

РИНКОВА СИСТЕМА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Ринкове матеріально-технічне забезпечення виробництва полягає в тому – це раціонально організований процес розподілу і реалізації виробничих засобів на основі попиту і пропозицій, який здійснюють за рахунок товарно-грошових відносин і з урахуванням вимог закону вартості. Формування ринку засобів виробництва, розвиток товарно-грошових відносин вимагають орієнтації на врахування інтересів споживача.

Створення ринку засобів виробництва включає певні етапи. Зокрема, для поліпшення результативності в сільськогосподарському машинобудуванні на основі розвитку конкуренції необхідно ліквідувати монополію деяких підприємств на випуск певних видів сільськогосподарської техніки. Дійовою організаційною формою розгортання конкуренції є роздержавлення підприємств на основі приватизації власності.

До формування і функціонування ринку засобів виробництва необхідно при створенні спільних машинобудівних підприємств залучати іноземні фірми, що забезпечить підвищення якості, надійності машин, розширення їх номенклатури і зниження собівартості.

При реорганізації великих і середніх машинобудівних підприємств необхідно розвивати в даній сфері дрібне підприємництво. Для його підтримки доцільно на державному і місцевому рівнях надавати фінансову допомогу за такими напрямками: створення, розширення та реконструкція виробничої бази підприємств; фінансування участі у капіталі великих підприємств; стимулювання впровадження передової технології і підвищення кваліфікації кадрів; субсидування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

З метою демонополізації сільськогосподарського машинобудування і створення умов для конкуренції виробників необхідно організувати виробництво однакових машин не менше як на трьох підприємствах.

Для сприяння науково-технічному прогресу необхідно поглиблювати спеціалізацію у сільськогосподарському машинобудуванні, інтегрувати вітчизняні підприємства із зарубіжними фірмами, надавати пільгові кредити з пониженими процентними ставками для розробки принципово нового високоефективного обладнання для АПК.

В умовах переходу до ринкових взаємовідносин і гострої конкурентної боротьби підприємства вітчизняного машинобудування повинні організувати фірмовий технічний сервіс, який є складовою частиною виробництва та збуту продукції і визначає успіх фірми. З цієї метою в кожному адміністративному районі на базі ремонтно-технічних підприємств і райагропостачу доцільно утворити територіальний центр з фірмового обслуговування техніки.

Суть організації і функціонування технічних центрів полягає в наступному. Районні відкриті акціонерні товариства «Агропромтехніка» укладають відповідні договори із заводами-виробниками, в яких визначені зобов'язання і взаємовідносини щодо реалізації техніки, організації системи її фірмового обслуговування і ремонту для підвищення її робочої готовності й ефективності використання машин.

Сторони організують свою діяльність на госпрозрахунку і взаємовигідній основі. Координаційна робота з фірмового забезпечення, обслуговування і ремонту техніки здійснює рада, до якої входить однакова кількість представників (наприклад, по три) від кожної сторони. Головою ради обирають переважно керівника районного ВАТ «Агропромтехніка».

Підприємство-виробник зобов'язується: поставляти центру для реалізації свою техніку і

запасні частини до неї в обсягах виділених фондів відповідно до договору; представляти за вимогою конструкторську, технологічну та експлуатаційну документацію; поставляти за заявками центру запасні частини та агрегати для підтримання необхідного рівня обмінного фонду; посилати в господарства своїх представників для розгляду і реалізації претензій споживачів техніки, для контролю за виконанням споживачами правил технічної експлуатації машин з правом зняття із гарантій у випадку допущення порушень, для участі в підготовці кадрів механізаторів і ремонтно-обслуговуючого персоналу.

