

В. М. Юськів, О. І. Сороківський
 Національний університет “Львівська політехніка”
 І. Б. Соколовський
 ТЗОВ “Аверс”

СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОСЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

© Юськів В. М., Сороківський О. І., Соколовський І. Б., 2017

Розглянуто особливості системи матеріально-технічного забезпечення автомобільного сервісу з погляду маркетингу та визначено вплив сучасних обставин, які впливають на формування середовища та вибір логістичної концепції постачання. Вона полягає в необхідності поєднання задоволення попиту на послуги автосервісу з матеріально-технічним забезпеченням виробництва самого підприємства. Важлива роль у реалізації логістичного підходу відводиться керуванню запасами постачання: інформаційно-аналітичному забезпеченню, їх стабільності та кількості, контролю, нормуванню і регулюванню номенклатури.

Ключові слова: автосервісні підприємства в Україні, логістична концепція, ABC-XYZ-аналіз, матеріально-технічне забезпечення.

SYSTEM OF AUTO MATERIAL SECURITY SERVICE ENTERPRISE TRUCKS

© Yuskiv V. M., Sorokivskyi O. I., Sokolovsky I. B., 2017

The System of logistics car service significantly affects the technical availability of the rolling stock. Improving the supply chain process is one of the ways to increase the efficiency of the vehicles operation.

The aim of our study is to analyze the current state of the system of Ukrainian logistics car service companies taking into consideration the current trends and indicators of their operation; and to elaborate the development strategy concept based on the example of stations “Avers”, proceeding from the logistic concept.

One of the organization chart options for logistics enterprises is to delegate all supply functions and authority to one unit, that is the logistics unit of the company.

The material resources can be procured directly from the manufacturer or via facilitator, which is specialized in certain types of resources, and the vast range of deliverables can be presented to the consumers in the collated format.

The various forms can be used to provide the consumers with the material resources: transit, storage, via wholesale warehouse, or via direct long bonds.

As an analysis sample the performance of “Avers” stations will be taken, that is the official dealer of MAN Truck and Bus Ukraine.

For the analysis we selected several indicators that directly or indirectly outline the resource loading of the logistics company service centers like: cost of service activities; and the associated costs; number of job orders; cost of sold spare parts; cost of the sold replacement parts for warranty service of MAN vehicles.

The financial stability indicators of the enterprise demonstrate the positive trends. Thus, the rate of standard hours is stable and showed a slight growth, with a significant increase in the total annual number of hours.

The spare parts are mainly sold through via service. The percentage of the sale of spare parts constitutes 80 %. The remaining 20 % of the spare parts are sold directly to the final consumer, who himself carries out the repair work. The dynamics of its changes depends on changes in the number of job orders.

Analyzing the activity of the car service company “Avers” LLC during the period from 2010 to 2014, we can make a conclusion that the creation of the production logistics system would provide the solution to such pressing tasks as monitoring the activities of structural units and services company and identifying its “bottlenecks”, that generate basic production costs; determining the actual cost of certain kinds of the repair and maintenance services of rolling stock, infrastructure, bringing in the changes to the production structure in order to increase really profitable types of services.

Key words: auto service company in Ukraine, logistic concept, ABC-XYZ analysis, logistics.

Постановка проблеми. Послуги з вантажного перевезення автотранспортне підприємство може надавати лише з використанням надійного рухомого складу. Підтримка його в робочому стані потребує вдосконалення роботи не лише служб, зайнятих його технічним обслуговуванням і ремонтом, а й системи їх матеріально-технічного забезпечення [6].

Система матеріально-технічного забезпечення автомобільного сервісу суттєво впливає на технічну готовність рухомого складу. Удосконалення процесу організації забезпечення є одним із напрямків підвищення ефективності експлуатації транспорту.

Важливим елементом системи матеріально-технічного забезпечення в автосервісних підприємствах є підсистема керування запасами запасних частин.

Управління матеріально-технічним забезпеченням у сучасних ринкових умовах за нестабільності поставок пов'язане з контролем, нормуванням і регулюванням номенклатури та кількості поставок [7].

Враховуючи сказане, очевидно, що обґрунтування ефективної системи матеріально-технічного постачання та адаптація її до можливих змін ринкового середовища належать до винятково актуальних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчать роботи багатьох дослідників, важливими шляхами вдосконалення функціонування автосервісних підприємств є застосування логістики під час формування системи матеріально-технічного забезпечення технологічних процесів, вдосконалення організації і управління виробничої діяльності.

