

УДК 339:631.3

А.С. Сайганов, доктор экономических наук, профессор
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Зарубежный опыт организации восстановления и продажи подержанной техники

Аннотация. Проведен системный анализ зарубежного опыта организации и продажи подержанной техники с точки зрения его использования в АПК Республики Беларусь.

Ключевые слова: рынок подержанной техники, формы использования техники, цены на восстановленные машины и детали, каналы реализации подержанных машин, технический сервис вторичного рынка сельскохозяйственных машин, потребители подержанной техники, экономическая эффективность.

Введение

Практика показывает, что в настоящее время ускорение темпов модернизации сельскохозяйственного производства в значительной мере зависит от эффективности функционирования рынка подержанной техники, поскольку данный процесс может оказаться недопустимо длительным. В этой связи в условиях острого дефицита различных средств производства, их быстрого старения и снижения надежности существенное значение приобретает максимальное использование имеющихся резервов, которые и формируют вторичный рынок сельскохозяйственной техники.

Материалы и методы

При изучении зарубежного опыта организации восстановления и продажи подержанной техники использовались имеющиеся базовые наработки по данной проблеме, а также проведенные дополнительные углубленные исследования. При этом применялись различные методы, в том числе системного анализа, экономико-статистический, абстрактно-логический и др.

Результаты исследований

Изучение литературы по данной проблеме показало, что в настоящее время особенно масштабное развитие вторичный рынок сельскохозяйственной техники получил в странах Западной Европы и США. Это обусловлено несколькими основными причинами.

Прежде всего сельское хозяйство названных стран отличается высоким уровнем энергообеспеченности и энерговооруженности труда,

комплексной механизацией всех технологических процессов [2]. Например, в Германии средняя годовая загрузка трактора составляет всего 400–600 ч, зерноуборочного комбайна – 50–60 га, тогда как в Беларуси (по состоянию на 2009 г.) – 1200–1500 ч и 150–170 га соответственно.

Между тем семейные фермы, которые являются основными товаропроизводителями, имеют сравнительно небольшие площади земельных угодий. Так, в странах ЕС средние размеры ферм варьируют от 4,3 га в Греции до 65,1 га в Великобритании, в США – 186,6 га [2]. Вследствие этого на долю средств механизации и рабочей силы вместе взятых приходится 50–60 % общих производственных издержек. Многие фермеры не могут приобрести самостоятельно новую дорогостоящую технику, так как для того чтобы покрыть затраты на амортизацию и получить прибыль, сельскохозяйственные машины должны находиться в эксплуатации определенное количество часов в год, чего невозможно сделать в масштабах отдельного хозяйства. В связи с этим в странах с развитой рыночной экономикой, о чем свидетельствует анализ зарубежного опыта, существуют различные формы использования техники, определяющие характер комплектования машинно-тракторного парка [2, 13–16, 26].

В процессе дальнейшего изучения выявлено, что первая форма предполагает эксплуатацию техники, как правило, на ферме собственника и на соседних сельскохозяйственных угодьях, при ее использовании в машинных товариществах «рингах» и «кружках». При этом средства механизации принадлежат одному владельцу. В целом под данную форму подпадает от 60 до 80 % сельскохозяйственной техники стран Западной Европы и США.

Вторая форма включает кооперативы, а также машинные синдикаты, где покупка, владение и использование техники производятся несколькими собственниками [2]. Среди фермеров в зарубежных странах она распространена незначительно [14]. Поэтому на данную форму приходится от 7 до 15 % техники, причем преимущественно новой и дорогостоящей. Здесь причины такого положения больше психологические, чем экономические. По-видимому, размеры возможной экономики на технике при таком ее использовании представляются фермерам значительно меньшими из-за предполагаемого недобросовестного выполнения работы на чужом поле партнерами кооперации. Кроме того, при совместном пользовании техникой трудно решить проблему разделения ответственности за поломки и, соответственно, расчетов за ремонт (мнение и российских фермеров).

Третья форма представлена подрядными предприятиями по оказанию механизированных услуг (контракт-фирмами, машинными станциями,

прокатными пунктами и др.). Основным источником дохода у них, в отличие от фермерских хозяйств, непосредственно является сельскохозяйственная техника [20].

