

для нових клієнтів є ефективними, тому що отриманий показник додаткового прибутку позитивний і складає 253180 грн.

Висновки

Ціноутворення на підприємстві – важлива складова господарської діяльності, спосіб забезпечення ефективного господарювання. Під політикою цін розуміють загальні принципи, яких компанія збирається дотримуватися у сфері встановлення цін на свої товари та послуги [2].

В роботі проаналізовано цінову політику на НВП «Система+Сервіс», а також розроблені заходи, які дозволяють перейти від витратного до ринкового підходу в ціноутворенні. Для цього проаналізовано діяльність служби, що проводить дорожньо-профілактичні послуги та підприємств-конкурентів у даній сфері. Виявлено основного конкурента. Дослідивши еластичність попиту на послуги, встановлено такі ціни на них, що можуть формувати конкурентну перевагу перед фірмою-конкурентом. Сформовано пакет послуг на рік для нових клієнтів. Розрахована його собівартість та рентабельність даної послуги, що складе 8,3%, а отже, сприяє отриманню прибутку.

Список літератури: 1. *Корієв В.Л.* Маркетингова цінова політика: Навчальний посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2007 – 200с. 2. *Безкоровайна С.В.* Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства.//Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №2(20). – с.49-52. 3. Сучасна політика ціноутворення: Метод. Вказівки і завдання для самост. вивч. дисципліни. – К.: МАУП, 2004. – 80 с. 4. *Гаркавенко С.С.* Маркетинг.-К.: Лібра, 1998,384с.

Надійшло до редколегії 24.04.2012

УДК 338.45

М.І. ПОГОРЕЛОВ, проф., НТУ «ХПІ», Харків

І.М. ПОГОРЕЛОВ, доц., НТУ «ХПІ», Харків

С.М. ПОГОРЕЛОВ, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Відомо, що на підприємствах сумарні витрати за весь період експлуатації устаткування в чотири-п'ять разів перевищують його первісну вартість. Очевидно, що оптимізація таких витрат, за рахунок планово-попереджувального ремонту устаткування, буде сприяти в остаточному підсумку істотному зниженню собівартості продукції, підвищенню ефективності виробництва.

Известно, что на предприятиях суммарные затраты на весь период эксплуатации оборудования в четыре-пять раз превышают его первоначальную стоимость. Очевидно, что оптимизация таких затрат, за счет планово-предупредительного ремонта

оборудования, будет оказывать содействие в конечном итоге важному снижению себестоимости продукции, повышению эффективности производства.

It is known that at the enterprises total costs of the entire period of operation of the equipment in four-five times exceed its initial cost. It is obvious that optimization of such expenses, at the expense of equipment scheduled preventive maintenance, will assist finally to important decrease in product cost, production efficiency increase.

Ключові слова: ремонт, вартість, оцінка, методика, оптимізація

Вступ. Докорінна зміна ситуації в сфері ремонтного виробництва, створення ефективної системи індустріального ремонту може бути досягнута тільки за умови багатосторонньої зацікавленості у вирішенні цієї задачі: проектувальників і виробників обладнання, користувачів устаткування і спеціалізованих виконавців ремонтних послуг. Розвинений ринок ремонтних послуг, як показує практика індустріальних країн, передбачає наявність широкого кола виконавців, які забезпечують задоволення різноманітних потреб користувачів залежно від виду обладнання, галузевих і регіональних особливостей та інших умов, що визначають зміст і економічно доцільні організаційні форми обслуговування.

Постановка завдання. Ґрунтуючись на аналізі тенденцій, які склалися у вітчизняній промисловості, а також всесвітньому досвіді ремонтного обслуговування, можна припустити, що на вітчизняному ринку будуть працювати наступні групи господарюючих суб'єктів:

- організації, що входять в систему виробника устаткування, тобто здійснюють фірмове ремонтне обслуговування;

- спеціалізовані ремонтні організації, які входять до системи фірмового сервісу і діють за територіальним принципом (малі ремонтні підприємства, що виконують обмежений перелік послуг; ремонтні фірми, включаючи власні ремонтні, виробничі, конструкторські та інші підрозділи, що виконують більш широке коло робіт - ремонти, модернізацію обладнання, проектування та виготовлення нестандартного обладнання, оснащення, запасних деталей тощо);

- організації, для яких ремонтне обслуговування є непрофільним, але пов'язане з основним напрямком діяльності.