Ремонтно-технічне підприємство фірмового центру: організовує і здійснює перепродаж техніки, її технічний огляд та ремонт у гарантійний і післяремонтний періоди на договірній основі зі споживачем; забезпечує запасними частинами, відремонтованими вузлами і агрегатами весь парк обслуговуючих машин у господарствах; створює з допомогою підприємства-виробника обмінний фонд запасних частин і агрегатів; розглядає претензії споживачів до якості роботи тракторів, що перебувають на заводській гарантії; контролює дотримання в господарствах нормативно-технічних вимог до експлуатації техніки; збирає і обробляє інформацію про технічний стан машин, їх надійність, потреби в них та запасних частинах.

Прибуток, отриманий від діяльності технічного центру, розподіляють між двома сторонами (підприємством-виробником і ВАТ «Агропромтехніка») у відповідності до їх вкладу в спільну діяльність.

Запровадження фірмового сервісу техніки докорінно підвищує відповідальність заводів-виготовлювачів за якісні показники і надійність випущених ними машин.

Першочерговим завданням технічного сервісу є завершення комплексної механізації сільськогосподарського виробництва. Вибір системи машин для комплексної механізації повинен базуватися на прогностичній технології вирощування сільськогосподарських культур, раціональних методах утримання тварин.

Одним з найскладніших, досі не вирішених питань організації матеріально-технічного постачання є забезпечення сільськогосподарських підприємств запасними частинами. Нестача тих чи інших запасних частин прямо відображається на ефективності застосування техніки в господарствах, а також використання виробничого потенціалу в ремонтних підприємствах. Дослідження показують, що біля третини простоїв з технічних причин відбувається через те, що нема запасних частин.

Відповідна вина в дефіциті запасних частин лягає на органи постачання. Як свідчить практика, причини відмови техніки, окремих агрегатів, вузлів, деталей в умовах експлуатації невивчають, не систематизують, не узагальнюють, пропозиції щодо коригування норм витрат запасних частин служба постачання не обґрунтовуює. А це, як відомо, є основою бездефіцитної організації постачання. Внаслідок маємо далеко не об'єктивне замовлення запасних частин за кількістю і номенклатурою.

Аналіз фактичного стану ремонтно-технічного обслуговування сільського господарства дає змогу зробити висновок про серйозні недоліки в організації цього процесу і про необхідність його докорінного вдосконалення.

Просте збільшення обсягів поставки запасних частин без зміни організаційних форм забезпечення не може задовольнити потреби сільськогосподарських підприємств. Перспективним в кардинальній перебудові системи постачання можна вважати принцип, суть якого полягає в концентрації основної маси запасних частин на обласних складах із збереженням деталей обмеженої номенклатури для задоволення поточних потреб на рівні господарства і району.

Даний підхід необхідно поєднувати із застосуванням агрегатного методу ремонту тракторів, автомобілів та сільськогосподарських машин. У цьому зв'язку спеціалізовані

ремонтні підприємства забезпечують в основному повне задоволення потреб сільськогосподарських формувань в капітально відремонтованих вузлах і агрегатах тракторів, складних машин. А господарства замінюють у своїх майстернях зношені вузли і агрегати машин на відремонтовані в ремонтних підприємствах і отримані через мережу обмінних пунктів. Тобто, повнокомплектні ремонти тракторів, автомобілів і складних машин у господарствах зводять до мінімуму. Останні отримують від органів постачання запасні частини в певній експлуатаційній номенклатурі, необхідній для технічного обслуговування і поточних ремонтів техніки.

Для забезпечення комплектної поставки і гарантійного постачання господарств запасними частинами обласні та районні бази переходять на роботу в нагромаджувальному режимі, при якому отоварення запасних частин споживачам відбувається тільки після здачі зношених. Це є не тільки підтвердженням об'єктивної потреби в тій чи іншій запасній частині, а дає змогу за рахунок збору зношених деталей, вузлів і агрегатів, їх наступного відновлення збільшувати масу запасних частин.

Враховуючи, що раціональна організація, якість ремонту і обслуговування машин в значній мірі залежать від забезпечення запасними частинами, вважають за доцільне створення на обласному рівні автоматизованої системи управління постачанням ними ремонтних і обслуговуючих підприємств. Її можна розглядати як підсистему загальної системи матеріально-технічного постачання сільськогосподарським формуванням області.