Анализ опыта работы подрядных компаний указывает на способность обеспечить высокую загрузку сельскохозяйственной техники, чего нельзя сказать об указанных выше формах по совместному использованию техники. Это объясняется их особенностями. Для первых главный источник дохода – это непосредственно сама техника, что, в свою очередь, определяет их естественное стремление к увеличению радиуса обслуживания, заставляет их прибегать к заблаговременности ведения договорных отношений с потребителями услуг, оптимизации маршрутов передвижения техники. Вторые же стремятся получить максимальный выход продукции с единицы земельной площади, а обеспечение высокой загрузки сельскохозяйственной техники уже не является первоочередной целью. Это позволяет сделать вывод о том, что подрядные компании оказывают большее влияние на рынок новой сельскохозяйственной техники. Так, около 60–70 % всех новых самоходных зерно- и кормоуборочных машин (комбайнов) используется подрядчиками.

Представленные выше обстоятельства обуславливают тот факт, что, например, в США продажа подержанных тракторов составляет 150–200 тыс. ед. в год, в то время как новых – около 100 тыс. ед. В свою очередь, в Германии, которая занимает одно из ведущих мест среди высокоразвитых стран, ежегодно продается 65–75 тыс. ед. подержанных сельскохозяйственных тракторов и только 23–24 тыс. ед. – новых. Так, если в 2000 г. в Германии емкость вторичного рынка сельскохозяйственной техники составила 11 млрд евро, то уже в 2002 г. – 14 млрд евро, или увеличилась почти в 1,3 раза, что указывает на постоянное развитие данного направления рынка техники. В целом в странах Западной Европы и Северной Америки на один проданный новый трактор или комбайн приходится 2–4 ранее бывших в употреблении. Это дает возможность мелким хозяйствам экономить средства, покупая подержанные, сравнительно дешевые машины, направлять капитал на производственное строительство, совершенствование технологии, улучшение земель, покупку сортовых семян и другие потребности [6, 11, 24].

Аналитическое сравнение показывает, что наибольшим платежеспособным спросом на вторичном рынке стран с высокоразвитым сельскохозяйственным производством пользуется техника, отслужившая 3–5 лет, цена которой составляет примерно 30–60 % от стоимости новой. При этом наработка по основным видам машин имеет, как правило, незначительную величину. Так, например, сюда относятся тракторы с фактической наработкой до 3000 моточасов, зерноуборочные и кормоуборочные

комбайны – до 1000 моточасов. Достаточно неплохо на рынке подержанных сельскохозяйственных машин реализуются тракторы и комбайновая техника со сроком службы 6–8 лет при годовой наработке не более 600 и 170 моточасов соответственно [10]. Следовательно, при покупке подержанной машины принимается в расчет не только ее срок службы, но и интенсивность использования прежним владельцем, которую несложно определить, зная примерные размеры обрабатываемых площадей и общую численность машин данного вида у продавца.

Немаловажной причиной развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники является тот факт, что подержанные машины – источник запасных частей для старых, снятых с производства моделей, так как новые запасные части для таких машин выпускаются в ограниченном количестве и по высоким ценам. Например, в США цена восстановленной детали не превышает 70 % от стоимости новой детали промышленного изготовления. Так, фирма «Central Traktor» (США) регулярно приобретает узлы и агрегаты для восстановления машин и продает их по цене около 50 % от новых.

Следует подчеркнуть, что экономическая целесообразность использования восстановленных узлов и агрегатов объясняется не только их меньшей стоимостью, но и тем, что детали, восстановленные по современным технологиям, имеют практически такой же ресурс, как и новые. Это позволяет сохранять высокий уровень безотказности машины в целом.

Таким примером может служить английская фирма «Perkins», которая выпускает двигатели внутреннего сгорания, в том числе тракторные, а также восстанавливает и вновь продает подержанные моторы собственного производства. Бывшие в употреблении двигатели фирма скупает по всему миру, доставляет на завод, разбирает их на узлы и агрегаты, которые дефектует и по возможности восстанавливает для последующего использования при ремонте двигателей. Отремонтированные моторы имеют высокую надежность, а гарантия на них такая же, как и на новые. Тем не менее фирма продает их по цене всего лишь 40–60 % от стоимости новых двигателей [5].

