**Ланговой Володимир Олександрович. Формування стратегічних напрямків розвитку ремонтних підприємств вугільного машинобудування : Дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Донбаський держ. технічний ун-т. — Алчевськ, 2004. — 225арк. — Бібліогр.: арк. 173-186**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Ланговой В.О.Формування стратегічних напрямків розвитку ремонтних підприємств вугільного машинобудування. – Рукопис.  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України, Луганськ, 2005.  Дисертацію присвячено проблемі формування стратегічних напрямів розвитку ремонтних підприємств вугільного машинобудування для створення конкурентоспроможної стратегії виходу з кризового стану. Досліджено особливості функціонування та спеціалізації, сутність та роль стратегічного управління в розвитку підприємств вугільного машинобудування. Запропоновано заходи щодо посилення системи взаємодії з вуглевидобувними підприємствами у сфері постачання гірничошахтного устаткування. У роботі представлено підхід до визначення доцільності капітального ремонту гірничої техніки за дисконтованими кінцевими витратами на її придбання, ремонт та експлуатацію. Обґрунтовано стратегічні напрями розвитку галузі за допомогою вдосконаленого формалізованого визначення закону стійкості підприємства як відкритої системи. Розроблено механізм лізингу на вторинному ринку гірничої техніки. Запропоновано франчайзингову форму організації бізнесу у вугільному машинобудуванні. Визначено можливості диверсифікації діяльності у стратегії машинобудівних та ремонтних підприємств. | |
| |  | | --- | | 1. Виробничі потужності підприємств вугільного машинобудування дозволяють виготовляти практично всі типи й види гірничошахтного устаткування для вітчизняної вугільної промисловості. Потреби в капітальному ремонті задовольняють різноманітні ремонтні заводи, що займаються частковим або повним відновленням гірничої техніки, а також виготовленням металоконструкцій.  2. Здійснений аналіз і сформовані тенденції у вугільній галузі дозволяють зробити висновок про подальше зменшення замовлень на продукцію підприємств вугільного машинобудування внаслідок закриття збиткових шахт. У найбільш важкій ситуації опинилися ремонтні та прирівнявані до них підприємства, які через своє призначення не мають високого науково-технічного потенціалу й можливостей розробляти та випускати нові, прогресивні зразки продукції. Багато хто з них дотепер не має ефективних власників, а деякі вже припинили своє існування.  3. Упровадження основ стратегічного управління на ремонтних підприємствах вугільного машинобудування відіграє значну роль у формуванні адаптаційних стратегічних заходів з метою виходу з кризи й подальшого розвитку.  4. Існуюча система забезпечення вугільних підприємств устаткуванням різноманітна, заплутана й не завжди забезпечує раціональне використання виділених коштів. Низький потенціал шахт у здійсненні капітального будівництва власними силами не сприяє розвитку галузі. Це пов'язано з хронічним дефіцитом коштів у вугільній промисловості.  5. Порівняно з 1990 роком обсяги виробництва продукції на окремих машинобудівних і ремонтних заводах скоротилися більш ніж у 10 разів, що негативно відбилося на економічному стані та призвело до катастрофічної ситуації на цих підприємствах. Вартість збережених основних фондів машинобудівних і ремонтних підприємств становить 1,4 млрд. грн., що свідчить про наявність високого промислово-виробничого потенціалу, який використовується недостатньо. Середньооблікова кількість працівників на підприємствах скоротилася в середньому на 20-25%, а на деяких з них – на 70-80%.  6. В умовах жорсткої ринкової конкуренції ремонтних заводів з гігантами машинобудування, що випускають гірничошахтне устаткування та прагнуть захопити ринок ремонту, поряд з підвищенням якості ремонту існуючого гірничошахтного устаткування і зниженням собівартості виробництва нового, важливою складовою боротьби за виживання є впровадження нової для шахт України форми співробітництва – надання гарантійного та післяремонтного обслуговування техніки безпосередньо на вугільних підприємствах. Це дозволить істотно поліпшити якість продукції, що виробляється, зменшити в часі процедуру усунення неполадок або браку, активізувати роботу з клієнтами щодо вдосконалення й розширення номенклатурного ряду, а також забезпечити себе замовленнями в перспективі з обслуговування устаткування. Розширенню ринків збуту підприємства буде сприяти формування та розвиток дилерської мережі.  7. Як показав досвід приватизації минулих років, залучення інвестицій у достатньому обсязі можливе при знаходженні ефективного стратегічного власника. Тому залучення будь-яких видів інвестицій повинне залишатися одним з першочергових завдань на підприємствах ремонтної сфери.  8. Проведені дослідження за розробленою формулою дисконтованих витрат і зарубіжний досвід указують на те, що гірнича техніка, яка експлуатується, може принести економічний ефект і збільшити наробіток на відмову при формуванні та впровадженні системи сервісного обслуговування й ремонту спеціалізованими ремонтними бригадами як машинобудівних заводів-виробників, так і рудоремонтних заводів залежно від прийнятих логістичних рішень. Сервісні бригади повинні бути високо кваліфіковані та здатні давати рекомендації щодо ремонтопридатності техніки й умов проведення ремонту на вуглемашинобудівних підприємствах.  9. Запропонована схема організації лізингових операцій на вторинному ринку гірничої техніки дозволить більш ефективно використовувати ресурсний потенціал гірничої техніки без значних капіталовкладень.  10. Реструктуризація вугільної галузі призвела до надлишку підприємств, які надають послуги з капітального ремонту ГШУ на ринку Донбасу, що веде до посилення конкурентної боротьби. Рудоремонтним заводам важко конкурувати з гігантами вугільного машинобудування як за якісними, так і за ціновими характеристиками виготовлених і відремонтованих запасних частин, машин і механізмів. Тому пропонується впровадити елементи франчайзингової форми організації бізнесу, тобто перетворити ремонтні підприємства у філії заводів-виробників для здійснення якісного капітального ремонту та сервісного обслуговування.  11. Важливою умовою виживання ремонтних підприємств вугільного машинобудування на перспективу можна розглядати диверсифікованість виробництва – переорієнтування його на випуск нових непрофільних видів продукції. Насамперед, це освоєння виробництва товарів народного споживання з виходом на нетрадиційні ринки збуту, у тому числі й на експорт. | |