Вагомий внесок зробили і українські дослідники у цьому аспекті. Серед них можна назвати В. Біліченка [1], А. Бойко [2], М. Мастепана [4], Л. Миротіна, В. Лукінського, О. Маркова [3], О. Січко, Н. Рибалко, С. Смерічевську [5], М. Olishevych [10]. Однак чимало конкретних збодинних питань поки що залишаються поза увагою дослідників. Це питання вдосконалення управління системи матеріально-технічного забезпечення автосервісних підприємств в Україні, які досі окремо не досліджувалися і потребують глибокого теоретичного, методологічного та практичного опрацювання.

Метою нашого дослідження є аналіз сучасного стану системи матеріально-технічного забезпечення автосервісних підприємств України з урахуванням теперішніх тенденцій показників їх діяльності та розроблення концепції стратегії її розвитку на прикладі СТО “Аверс”, враховуючи логістичну концепцію.

Виклад основного матеріалу. Матеріально-технічне забезпечення підприємства автосервісу як одна з галузей сфери товарного обігу, яка виконує функції обігу засобів виробництва як система опосередкованих зв'язків між виробництвом та споживачем продукції виробничо-технічного призначення. Його діяльність з розширенням масштабів виробництва безперервно зростає [3,6].

Утворюючи міжгалузеві зв'язки при наданні послуг автосервісу, створюючи структуру матеріально-технічного забезпечення, сприяють скороченню часу виробництва, підвищенню його

ефективності та якості послуг завдяки ритмічному, своєчасному забезпеченню підприємств партіями різних видів сировини, матеріалів, обладнання, запасних частин, палива [10].

На основі вивчення споживання продукції виробничо-технічного призначення та умов її раціонального використання структура матеріально-технічного забезпечення безпосередньо впливає на покращення використання матеріальних ресурсів, впровадження у виробництво прогресивних матеріалів та ефективних технологічних рішень. Вплив структури матеріально-технічного забезпечення на режим використання ресурсів у народному господарстві проявляється практично через всі аспекти їх діяльності: розподіл продукції, координацію процесів виробництва продукції автосервісу та споживання, оптимальне розміщення замовлень у промисловості, організацію збуту продукції виробничо-технічного призначення та її рух від виробника до споживача, надання якісних послуг у процесі діяльності підприємств автосервісу [8].

Отже, економічне значення матеріально-технічного забезпечення підприємств автосервісу полягає у [7]:

- безперерйному забезпеченні підприємства автосервісу необхідними матеріалами для надання якісних послуг споживачеві;
- оптимізації господарських зв'язків між підприємством автосервісу та постачальником необхідної продукції (автозапчастини, автодеталі, програмне забезпечення, діагностика, інструменти, аксесуари, мийні та очисні хімікати, мастила та ін.);
- створенні економічно обґрунтованих матеріальних запасів та маневруванні матеріальними ресурсами, необхідними для надання якісних послуг у сфері автосервісного обслуговування;
- застосуванні прогресивних способів транспортування вантажів з метою прискорення та здешевлення процесу обміну;
- раціональному і економічному використанні засобів виробництва в автосервісі;
- зменшенні витрат матеріально-технічного забезпечення підприємств автосервісу.

У процесі матеріально-технічного забезпечення підприємства матеріальними ресурсами здійснюють комплекс заходів з управління матеріальними потоками в межах служби постачання [5].

Одним із варіантів організації матеріально-технічного забезпечення підприємства є зосередження усіх функцій постачання підприємства в одних руках, тобто у підрозділі матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Під час закупівлі матеріальних ресурсів першочергового значення набуває використання інструментів маркетингу в процесі оцінювання кон'юнктури сировини, матеріалів, палива та енергії, визначення цінової політики.

Під час закупівлі матеріальних ресурсів можна використати одне з двох альтернативних рішень:

- самостійне формування асортименту матеріальних ресурсів і закупівля їх безпосередньо у виробника;
- закупівля матеріальних ресурсів у посередника, який спеціалізується на окремих видах ресурсів та формуванні широкого асортименту поставок його споживачам у скомплектованому вигляді.

Слід зазначити, що закупівля матеріальних ресурсів у посередника може бути вигіднішою, ніж безпосередньо у виробників. Це зумовлено такими обставинами [5]:

- закупаючи матеріальні ресурси у посередника, підприємство, як правило, має можливість придбати широкий асортимент продукції відносно невеликими партіями. У результаті цього зменшується потреба у запасах, складах, зменшуються обсяги договірної роботи з виробником окремих видів ресурсів;
- ціна товару (ресурсу) у посередника може бути нижчою, ніж у виробника;
- виробник матеріальних ресурсів може розміщуватися територіально на більшій відстані, ніж посередник. Додаткові транспортні витрати у цьому випадку можуть перевищувати різницю у цінах виробника і посередника.