Было установлено, что в числе причин, обусловивших широкое развитие и популярность в западных странах вторичного рынка сельскохозяйственных машин, следует также назвать хорошо налаженный технический сервис и льготные условия покупки. Так, наряду со схемой, предусматривающей полную оплату стоимости машины, при покупке широкое распространение получила продажа в рассрочку (в кредит). Практикуется также продажа в зачет, когда продавцу новой машины покупатель передает подержанную машину по согласованной цене

и доплачивает разницу. Что касается технического сервиса то, к примеру, в Германии, несмотря на то, что цены восстановленных машин достаточно высокие, они пользуются спросом, так как хорошо организовано предпродажное и послепродажное, в том числе гарантийное, обслуживание, быстро удовлетворяются заявки на запасные части, предусмотрены благоприятные условия финансирования [5, 12].

Имеет место немало случаев прямой продажи подержанных машин, когда они продаются непосредственно одним фермером другому. Но чаще всего, как показывают проведенные исследования, бывшая в употреблении техника реализуется через посредников. Обычно это предприятия-дилеры – представители фирм-производителей сельскохозяйственных машин, независимые или основанные на фермерской кооперации. Например, в Германии подобные организации стараются заинтересовать потребителей в приобретении более дешевых подержанных машин с предоставлением на них определенных гарантий, выдаваемых в виде свидетельств, применение которых распространяется только на сложную сельскохозяйственную технику: подержанные тракторы, самоходные зерно- и кормоуборочные комбайны и т. п. В свидетельствах перечисляются возможные претензии потребителя и услуг, оказываемых дилером в случае их возникновения, указывается тип машины, ее номер, год производства, наработка на момент продажи и техническое состояние. Дилер обязан за свой счет устранить только внезапно возникающие неисправности в двигателях, коробках перемены передач, главных передачах, гидравлическом оборудовании. Все расходы на запасные части, разборочно-сборочные операции, транспортные издержки (как на доставку техники, так и на проезд специалистов) и затраты на материально-техническое снабжение в пределах Германии дилер берет на себя. Если затраты на ремонт агрегата, стоящего на гарантии, превышают стоимость аналогичного агрегата в обменном фонде или ремонт является невозможным, то дилер заменяет его, относя на свой счет затраты на разборку и сборку и связанные с приобретением обменного узла расходы. Однако потребитель обязан возместить дилеру некоторую часть его расходов в зависимости от наработки машины (табл.) [3].

Таблица. Возмещение затрат дилеру в зависимости от наработки машины

	Наработка агрегата, моточасов										
	200	400	600	800	1000	1200	1400	1600	1800	2000	Свыше 2000
Возмещение затрат, %	0	5	10	15	20	25	30	35	40	50	60

Необходимо отметить, что в настоящее время основным источником информации о предложениях подержанной техники, а также посредником между участниками вторичного рынка сельскохозяйственных машин выступает Интернет. С его помощью имеется возможность свести вместе продавцов и покупателей не только данной страны, но и разных стран. Тем самым существенно расширяются границы данного сегмента рынка техники. При этом в перспективе просматривается возможность организации глобального рынка.

В Интернете созданы биржи подержанных машин. В Германии – это Федеральное объединение немецкой экспортной торговли (BDEx), в состав которого входит около 50 фирм, а также Объединение немецких торговцев подержанными машинами. На транснациональном уровне в Европе этим занимается объединение EAMTM, в которое входят 350 членов. В других странах для Интернета создаются многочисленные банки данных о подержанных машинах. Самой крупной биржей Интернета считается «Suplus Record Machinery and Equipment Directory», на которой предлагается к продаже 50 тыс. ед. техники.

Наряду с вышеизложенным интерес представляет опыт формирования вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Российской Федерации и других стран СНГ.

Следует подчеркнуть, что одной из главных причин зарождения и развития данной сферы является либерализация рынков сельскохозяйственной техники названных стран в постсоветский период. Более того, в настоящее время с ростом производства сельскохозяйственной продукции наблюдается большая потребность в обновлении и доукомплектовании средств производства [1, 23]. Так, на их территорию активно стала поступать зарубежная сельскохозяйственная техника, причем значительная ее часть – бывшая в употреблении. Данное обстоятельство обусловлено высокой стоимостью новой сельскохозяйственной техники передовых производителей мира, а также тем, что по своему техническому уровню, особенно по показателям безотказности, эргономическим характеристикам, технологичности обслуживания, качеству выполняемых работ подержанные машины из стран Западной Европы и США зачастую превосходят новые машины производства стран СНГ, имея при этом сопоставимую с последними стоимость. Однако, как показывает опыт развития рынка подержанной сельскохозяйственной техники в странах СНГ, он носит стихийный характер, который не отвечает нормам и правилам его функционирования в странах с развитой рыночной экономикой. При этом пока на низком уровне находится востребованность техники, которая выработала свой срок службы, для проведения восстановительных работ

на специализированных ремонтных предприятиях с последующей ее реализацией на вторичном рынке [21, 22, 25].