Організація фірмового сервісу, територіальна централізація ремонтного обслуговування знайшли в тій чи іншій мірі втілення у вітчизняній практиці, проте реформування економіки, поява нових суб'єктів на ринку ремонтних послуг вимагають розгляду сучасних аспектів розвитку зазначених форм. Як

непрофільний напрямок, доповнюючий основний напрямок діяльності, можна розглядати ремонтне обслуговування стосовно до лізингового бізнесу.

Інтенсивний розвиток лізингу в останнє десятиріччя пов'язаний з тим, що в сучасних умовах споживачі обладнання стали все частіше відокремлювати поняття власності на майно від можливості користування ним.

Лізингове фінансування здійснюється в рамках сукупного інвестиційного попиту, який, у свою чергу, визначається загальною господарської ситуацією. З позицій користувачів, переваги лізингу обладнання порівняно з його покупкою полягають насамперед у значно меншій необхідності у фінансових ресурсах для реалізації інвестиційного проекту, можливості швидкого переоснащення виробництва, застосування високопродуктивної техніки для вирішення епізодичних завдань (сезонних, підготовчих та інших подібних робіт), менший ризик при використанні новинок, придбанні інвестиційного товару разом з фінансуванням, гнучкому регулюванні термінів дії та інших умов лізингового контракту, отриманні податкових пільг та інше.

Підприємці розглядають лізинг як спосіб пом'якшення наслідків морального зносу технічних засобів. Часто вважають за краще набувати таким шляхом складне та унікальне обладнання, а також устаткування недостатньо відомих фірм, які не мають розгалуженої мережі обслуговування. Лізинг, як показує практика промислово розвинених країн, зробив доступними дорогу техніку, досягнення НТП для малого і середнього бізнесу, що особливо значимо в зв'язку з поширенням тенденції підвищення питомої ваги малих і середніх підприємств навіть на тих галузях і сферах діяльності, в яких раніше домінували підприємства-гіганти.

Лізинг у вітчизняній практиці поступово приймає все більш чіткі організаційні та правові форми. Сприяє цьому прийнята Кабінетом Міністрів України низка документів, в яких викладена програма дій органів державного управління щодо формування економіко-правового простору для лізингового бізнесу. Починає складатися система державної підтримки підприємств, що передбачає створення регіональних фондів сприяння розвитку лізингу, які будуть фінансуватися в рівній мірі з державного і місцевих бюджетів та використання для пільгового кредитуванні придбання обладнання [2].

Результати дослідження. В даний час набули досить широкого поширення такі форми як «повний лізинг» (full-service leasing), «лізинг із спеціальним обслуговуванням» (special-service leasing), «лізинг з додатковими зобов'язаннями» (wet leasing), які передбачають, що лізингодавець бере на себе зобов'язання по ремонтно-технічному обслуговуванню, консультуванню

відносно експлуатації, постачанню запасними частинами тощо. Лізингові угоди нерідко передбачають можливість заміни морально застарілих вузлів і деталей. Підписанню лізингової угоди зазвичай передує велика підготовча робота партнерів з узгодження технічних і якісних характеристик, термінів досягнення максимальної продуктивності обладнання, умов постачання і сервісу. Аналіз сучасного стану ринку ремонтних послуг та можливостей ремонтної бази промислових підприємств дозволяє стверджувати, що послуги з технічного обслуговування та ремонту обладнання, що надаються лізинговою компанією, можуть мати значний інтерес для різних учасників лізингових операцій:

- для виробників обладнання - це додатковий канал збуту в особі лізингової компанії;

- для користувачів обладнання - це можливість забезпечити високий рівень ремонтно-технічного обслуговування отриманого по лізингу обладнання, недоступний власним ремонтним підрозділам;

- для лізингових компаній - це додаткові конкурентні переваги, гарантії забезпечення задовільного стану обладнання, додатковий прибуток (ціна послуг входить до суми лізингових платежів), збільшення обсягів продаж за рахунок попиту на допоміжне обладнання, оснастку і інструментів.

