

ЗООТЕХНИЯ

УДК 636.085

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА СРЕДСТВ МЕХАНИЗАЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА НА ОСНОВЕ КОМПАКТНОГО ПОДХОДА

Артименя О.М., Свирский Д.Н.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

Традиционная логистическая цепь отечественного фирменного сервиса представляет собой канал распределения техники одного завода-изготовителя под его началом. В то же время, мировой опыт свидетельствует об эффективности другой формы организации технического сервиса, в которой главным исполнителем всего комплекса работ по обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей выступают независимые посреднические фирмы – дилеры (рис. 1) – и специализированные предприятия по восстановлению и капитальному ремонту основных узлов и агрегатов.

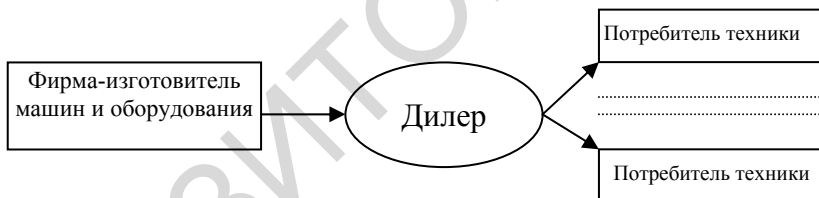


Рисунок 1 – Фрагмент сети фирменного сервиса

Основными видами работы дилера являются: предпродажная подготовка с последующим сбытом новых и подержанных средств механизации; торговля запасными частями; текущий ремонт и техническое обслуживание; прокат машин. Вместе с тем, важная часть работ по обеспечению работоспособности техники – восстановление изношенных деталей, капитальный ремонт двигателей, агрегатов гидросистем, электрооборудования – выполняется специализированными предприятиями, масштаб деятельности которых колеблется в весьма широких пределах.

Разрабатываемый авторами компактный подход к организации и функционированию систем производства продукции и услуг позволил выдвинуть идею логистической цепи, основным узлом которой служит компания «медиадилер», реализующая общие существенные (т.е. инва-

риантные) бизнес-процессы на пост-производственных этапах жизненного цикла средств механизации животноводства (рис. 2).



Рисунок 2 – Компактная структура сервисной сети

Специальным исследованием выявлено, что организационная форма обслуживания хозяйствующих субъектов (фермеров) только за счет небольших дилерских предприятий предполагает незначительный радиус зоны обслуживания, как правило, не превышающий 30-40 км. В то же время, технический сервис, осуществляемый более или менее крупными дилерскими компаниями (медиадилерами) с зоной обслуживания до 100 км, устраняет необходимость в посредниках, которые реализуют запасные части к сельскохозяйственной технике, а также производят ее ремонт в хозяйствах фермеров, нередко преследуя только свои сиюминутные интересы. Необходимо отметить, что некоторое снижение оперативности деятельности более удаленных от потребителя дилеров компенсируется удешевлением услуг по ремонту техники в связи с их укрупнением (т.н. «эффект масштаба»).