Особого внимания заслуживает опыт формирования рынка подержанной сельскохозяйственной техники Тверской области Российской Федерации [17]. По состоянию на 2002 г. лишь 22 % хозяйств области работало рентабельно. Парк основных сельскохозяйственных машин по сравнению с 1990 г. сократился более чем в 2 раза. Средняя нагрузка на физический трактор составляет 64 га пашни (по нормативу 40 га), на плуг – 242 га (151 га), нагрузка на культиваторы превышает нормативную в среднем в 3,5 раза, а в некоторых районах – в 8 раз. Техническая готовность основных видов сельскохозяйственных машин – 50–70 %. При этом большая часть техники выработала нормативный срок эксплуатации. В критическом положении находился тракторный парк области, в котором более 10 тыс. машин (71 % от наличия) выработали свой срок амортизации, что в целом соответствует технико-технологическим показателям сельского хозяйства Беларуси.

По результатам анализа сложившейся ситуации и на основе имеющегося опыта в других регионах России пришли к основополагающему выводу, что одной из перспективных мер является сдача восстановленной техники в финансовую аренду на условиях областного лизинга. Наряду с этим была разработана и внедрена Целевая программа «Оптимизация уровня механизации сельскохозяйственного производства в Тверской области на 2001–2005 годы», предусматривающая меры и этапы формирования и развития рынка подержанной сельскохозяйственной техники. Последовательность ее реализации заключалась в следующем. Главные инженеры районов (на практике часто являющиеся одновременно государственными инспекторами гостехнадзора) выезжали в хозяйства для выявления неиспользуемой техники, где вместе с представителями хозяйств производили сверку средств механизации, состоящих на балансе предприятия, с фактическим ее наличием на машинном дворе. Затем устанавливали число списанной, а также не стоящей на учете техники. После этого совместно с руководством предприятия определялся перечень сельскохозяйственных машин, техника из числа которого могла быть продана другому потребителю или реализована для восстановления и последующей эксплуатации. Аналогичную работу в области проводили государственные инспекторы гостехнадзора. По результатам проведения данного комплекса мероприятий был сформирован областной (в разрезе по отдельным административным районам) банк данных о наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей неэксплуатируемой техники для дальнейшего использования на вторичном рынке.

Целевая программа «Оптимизации уровня механизации сельскохозяйственного производства Тверской области на 2001–2005 годы» предполагала следующий механизм взаимоотношений между контрагентами рынка подержанной техники:

1. Сельскохозяйственное предприятие оформляет соответствующую заявку на восстановление подержанной техники.

2. Представитель хозяйства совместно с государственным инспектором гостехнадзора на основе данных о сервисных предприятиях выбирает ремонтно-техническое предприятие (РТП), наиболее подходящее для проведения восстановительных работ.

При этом выбор ремонтного предприятия осуществляется по следующим оценочным показателям:

- наличие соответствующей ремонтно-обслуживающей базы;
- качественное исполнение восстановительных работ и выдача гарантийных талонов на отремонтированную технику (сертификатов качества).

3. При соответствии РТП предъявляемым требованиям администрация района выдает ему лицензию на проведение операций по купле-продаже техники.

4. Представители РТП и сельскохозяйственного предприятия подписывают договор на восстановление подержанной техники. При его оформлении согласуется стоимость машины, подлежащей восстановлению. Представители трех заинтересованных сторон (сельскохозяйственное предприятие, РТП и инспектор гостехнадзора) на основе имеющейся предварительной стоимости машины определяют ее окончательную стоимость до восстановления. В качестве базы расчетов используют основные технические параметры машины и конъюнктуру на вторичном рынке, в частности, сложившиеся цены. В завершение составляется акт оценки подержанной машины, в котором подробно отражаются ее основные технические характеристики: паспортные данные, срок эксплуатации, наработка, комплектность, виды проведенного сервисного обслуживания, имеющиеся неисправности и дефекты, процент снижения стоимости в зависимости от перечисленных факторов, данные владельца техники, а также другие условия. Документ визируется представителями трех сторон.