Збільшення кількості активно діючих суб'єктів ринку ремонтних послуг неминуче призводить до нової структуризації цієї сфери, можливості формування структур різного ступеня жорсткості (за допомогою спілок, асоціацій, об'єднань, мереж тощо) і потребує створення механізму регулювання їх взаємовідносин з клієнтами і між собою стосовно конкретних господарських ситуацій. Збереження дисбалансу між вимогами користувачів устаткування і станом ремонтної інфраструктури, що сформувалася в рамках раніше існуючої системи господарювання, дають підставу запропонувати кілька принципіальних напрямів рішення проблеми:

- 1) перетворення сформованої ремонтної інфраструктури в напрямку інтересів споживачів, тобто систематична робота з існуючими господарюючими суб'єктами, що спеціалізуються на ремонтному обслуговуванні, яка має на меті об'єднати їх інтереси з довгостроковими інтересами користувачів обладнання;

- 2) створення користувачами обладнання ремонтних підприємств у вигляді компаній-супутників;

- 3) створення спеціалізованої ремонтної інфраструктури групою підприємств, які є користувачами обладнання.

Розширення практики фірмового сервісу, що забезпечує значні переваги виконавцям та споживачам послуг, безпосереднім чином пов'язане з певними

проблемами. Так, пряме обслуговування користувачів, виконання ремонтних робіт на виробничих потужностях підприємств-виробників обладнання, можливо лише при певному радіусі віддаленості. Неодмінною умовою для успішного проведення фірмового ремонтно-технічного обслуговування є створення розгорнутої і добре організованої мережі, що складається із станцій технічного обслуговування, складів запасних частин, консультаційних пунктів, навчальних центрів тощо [4].

Дія ринкових механізмів сприяє створенню ряду малих підприємств з технічного обслуговування і ремонту промислового обладнання. Такого роду підприємства можуть створюватися по одному з трьох варіантів:

- на базі підприємства-виробника устаткування;
- на базі підприємства-споживача обладнання;
- шляхом незалежного об'єднання фахівців у залежності від ринкової кон'юнктури.

Перші два варіанти створення сервісних підприємств і організацій є в певній мірі традиційними і в особливих коментарях не потребують. Останній із зазначених варіантів поки ще не отримав масового розповсюдження, хоча саме цей напрямок створення і функціонування малих підприємств у сфері ремонту і технічного обслуговування в найбільшій мірі відповідає характеру і законам ринкової економіки, і в зв'язку з цим його перспективи є найбільш сприятливими. Певну допомогу в організації обслуговування складнотехнічного обладнання промислових підприємств з використанням потенціалу малих підприємств може надати використання на практиці концепції франчайзингу.

Система франчайзингу в цілому побудована на принципі максимального сприяння підприємствам, які в неї входять. Уклавши договір франчайзингу, мале підприємство зводить до мінімуму ризик розорення на стадії свого становлення і розвитку.

Використовуючи обладнання і технологію франчайзера, отримуючи від нього також сировину і матеріали, напівфабрикати і рецептури, меблі, уніформу та символіку, мале підприємство у свою чергу зобов'язане дотримуватися стандартів і правил забезпечення якості, прийнятих в корпорації [2].

У договорі франчайзингу передбачається виплата початкового одноразового внеску за право діяти від імені корпорації у визначеному місці і протягом заданого періоду часу. Величина внеску залежить від сфери діяльності корпорації-франчайзера. Початкові витрати звичайно становлять 5-10% загальних витрат. Також обговорюються нормативи або фіксовані обсяги

поточних платежів і відрахувань від прибутку. Зазвичай вони становлять 2-3% від щомісячного обсягу продажів, але в окремих випадках досягають 20%. Багато корпорацій вимагають також від підприємств-франчайзерів регулярних виплат за користування рекламою в розмірі 1-5% від щомісячного обсягу продажів. Зазвичай договір укладається терміном на 5-10 років, а в більш широкому діапазоні - на строк від 3 до 20 років (цей період часу є мінімальним для підготовки малого підприємства до самостійної діяльності, появи деякої стабільності виробничо-господарських зв'язків з споживачами складнотехнічного обладнання, завоювання в них відповідного авторитету, створення достатньої матеріально-технічної бази для проведення ремонтних робіт, придбання відповідного досвіду господарської та комерційної діяльності).