Ознаками автономності підсистеми мають бути: наявність самостійних завдань, інформаційних потоків і замкнутих контурів управління. В даному випадку вони формуються у межах обласної асоціації з ремонтно-технічного забезпечення і обслуговування сільського господарства.

Функціонування даної підсистеми підпорядковане одній меті - своєчасному і комплектному забезпеченню ремонтних і обслуговуючих підприємств запасними частинами для максимально ефективного використання технічних засобів, виконання всіх сільськогосподарських робіт в оптимальні строки при мінімальних затратах матеріально-грошових ресурсів.

Підсистема забезпечення запасними частинами складається з послідовних ланок: завод (постачальник деталей) - обласний центр фірмового обслуговування - районні ремонтно-технічні підприємства і комерційні ремонтно-технічні формування - сільські ремонтні майстерні. Всі ці ланки становлять виконавчу частину системи постачання, в якій відбувається рух ремонтних матеріалів від заводу-постачальника до споживача - сільськогосподарського виробничого формування.

Дана система функціонує за певних потенційних можливостей заводів у поставці запасних частин. Крім цього враховується такий внутріобласний резерв як відновлення і реставрація деталей, вузлів і агрегатів. Це важливо тому, що обсяги поставок запасних частин заводами-виробниками значно нижчі від нормативних потреб. За підрахунками спеціалістів, для забезпечення роботоздатності автомобілів, тракторів і сільськогосподарських машин необхідно понад 25% потреби покривати за рахунок продовження моторесурсу, реставрації і вишукування внутрішніх резервів.

Організація комерційної системи агрохімічного забезпечення передбачає розгалужену систему реалізації мінеральних добрив і пестицидів. Сільськогосподарському виробнику надають право самому вибирати постачальника, користуватися послугами дилерських пунктів або вийти на прямі контакти з підприємствами з виробництва добрив.

Організаційну комерційну структуру забезпечення засобами хімізації будують таким чином, щоб максимально охопити всі категорії сільськогосподарських виробників. Ця система об'єднує в єдину мережу підприємства з виробництва добрив і отрутохімікатів, приватні компанії і кооперативні об'єднання з використання хімічних засобів. У даній комерційній

структурі сільськогосподарським виробникам надають короткострокові кредити на пільгових умовах з грошовою або натуральною оплатою. Все це сприяє підвищенню ефективності агрохімічного забезпечення сільського господарства.

При запровадженні ринкових відносин систему забезпечення матеріальними засобами сільськогосподарського виробництва необхідно будувати на комерційній основі. Необхідно в короткі терміни створити мережу магазинів для постачання селянських (фермерських) господарств, приватизуючи існуючу мережу та створюючи нові фірми. Уряд повинен надати допомогу у формуванні оптового маркетингу, а також стимулювати роздрібні фірми до розвитку їх власної закупівельної діяльності. Він має сприяти виникненню конкурентоспроможних покупців за рахунок розукрупнення державних торговельних монополій. Для розвитку приватної системи роздрібної і оптової торгівлі та постачання засобів сільськогосподарського виробництва необхідно розширювати внутрішній промисловий і сільськогосподарський ринок.

Створення ринку послуг вимагає реорганізації служби матеріально-технічного забезпечення. Основним тут має бути організація самостійних госпрозрахункових оптово-посередницьких фірм і об'єднань, які змогли б конкурувати на ринку засобів виробництва. Тому діяльність організацій, які займаються постачанням, необхідно здійснювати на комерційній основі, що передбачає налагодження прямих зв'язків з промисловістю і споживачами. При цьому формування господарських зв'язків і ринку засобів виробництва потрібно орієнтувати насамперед на врахування інтересів споживача, а вже потім на досягнення комерційних інтересів.