5. Составляется договор на восстановление подержанной техники на основе типового договора. Договор составляется в трех экземплярах и содержит следующие данные: предмет договора, права и обязанности сторон, прочие условия, адреса и реквизиты сторон. В конце документа уполномоченные лица заинтересованных сторон ставят свои подписи.

6. После юридического оформления документов хозяйство передает технику в РТП на восстановление. По условиям договора услуги

по транспортировке, восстановлению и хранению на площадках осуществляет РТП. Соответствующие затраты включают в цену восстановления и реализации техники.

Программой были предусмотрены следующие варианты экономических отношений по поводу купли-продажи техники:

первый – сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и получает либо ее денежный эквивалент, либо услуги РТП на соответствующую сумму;

второй – сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и получает в обмен капитально отремонтированную. Например, четыре неисправных трактора (с учетом их комплектности) обменивают на один капитально отремонтированный;

третий – сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и после восстановления приобретает ее вновь посредством единовременного платежа или на условиях лизинга.

Для повышения эффективности движения поддержанной техники на вторичном рынке было решено создать два фонда – ремонта и лизинга. Предприятия, которые создавались для обслуживания этих фондов, исполняют роль фондодержателей. Их выбирают на конкурсной основе. В задачи фондодержателей входит формирование парка восстановленной сельскохозяйственной техники для последующей продажи и передачи в финансовую аренду (лизинг). Процессы движения и реализации техники отражены на рисунке.

Следует отметить, что техника после восстановления, как правило, остается на территории РТП и фондодержателю не транспортируется.

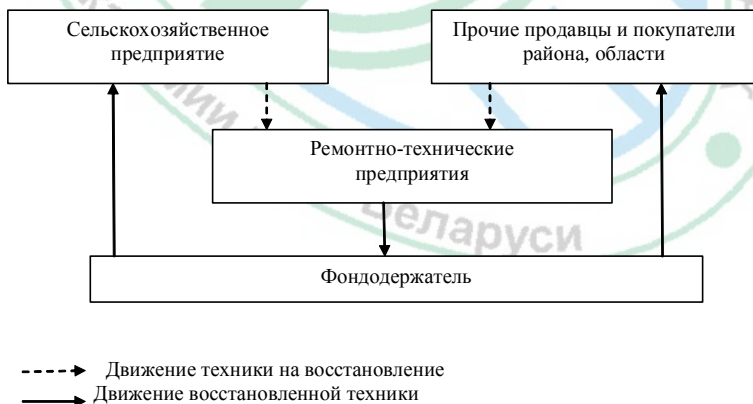


Рис. Процессы движения и реализации поддержанной техники в Тверской области

Производится только юридическое переоформление документов, и у отремонтированной техники меняется владелец.

С учетом имеющегося опыта низкой платежеспособности сельскохозяйственных организаций области, кроме вышеуказанных схем реализации техники, при купле-продаже предусматривались также варианты рассрочки платежей, а при оплате лизинга – возможность расчета с фондодержателем произведенной продукции.

Департамент социально-экономического развития села администрации Тверской области со своей стороны контролирует законность производимых сделок, проверяет правильность расчетов при оценке подержанной техники и после этого принимает решение о выделении фондодержателю финансовых средств на закупку у РТП техники для формирования парка сельскохозяйственных машин в обоих фондах.

Наряду с этим, например, в других регионах России осуществляется целенаправленная работа по организации купли-продажи подержанной и восстановленной сельскохозяйственной техники производства заводов Беларуси, Украины и непосредственно самой России. Так, на ОАО «Клинское РТП», которое находится в Московской области, организованы скупка и восстановление тракторов «Т-150К», «К-701» и их модификаций, а также кормоуборочных машин «Е-281Е», «Е-281С», «Е-303» и их агрегатов [3]. Техническое состояние машин и закупочные цены определяются совместно специалистами хозяйств и РТП на месте покупки. Практикуется оплата восстановленной машины в обмен на одну подержанную с доплатой разницы в стоимости или в обмен на несколько подержанных без доплаты. Хозяйствам взамен подержанных машин передаются также отремонтированные двигатели и КПП в сборе. Рентабельность работ по восстановлению подержанных машин составляет 20–25 %.

