического сервиса сельскохозяйственных машин и оборудования. В процессе рыночных преобразований в экономике Республики Беларусь становление рынка материально-технических ресурсов для предприятий АПК проходит с большими трудностями. В отрасли продолжился спад производства, ухудшилось финансовое состояние сельхозпредприятий, износился и резко состарился их машинно-тракторный парк. В сложившихся условиях важное значение приобретает внедрение системы технического сервиса как совокупности взаимосвязанных средств, нормативной документации и исполнителей услуг и работ по обеспечению эффективного использования по назначению и поддержанию продукции в исправном состоянии в течение всего срока службы или ресурса.

Термин «сервис» подразумевает совокупность услуг по обеспечению сельскохозяйственного производства машинами, оборудованием и приборами, эффективному использованию и поддержанию их в исправном состоянии в процессе всего периода эксплуатации.

Технический сервис включает следующий комплекс услуг:

- изучение потребностей и платежеспособного спроса потребителей на машины и услуги;
- оказание информационно-консультационных услуг;
- обеспечение потребителя машинами, оборудованием, запасными частями;
- предпродажную подготовку машин, монтаж, работы по пуску и наладке технологических комплексов;
- обучение потребителей правилам эксплуатации машин и оборудования;
- диагностику и техническое обслуживание машин;
- ремонт машин;
- организацию услуг по аренде, прокату и др. [1].

Технический сервис не исключает возможность и целесообразность самообслуживания, т. е. выполнения работ силами самого сельского товаропроизводителя. Соотношение объемов самообслуживания и технического сервиса, их формы, организация могут быть разными. Крупные сельскохозяйственные предприя-

тия организуют участки, цехи и даже предприятия для самообслуживания. Мелкие же предприятия в большей мере нуждаются в сервисных услугах. Для обеспечения подобного сервиса необходимы рынок услуг и конкуренция, исключая монополизм производителя или снабженца. Это, в свою очередь, достигается разнообразием вариантов формирования непосредственных исполнителей технического сервиса – дилеров, машинно-технических станций, районных сервисных предприятий, центров технического сервиса и др. [2].

В условиях Республики Беларусь представляется возможным использование зарубежного опыта организации технического сервиса в АПК. Опыт зарубежных стран с развитой экономикой показывает, что дилерская форма организации технического обслуживания и ремонта машин в сельском хозяйстве наиболее рациональна. В организационной структуре в сети производственно-технического обслуживания сельского хозяйства многих стран выделяют три основных звена: изготовитель техники – дилер (внутри страны и в странах-импортерах) – потребитель. Дилерская служба использует одноуровневый маркетинговый канал, делает снабжение более оперативным, сокращая число посредников между заводом-изготовителем и сельским товаропроизводителем до одного, отвечает за работоспособное состояние проданной сельскохозяйственной техники в течение всего срока ее работы, что значительно повышает фактический срок службы машин [3].

Для улучшения технического сервиса в АПК Республики Беларусь необходима реорганизация инженерно-технической службы на всех уровнях. Используя зарубежный опыт, коренного изменения в этой сфере можно достичь созданием альтернативной дилерской сети. При этом понимается, что дилер – юридическое или физическое лицо, осуществляющее посреднические торговые операции и услуги от своего имени и за свой счет, а сеть – совокупность дилеров, обеспечивающих полное удовлетворение сельских товаропроизводителей услугами в инженерно-технической сфере на всей территории района, области и региона.

В основу дилерской деятельности должны быть положены:

- признание приоритета производителя и переработчика сельскохозяйственной продукции – основных потребителей сельскохозяйственной техники и сервиса;
- принятие на себя полной ответственности за соответствие техники почвенно-климатическим условиям региона, ее комплектность и качество, предпродажное, гарантийное и послегарантийное обслуживание, поставку потребителю в собранном и отрегулированном виде, обеспечение запчастями в течение всего периода эксплуатации;
- принятие на себя финансовой ответственности за нанесенный сельскому товаропроизводителю ущерб при устранении отказов в сроки, превышающие нормативные;
- обеспечение бесперебойного выполнения сельскохозяйственной технологии путем качественного технического обслуживания непосредственно перед агросезоном и в течение его, ремонта техники в межсезонный период, оперативного устранения отказов в гарантийный и послегарантийный периоды вплоть до предоставления резервных машин в случае невозможности проведения ремонта в нормативно допустимые сроки простоя;
- совершенствование договорных и экономических отношений с заводами-изготовителями, дистрибьюторами и потребителями, установление с ними долгосрочных договорных связей [4].

Функции дилера:

- изучение конъюнктуры рынка в своей зоне деятельности;
- реклама;
- продажа и предпродажное обслуживание машин, их досборка в случае необходимости;
- техническое обслуживание и ремонт в гарантийный и послегарантийный периоды;
- обеспечение запасными частями, учет отказов;
- поиск потенциальных покупателей;
- подготовка информации для завода-изготовителя о качестве машин и др.

В целом концепция развития технического сервиса машин в современных условиях предусматривает:

- активное заинтересованное и обязательное участие заводов-изготовителей в выполнении всего комплекса работ технического сер-

виса для полного своевременного удовлетворения потребностей товаропроизводителя во всех отраслях АПК;

- надежно действующий экономический механизм с хозрасчетной основой, широким разнообразием функций, форм собственности и организации труда при взаимной заинтересованности сторон;

- оптимизацию размещения сети предприятий и производства технического сервиса, исключения монополии в этой сфере;

- создание в сельском хозяйстве свободного выбора исполнителей ремонтно-обслуживающих работ за счет развития рынка услуг, самостоятельности в деятельности ремонтно-обслуживающих предприятий и производств всех уровней;

- приведение в соответствие со спросом на услуги структуры действующих мощностей ремонтно-обслуживающей базы АПК, включая изготовление новых средств и деталей, внедрение научно-технического прогресса с учетом технической, экономической и социальной политики в новых условиях хозяйствования;

- своевременное обеспечение потребителей запасными частями, отремонтированными узлами и агрегатами;

- углубление кооперации между ремонтно-обслуживающими предприятиями и заводами-изготовителями, развитие новых организационных форм оказания услуг, применение дилерской модели в оказании услуг.

Только гармоничное развитие всех составляющих технического сервиса обеспечит в Республике Беларусь выгодные условия производственной деятельности всем ее участникам: изготовителям машин, их потребителям и посредникам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнаков В. В. Технический сервис машин сельскохозяйственного назначения. – М.: Колос, 2000. – 256 с.
2. Андреев П. А. Технический сервис в сельском хозяйстве. – М.: Колос, 1993. – 48 с.
3. Чекарь В. Н. Назначение и функции дилерской службы // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 2001. – № 8. – С. 4–5.
4. Дилерская сеть для инженерно-технической сферы АПК России / А. Л. Эйдис и др. // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 1999. – № 10. – С. 5–6.