Практична реалізація зазначеної концепції дає можливість сервісним підприємствам виконувати широкий комплекс робіт (від проведення всіх видів ремонтів і виготовлення запасних частин до випуску стандартного і нестандартного устаткування і засобів механізації), споживачам - додаткову можливість отримання необхідних послуг, що включає в себе переваги фірмового обслуговування, виробникам обладнання - подолати деякі проблеми формування мережі ремонтного обслуговування. У ролі франчайзера може виступати лізингова фірма, яка вирішує таким чином проблему розвитку лізингу з повним або частковим обслуговуванням, а також регіональний центр ремонтного обслуговування, який розширяє мережу ремонтних підприємств, наближається до споживача обладнання, скорочує транспортні витрати.

У якості ще одного варіанта цілеспрямованого впливу користі обладнання на розвиток сфери ремонтного обслуговування може бути запропоновано формування групової ремонтної інфраструктури для декількох підприємств - потенційних споживачів ремонтних послуг, сконцентрованих на обмеженій території або тих, що утворюють будь-яку організаційну структуру. У цьому випадку надання складної сукупності особливо надійних послуг є в рівній мірі метою декількох підприємств.

Перспективи розвитку територіальних центрів ремонтного обслуговування визначаються прагненням користувачів обладнання до створення технічних систем із задовільними загальними характеристиками, які поєднують різні марки обладнання, до взаємодії з приводу технічного обслуговування з обмеженим колом спеціалізованих виконавців, що забезпечують найбільш високу ефективність використання всього комплексу технічних засобів. З ліквідацією замкнутих галузевих систем діяльність регіональних ремонтних комплексів, які здійснюють міжгалузеве обслуговування одного або кількох

видів обладнання в районах високої концентрації виробництва, отримує новий імпульс.

Ініціатива формування територіальної ремонтної інфраструктури асоціативного типу може виходити як від існуючих ремонтних підприємств (об'єднань), що забезпечують таким шляхом приплив інвестицій в розвинення свого виробництва та гарантії збуту майбутньої продукції (послуг), так і від користувачів обладнання, що прагнуть позбутися від неефективних ремонтних підрозділів, підвищити якість обслуговування, скоротити витрати. Визначення раціонального обсягу централізовано виконуваних робіт потребує, в якості підготовчого етапу, проведення оцінки розвитку потенціалу ремонтних підрозділів, можливостей його використання, аналізу діючої системи організації ремонту, створення інформаційної бази про наявність обладнання в регіоні, прогнозах зміни його кількості і структури, потребах користувачів в запасних частинах, виробничих потужностях з їх виробництва, ремонту вузлів і повнокомплектного обладнання. На основі такої інформації ініціаторами можуть бути розроблені і направлені зацікавленим сторонам пропозиції про перерозподіл ремонтних послуг, зміні спеціалізації діючих підприємств.

Висновок. Найбільш прийнятною організаційно-правовою формою підприємств, яка розвивається як групова інфраструктура, є акціонерні товариства, статутний капітал яких формується з внесків підприємств-користувачів обладнання на паритетних засадах. Зазначена форма може включати як користувачів так і виробників устаткування. Система «участі» (володіння акціями один одного), можливість взаємопроникнення користувачів обладнання, виробників обладнання та спеціалізованих ремонтних підприємств найбільшою мірою відповідає сутності сфери ремонту, її залежності від основного виробництва. Вкладення коштів у вдосконалення ремонтної інфраструктури передбачає не лише створення нових ремонтних підприємств, а і розвиток існуючих ремонтних комплексів [2].

Список літератури: 1. Промисловість України у 2008-2010 роках. Стат. Збірник. – К: державний комітет статистики України, 2011. 2. *Погорєлов С.М.* Вдосконалення системи технічного обслуговування і ремонту обладнання.: дис.. кандидата економічних наук. - Х, 1999. 3. Организация производства и управление персоналом предприятия: учебник. Туровец В.Б.. – М.: ИНФРА, 2005. 4. *Горбунов Н.П.* Повышение эффективности организации ремонтного производства и технического сервиса в условиях постплановой экономики: дис.. кандидата экон. Наук: Х, 2001. 5. *Акбердин Р.З.* Экономическая эффективность восстановления . - оборудования и резервы её повышения. -М.: Машиностроение, 1980. 6. Економіка та організація виробництва: підручник за ред. В.Г. Герасимчука. – К.: Знання, 2007. 7. Єдина система конструкторської документації. Ремонтні документи. ДСТУ 2.602-95. – К.: Видавництво стандартів, 1997.

Надійшло до редколегії 24.04.2012