ГУП «Ульянинский опытно-мотороремонтный завод», который находится также в Московской области, занимается ремонтом подержанных двигателей (в том числе от списанных машин) тракторов и автомобилей. Завод принимает в счет оплаты любые подержанные двигатели и гарантирует 80 %-й ресурс восстановленных от ресурса новых при стоимости отремонтированных двигателей 25–30 % стоимости новых. На заводе на хорошем уровне сохранен технический обменный пункт (ТОП). Хозяйства доставляют своим транспортом подержанные авто-тракторные и комбайновые двигатели, а взамен получают отремонтированные со скидкой до 10 % затрат на ремонт двигателей внутреннего сгорания. Кроме двигателей завод восстанавливает топливные насосы и турбокомпрессоры тракторных и автомобильных ДВС по цене 25–30 % от цены на новые изделия [19].

Немаловажным по сравнению с опытом Российской Федерации является изучение современного этапа развития вторичного рынка средств производств для сельскохозяйственных товаропроизводителей Украины. Как показывает анализ функционирования отрасли растениеводства, сельскохозяйственные организации этой страны обеспечены лишь на 45–65 % машинами от их нормативной потребности [8]. При этом более 90 % из них выработали свой амортизационный срок службы. В то же время следует отметить, что рынок сельскохозяйственных машин Украины – один из самых больших в Европе. Так, например, для обеспечения лишь простого воспроизводства тракторов ежегодная потребность в новой технике составляет более 20 тыс. ед. Однако, как показывает практика, ежегодно их число в среднем сокращается на 11 тыс. ед.

В отличие от белорусского опыта зерноуборочная техника тоже не является исключением. Так, для обеспечения уборки в соответствии с агротехническими сроками зерноуборочный парк Украины должен обмолачивать около 250–260 тыс. т зерновых за час, притом что по состоянию на 2006 г. реально обмолачивалось лишь 70–80 тыс. т за час. В результате этого только из-за естественного (биологического) процесса осыпания на Украине теряется, по различным оценкам, около 8 млн т зерна [4].

Углубленные исследования показали, что для проведения уборочных работ в соответствии с агротехническими требованиями Украине необходимо закупить около 20–22 тыс. комбайнов с пропускной способностью 9–10 кг/с на сумму 25 млрд грн. Однако, например, в 2005 г. было реализовано лишь 900 новых комбайнов, из которых 500 ед. «Дон-1500Б».

Вместе с тем установлено, что потребность в зерноуборочной технике на сумму 5 млрд долл. США обуславливает современную конъюнктуру рынка техники. Так, на Украине реализуется около 60 моделей и модификаций зерноуборочных комбайнов передовых производителей Западной Европы и Северной Америки. При этом из-за высокой стоимости новой техники, низкой платежеспособности товаропроизводителей, а также высокого технического уровня комбайнов в стране все большее распространение получает вторичный рынок техники марок «Джон Дир», «Кейс», «Нью Холланд», «Массей Фергюсон», «Клаас», «ДойцФар» со сроком эксплуатации до 10 лет и наработкой до 3 тыс. моточасов.

Следует отметить, что вторичный рынок сельскохозяйственной техники Украины находится в стадии становления. Несмотря на это, как показывает опыт в данной сфере, купля-продажа подержанных средств механизации для АПК осуществляется посредством следующих форм:

первая – приобретение техники товаропроизводителем в ближнем западном зарубежье (особенно Германии) [9, 18]. При этом фермер

или ответственное лицо сельскохозяйственной организации самостоятельно или через фирму, специализирующуюся на агробизнес-турах, выезжает за границу, где осуществляет поиск необходимой техники в фирмах, ее реализующих, или на ярмарках (Resale, Германия). Непосредственно перед поездкой составляется маршрут движения на основании информации, получаемой из Интернет-поисковых систем (например, www.google.com). Зарубежные фирмы, которые занимаются реализацией подержанной техники, представляют собой организации, подобные отечественным обслуживающим предприятиям районного уровня (райагросервисы, райсельхозтехники и т. п.). После того как найдены подходящие варианты техники по цене и качеству, осуществляется ее купля-продажа, транспортировка на территорию Украины с оформлением необходимых таможенных документов и уплатой пошлин. Подчеркнем, что данная форма была преобладающей до 2004 г.;

вторая – купля-продажа подержанной техники осуществляется через украинские фирмы, которые занимаются ее скупкой, в том числе за границей, с целью последующей перепродажи потребителю, как правило, без проведения предпродажной подготовки и без предоставления гарантийных обязательств;

третья – реализация вторичной техники через представителей (дилеров) фирм-изготовителей или независимых дилеров, одновременно работающих на рынке новых и подержанных сельскохозяйственных машин, предоставляя весь комплекс услуг по техническому сервису средств механизации. Такие фирмы работают совместно с дилерами европейских стран и США, посредством которых осуществляют поиск заказываемой и пользующейся платежеспособным спросом техники. Ярким примером является фирма «NOVOFARM» (г. Днепропетровск). Наряду с реализацией и обслуживанием новой техники она занимается продажей подержанных зерноуборочных комбайнов из Америки. При этом отличительная особенность реализуемой техники состоит в том, что она вся прошла предпродажную подготовку в США и полностью готова к работе [7].

