

8. ПОШУК ЕКОНОМІЧНО-ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ВЕРСТАТОВУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Апостолук В.В., Ісаюк Л.Л., Якимів О.Б. студенти 2 курсу.

(Тернопільський приладобудівний інститут)

Науковий керівник : Дзюба В.І., доцент, к.т.н.

Верстатобудування є ведучою галуззю промисловості, так як тут народжується обладнання, яке дозволяє революціонізувати виробничі процеси. Стан цієї галузі визначає стан економіки в цілому.

Усвідомлення та визначення того, яка саме структура верстатобудування є найбільш ефективною для України і є метою даної роботи.

Сприйнятливість тієї чи іншої структури галузі визначається економічною ситуацією на макро- та мікрорівнях, а саме: загальним потенціалом країни, науково-технологічним рівнем промисловості в цілому та початковим станом металообробної промисловості.

Пошук та вибір оптимального варіанту структурної моделі верстатобудівної промисловості з найбільшою економічною ефективністю здійснено на основі аналізу стану виробництва металорізального обладнання у таких промислово розвинених країнах світу як, Японія, США, ФРН, Італія, Швейцарія. Критеріями для оцінки послужили обсяги виробництва, величина експорту традиційних та найсучасніших видів обладнання, технічний рівень продукції, кількість фірм виробників, а також їх абсолютна і відносна масштабність та економічна стійкість.

На основі проведеного аналізу та розробленої пошукової моделі видно, що розвиток металообробної промисловості в Україні є найбільш ефективним за умови збереження існуючих заводів-виробників з випуском традиційного для них обладнання та створення додаткової мережі дрібних та середніх верстатобудівних фірм.

Центрами верстатобудування в Україні мають стати існуючі заводи з достатньо високим науковим потенціалом та технологічним рівнем виробництва, а саме: на Заході - Львів (завод фрезерних верстатів), на Півночі - Київ-Житомир (заводи багатшпиндельних верстатів-автоматів), на Сході - Краматорськ (завод по виробництву важкого обладнання), на Півдні - Одеса (завод радіально-свердлильних, фрезерних та розточних верстатів), в Центрі - Харків (заводи шліфувальних та агрегатних верстатів). Навколо центрів необхідно створити мережу малих і середніх фірм. Їх кількість визначається

потребами ринку, і згідно прогнозованої моделі має сягнути числа 500. Кількість працюючих в цих фірмах коливається від 50 до 100...500. Причому ці фірми мають випускати як високоякісне універсальне так і спеціалізоване обладнання завершеного (верстат, як кінцевий продукт) і не завершеного циклів. В останньому випадку фірми виступають як субпостачальники окремих вузлів і агрегатів верстатного обладнання та пристосувань до них. Така структура верстатобудування є економічно стійкою навіть в періоди великих криз. Ступінь економічної стійкості визначається відношенням кількості зайнятих працівників в малих і середніх фірмах до загальної кількості працюючих в даній галузі. Згідно розробленої моделі показник економічної стійкості має знаходитись в межах 0.6...0.7.

Цілком обґрунтовано доведено, що переважна більшість малих і середніх підприємств у верстатобудівній галузі має свої переваги до яких варто віднести більшу оперативність при переході на випуск нової продукції у відповідності до змін вимог внутрішнього і світового ринків, краще маневрування під час криз, досягнення високої степені спеціалізації при випуску певних типів верстатобудівного обладнання, скорочення витрат невиробничого характеру та ряд інших. Однак і малим і середнім фірмам доведеться стикатися з цілим рядом труднощів, які пов'язані як з випуском продукції, так і з її реалізацією. Малі фірми можуть забезпечити випуск верстатів, як правило, малого типорозміру. Це викликано обмеженнями у виробничих площах, відсутністю значних складських приміщень та транспортно-розвантажувальних засобів. Спеціалізація у випуску такого класу верстатів дозволить в якійсь мірі уникнути проблем зв'язаних з такими технологічними процесами як литво, термообробка, фарбування (в деяких випадках). При необхідності ж вирішення вказаних питань посильну допомогу зможе надати завод-партнер. Тому краще щоб мала фірма, яка пов'язана з вказаними трудомісткими циклами виробництва знаходилась в районі розташування заводу-партнера.

До проблем малих фірм у збуті продукції варто віднести необхідність в детальному вивченні ринку та високі витрати, пов'язані з просуванням на ньому своєї продукції, подолання яких вимагає додаткових зусиль. що в свою чергу відбивається на собівартості продукції. В такій ситуації суттєвого значення набуває кооперація цих фірм з великими підприємствами і на цій основі створення асоціацій виробників по галузях (галузевих асоціацій). Основне завдання асоціацій - це сприяння фірмам-членам асоціацій в наукових дослідженнях, виробництві, рекламі, продажу продукції, що відповідає запитам споживачів.