Існують різні форми забезпечення споживачів матеріальними ресурсами: транзитна, складська, через гуртові бази, за прямими тривалими зв'язками.

Основними формами матеріально-технічного забезпечення підприємства автосервісу є транзитна та складська.

Транзитна форма забезпечення вигідна у тих випадках, коли матеріал надходить до АТП чи СТО у кількостях, не менших за транзитну норму відвантаження. Ця форма забезпечення матеріальними ресурсами дає найбільший економічний ефект щодо рівномірності постачання. Також це гарантує дотримання асортименту, комплектності, якості продукції та інших параметрів при встановленні прямих тривалих зв'язків між споживачами (підприємство автосервісу) та постачальником (гуртові бази, склади, замовлення необхідної продукції у представників фірм).

Такі зв'язки повинні бути встановлені для споживачів з тими постачальниками, від яких отримують велику частку матеріальних ресурсів.

Складська форма постачання матеріальних ресурсів передбачає відправлення цих ресурсів споживачам із складів підприємств-постачальників. Ця форма постачання забезпечує підвищення мобільності матеріальних ресурсів [5].

Організаційно-складська форма забезпечення може здійснюватись різними шляхами, з яких найбільше значення має гуртова торгівля.

Гуртова торгівля збуту забезпечує мобільність матеріальних ресурсів і можливість маневрування ресурсами при забезпеченні ними багатьох споживачів продукцією різноманітної номенклатури. Характерні особливості гуртової торгівлі:

- забезпечення споживачів матеріально-технічними ресурсами через гуртові бази (магазини);
- забезпечення споживачів необхідними видами продукції на основі попередніх замовлень підприємств;
- споживачі можуть купувати на гуртових базах необхідні їм матеріальні ресурси без попередніх замовлень.

Однією з прогресивних форм матеріально-технічного забезпечення підприємства автосервісу різними видами ресурсів є система постачання згідно з термінами: система постачання матеріальних ресурсів до споживача у певній кількості та у потрібний час.

Ця система постачання матеріальних ресурсів у визначені терміни у світовій практиці є однією із найсучасніших і найпопулярніших виробничих розробок.

Варіант аналізу продемонструємо на прикладі аналізу результатів діяльності СТО “Аверс”, яка є офіційним дилером MAN Truck and Bus Ukraine. Станція технічного обслуговування автомобілів призначена для професійного виконання робіт з технічного обслуговування, діагностики та поточного ремонту автотранспорту в гарантійний та післягарантійний період.

Для аналізу ми вибрали декілька показників, які безпосередньо чи опосередковано характеризують матеріально-технічне забезпечення підприємства автосервісу різними видами ресурсів: вартість сервісних робіт; витрати, пов'язані з ними; кількість нарядів-замовлень; вартість проданих запасних частин; вартість проданих оригінальних запчастин для гарантійного обслуговування автомобілів MAN [8]. Крім того, розміри прибутку вираховують як різницю між вартістю робіт і витратами, а також середню вартість одного наряду-замовлення визначають в результаті ділення вартості робіт на кількість нарядів-замовлень. Вихідні дані, взяті з корпоративної звітності СТОА “Аверс” за 2011–2014 рр., та розраховані нами показники наведено в табл. 1–5.

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники по СТО “Аверс”

Заходи	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Кількість механіків	14	15	16	17
Вартість 1 години (UAH)	150	150	162	240
Середня ціна 1 години (UAH)	142,5	142,5	153,9	210
Середнє співвідношення UAH/EURO	1=10,8	1=10,0	1=11,3	1=16,0
Середня вартість 1 години в EURO	13,9	15,0	14,3	13,13
Загальнорічна кількість годин	13200,0	12670,0	14927,0	14074,0

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Кількість годин ремонтів за гарантіями	113,0	28,0	35,0	74,0
Загальнорічна кількість годин – послуг сторонніх організацій	367,4	878,5	1137,0	2280,0
Частка гарантійних робіт у загальному результаті	0,85 %	0,22 %	0,23 %	0,75 %
Частка послуг сторонніх організацій (за кількістю годин)	2,7 %	6,9 %	7,6 %	15,2 %
Загальна площа робочих приміщень	700 м ²	856 м ²	856 м ²	856 м ²
Кількість в'їздів /виїздів	6	7	7	7
Кількість робочих постів	6	7	7	7

Показники фінансової стійкості підприємства демонструють позитивні тенденції. Так, показник нормо-години є стабільним і продемонстрував незначний ріст за значного зростання загальнорічної кількості годин.