Заключение

Таким образом, проведенный анализ развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в странах ближнего и дальнего зарубежья позволяет сделать ряд следующих выводов и предложений применительно к современным экономическим условиям Республики Беларусь, направленных на создание в стране эффективно действующего рынка подержанных машин:

1. Для более динамичного и повсеместного развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Беларуси необходима активизация

государственной деятельности по регулированию взаимоотношений между субъектами рынка. Для этого целесообразно принять специальное постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об организации и развитии вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь». В нем должны быть рассмотрены основные направления и способы развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Беларуси, базирующиеся на экономических методах и приемах.

2. В республике должна действовать многообразная по формам система купли-продажи (лизинга) подержанной техники. При этом основными участниками должны стать ремонтно-обслуживающие предприятия районного, областного и республиканского уровней. Причем с экономической точки зрения районным агросервисным предприятиям целесообразно работать с подержанной техникой отечественного производства, которая преобладает в структуре МТП сельскохозяйственных товаропроизводителей. Более того, специалисты райагросервисов (райсельхозтехник), как правило, располагают достаточно достоверной информацией (при необходимости могут без особых проблем ее уточнить) о том, какие хозяйства района готовы продать машины, требующие восстановления, а какие – нуждаются в них и способны приобрести по умеренной цене. При этом для удешевления восстанавливаемой полнокомплектной техники и повышения ее качества обслуживающим предприятиям в случае отсутствия возможности самостоятельно восстановить те или иные узлы и агрегаты их следует закупать у тех организаций, которые обеспечивают требования по качеству ремонтных работ. В свою очередь, организациям областного и республиканского значения наряду с отечественной нужно осваивать рынок подержанной сельскохозяйственной техники передовых зарубежных производителей, которая отличается платежеспособным спросом и для которой в республике возможно проведение требуемого комплекса услуг технического сервиса. В совокупности это позволит повысить технико-технологический потенциал сельскохозяйственного производства, а также увеличить загрузку ремонтно-обслуживающих организаций.

3. В республике необходима разработка и внедрение системы таможенных пошлин на импорт подержанной сельскохозяйственной техники из стран Европы и Северной Америки. Причем определяющим фактором при их установлении должен выступать год выпуска машины. Так, минимальный размер таможенных платежей требуется устанавливать для техники, срок эксплуатации которой составляет 3–7 лет, запредельный – более 15 лет. Это обеспечит поступление на рынок сельскохозяйственных машин республики средств механизации достаточно высокого технического уровня по приемлемой цене, а также закроет

доступ морально и физически изношенной технике, не отвечающей запросам отечественных товаропроизводителей в отношении наличия в республике необходимого уровня сервисного обслуживания.

4. Для более быстрого и всеместного развития вторичного рынка в Беларуси необходимо организовывать ярмарки, выставки-продажи, биржи вторичной сельскохозяйственной техники, а также более активно представлять ее на уже проводимых сельскохозяйственных форумах. В популярных аграрных журналах («Белорусское сельское хозяйство», «Аграрная экономика» и др.) или в их приложениях должна публиковаться информация по предложению и спросу подержанной сельскохозяйственной техники и в обязательном порядке такая информация должна быть представлена на специально созданных Интернет-сайтах или на сайтах этих же журналов. Кроме того, целесообразно создание специального информационного каталога.

Список использованных источников

1. Аверкиев, А.И. Технический потенциал сельскохозяйственного производства: оценка, развитие, использование / А.И. Аверкиев. – М., 1999. – 124 с.
2. Баутин, В.М. Формы совместного использования фермерами сельскохозяйственной техники в странах Западной Европы: обзорн. информ. / В.М. Баутин, Э.Л. Аронов // ВНИИТЭИагропром. – М., 1992. – 64 с.
3. Буклагин, Д.С. Рынок подержанных машин / Д.С. Буклагин // Техника и оборудование для села. – 1999. – № 11. – С 24–25.
4. Войтюк, В. зернозбиральні комбайни – новий чи вживаний / В. Войтюк, А. Демко, О. Демко // Агро Перспектива. – 2006. – № 4. – С. 114–116.
5. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники. Проблемы и решения / Л.Ф. Кормаков [и др.]; под общ. ред. Л.Ф. Кормакова. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2003. – 148 с.
6. Ежовский, А.А. Основные тенденции развития мирового сельхозмашиностроения и некоторые проблемы повышения экспортного потенциала отечественной отрасли / А.А. Ежовский, В.А. Лизунов // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2001. – № 5. – С. 7–14.
7. Зерноуборочные комбайны из Америки «NOVOFARM» // Пропозиция. – 2006. – № 7. – С. 95.
8. Зинченко, С. Техзабезпечення АПК учора та напрямки розвитку завтра / С. Зинченко // Агро Перспектива. – 2006. – № 5. – С. 52–53.
9. Каротич, П. Німеччина «вторинна» / П. Каротич // Пропозиция. – 2004. – № 6. – С. 34–36.
10. Кормаков, Л.Ф. Стратегическое управление техническим потенциалом сельскохозяйственного производства / Л.Ф. Кормаков, В.З. Мазлоев, Т.Р. Тускаев. – М.: Отдел оперативной полиграфии ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2003. – 329 с.
11. Конкин, Ю. Рынок подержанной техники / Ю. Конкин // АПК: экономика, управление. – 1991. – С. 96–100.

12. Кузнецов, А.С. Рынок подержанных тракторов в Германии / А.С. Кузнецов // Техника и оборудование для села. – 1999. – № 5. – С. 35.
13. Кузьменко, И.П. Кооперация в использовании и обновлении сельскохозяйственной техники / И.П. Кузьменко // Техника в сельском хозяйстве. – 2001. – № 5. – С. 32–33.
14. Кузьмин, В.Н. Товарищества по совместному использованию техники / В.Н. Кузьмин // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 1993. – № 11–12. – С. 31–34.
15. Лаки, Н.В. Реализация сельскохозяйственной техники за рубежом / Н.В. Лаки. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1990. – 16 с.
16. Лисин, В.В. Совместное использование сельскохозяйственной техники в фермерских хозяйствах / В.В. Лисин, М.И. Санжаровская // Техника и оборудование для села. – 2001. – № 9. – С. 21–23.
17. Осетров, С.Е. Создание рынка подержанной сельскохозяйственной техники / С.Е. Осетров // Техника и оборудование для села. – 2003. – № 8. – С. 29–31.
18. Палкин, Г. Рынок сельскохозяйственной техники, бывшей в употреблении. Чтобы не купить коша в мешке... / Г. Палкин // Белорусское сельское хозяйство. – 2005. – № 1. – С. 27–28.
19. Пильщиков, Л.М. О рациональном использовании средств поддержки на обновление и ремонт машин / Л.М. Пильщиков, Е.Н. Сычев // Техника и оборудование для села. – 2002. – № 10. – С. 21–23.
20. Рынок механизированных услуг (опыт зарубежных стран) // Экономика сельского хозяйства России. – 1996. – № 12. – С. 32.
21. Северный, А.Э. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники / А.Э. Северный, М.А. Халфин // Достижения науки и техники. – 2000. – № 9. – С. 25–28.
22. Северный, А.Э. Состояние подержанной техники, эксплуатируемой в сельском хозяйстве / А.Э. Северный, М.А. Халфин // Достижения науки и техники. – 2000. – № 10. – С. 18–20.
23. Совершенствование системы рыночных отношений в сфере материально-технического обеспечения и обслуживания сельского хозяйства / В.П. Алферьев [и др.]; под общ. ред. В.П. Алферьева. – М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 67 с.
24. Федотов, А.В. Теоретические основы функционирования и экономический механизм развития рынка сельскохозяйственной техники / А.В. Федотов. – М.: Прометей, 2005. – 176 с.
25. Халфин, М.А. На основе вторичного конвейера / М.А. Халфин, С.М. Халфин // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – № 6. – С. 4.
26. Шведские производственные кооперативы – фермерским хозяйствам // Техника и оборудование для села. – 1997. – № 4. – С. 64–65.

Материал поступил в редакцию 28.02.2013 г.