Запасні частини переважно продають через сервіс, де працює два сервіс-менеджери. Процент продажу запасних частин становить 80 % (табл. 2).

Таблиця 2

Продаж запасних частин

Заходи	2011	2012	2013	2014
Кількість менеджерів SP	2	3	3	3
Оборот загальний ІП (без масла), грн., без ПДВ	8416,1	7912,1	6243,4	7190,1
Загальний оборот СП (без масла), євро, без ПДВ	511,7	475,6	576,1	449,4
Загальний оборот ОЛІЯ, грн., без ПДВ	429,0	304,5	291,3	354,5
Оборот загальний ІП MAN (без масла), грн., без ПДВ	995,9	894,7	1669,5	1336,0
Середня маржа НЕ-МАН СП	22 %	20,4 %	24,5 %	24,8 %
Середня людин- маржа ІП	22 %	20,4 %	26,5 %	32 %
Середня маржа масла	18 %	20 %	19 %	20 %
Середній запас МАН С.П., грн., без ПДВ	121,0	244,2	342,1	386,2
Середній запас не-МАН СП, грн., без ПДВ	899,6	1032,9	1152,7	1186,5
Середній запас мастил, грн., без ПДВ	25,1	53,4	83,9	21,9

Інші 20 % запасних частин продаються безпосередньо кінцевому споживачу, який сам проводить ремонтні роботи. Продаж цих запчастин здійснює один менеджер. Для зручної доставки запасних частин використовується автомобіль.

Таблиця 3

АВС-аналіз на базі 2014 результат для постачальників по обороту в гривнях без ПДВ

Рівень	Назва	Об'єми, грн.	Частка, %
1	2	3	4
A	Cargo Parts	1292,1	23,25
A	MTBU	1014,6	18,26
A	Avtorytm	855,5	15,40
A	Omega Avtopostavka	822,6	14,81
A	Castrol Ukraine	218,4	3,93
A	Profi Parts	189,49	3,41
A	Kamaz-trans-service	170,7	3,07
B	KPP Centre	135,4	2,43
B	Track market	86,3	1,55
B	Schwarzmueller	82,7	2,49
B	Avtosfera	67,1	1,21
B	Elit-Ukraine	55,0	0,98

1	2	3	4
B	Prodimex	51,0	0,91
B	Elit-Zahid	46,4	0,84
B	Ukr-Turbo	46,3	0,83
B	Vesma TD	44,2	0,80
B	Vestparts	42,3	0,76
B	Sayevich R. M.	31,7	0,57
B	Astra	29,8	0,54
B	Tir Avto Treyd	23,9	0,43
B	Koronovskiy V. O.	23,5	0,42
B	Kopko A. V.	21,1	0,38
B	Gurman V. O.	18,8	0,34
B	AvtoStandartUkraine	18,1	0,33
B	Company AVERS	17,0	0,31
C	Panasenko T. V.	16,8	0,30
C	Other	135,6	2,44
	Сума	5556,5	100

Таблиця 4

Постачальники оливи, аналіз 2014

Рівень	Назва	Об'єми, грн.	Частка
A	Castrol Ukraine	218,4	83,16 %
B	Vesma TD	44,2	16,84 %
	Сума	262,6	100 %

Таблиця 5

Результати діяльності СТОА "Аверс"

Період		Вартість робіт (тис. грн.)	Витрати (тис. грн.)	Прибуток (тис. грн.)	Наряд- замов- лення (к-сть)	Сер. в-ть одного на- ряд-замовл. (грн.)	Продаж запчастин разом (тис. грн.)	Продаж запчастин MAN (тис. грн.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2011	січ	169	88	81	80*	2114*	517	72
	лют	179	93	86	100	1787	621	136*
	бер	180	94	86	115	1564	649	22
	кві	166	86	80	106	1562	503	37
	тра	178	93	85	119	1494	739*	275*
	чер	198	95	102	98	2019	507	55
	лип	251*	122*	129*	110	2285*	688	41
	сер	197	102	95	124	1589	718*	55
	вер	212	110	102	144*	1473*	647	62
	жов	192	100	92	107	1799	457	44
	лис	229	119	110	127	1806	475	37
гру	228	118	109	111	2051	625	31	
Сер. за рік		193	100	93	112	1741	569	46
2012	січ	140	73	67	111	1262	263*	17*

Продовження табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	лют	154	80	74	117	1314	526	65
	бер	188	98	90	127	1484	429	59
	кві	162	84	78	121	1343	408	29
	тра	191	99	92	146	1310	501	38
	чер	175	91	84	119	1472	543	145*
	лип	214	111	103	156	1373	549	54
	сер	184	96	88	144	1279	555	96
	вер	212	110	102	120	1766	545	110
	жов	229	119	110	134	1711	560	53
	лис	224	116	108	173	1295	554	76
	гру	174	90	83	122	1424	640*	34
<i>Сер. за рік</i>		<i>187</i>	<i>97</i>	<i>90</i>	<i>133</i>	<i>1419</i>	<i>517</i>	<i>62</i>
2013	січ	192	100	92	115	1668	504	119
	лют	255	133	123	137	1864	610	102
	бер	243	126	117	132	1843	710	96
	кві	229	119	110	140	1636	699	97
	тра	162	84	78	124	1304	619	73
	чер	174	90	84	109	1596	549	90
	лип	265	138	127	162	1638	783	142
	сер	178	93	86	159	1121	630	127
	вер	248	129	119	146	1696	896*	180
	жов	271	141	130	125	2171	857	210*
	лис	243	126	117	133	1827	776	109
	гру	199	104	96	119	1675	528	106
<i>Сер. за рік</i>		<i>222</i>	<i>115</i>	<i>106</i>	<i>133</i>	<i>1670</i>	<i>661</i>	<i>113</i>
2014	січ	176	91	84	124	1418	732	136
	лют	222	115	106	116	1912	752	109
	бер	231	120	111	98	2354	560*	81
	кві	197	102	94	107	1837	554*	74
	тра	190	99	91	106	1793	587	64
	чер	228	119	110	112	2038	679	85
	лип	189	98	91	137*	1377*	624	65
	сер	197	102	94	100	1968	771	110
	вер	191	99	92	117	1629	744	182*
	жов	213	111	102	124	1720	716	151
	лис	236	123	113	129	1831	737	146
	гру	208	125	83	95	2187	710	133
<i>Сер. за рік</i>		<i>206</i>	<i>109</i>	<i>98</i>	<i>112</i>	<i>1834</i>	<i>705</i>	<i>105</i>

Джерело: Дані корпоративної звітності підприємства “Аверс” за 2011–2014 рр.

Примітка:

- 1) символом “*” позначено аномальні значення показників;
- 2) середні величини за кожен рік розраховано без врахування аномальних значень.

Як видно із даних, наведених у таблиці, зміни показників роботи автосервісу в першому періоді (2011 р.) відбувалися так: свою роботу автосервісні підприємства починають після 20-тих чисел, коли запрацює банківська система.

Кількість наряд-замовлень з кінця січня починає зростати і в березні вже виходить рівень 110 замовлень на місяць. Стрибки на кривій вартості робіт (рис. 1) або кількості нарядів-замовлень (рис. 2) свідчать, що на кінець місяця закриті не всі наряди. Частина з них будуть продовжені в наступному місяці. Окрім того, проплати за деякими роботами мають відтермінування на 2 тижні або місяць. З потеплінням транспортні засоби активно включаються в роботу – перевезення. Завантаження на сервісах у цей період (місяць червень) спадає. На кінець літа (серпень – вересень) спостерігається деяке збільшення заїздів на сервіс – період літніх відпусток у Європі, але середини літа їх число зростає і виходить на рівень 140–160 замовлень на місяць, вартістю робіт 220–230 тис. грн. Таке зростання вартості робіт, очевидно, пов'язано зі збільшенням кількості нарядів-замовлень. Переважно така ситуація зберігається майже до кінця року. Листопад – грудень – період, коли зростає навантаження на сервіс. Прихід похолодання впливає на роботу пневматики та електроніки. Необхідно провести їх профілактику та видалити накопичену вологу. Окрім того, під кінець року в деяких перевізників закінчуються дозволи на перевезення, і транспорт стає на ТО і Р.

Коли зіставити вартість замовлень і продаж запчастин, то можна виявити певне співвідношення між ними – на 30 тис. грн. виконання робіт робиться замовлення запчастин на 60–70 тис. грн. Очевидно, що основний прибуток для сервісу приносить продаж запчастин. Динаміка його змін залежить від змін кількості нарядів-замовлень.

Продаж запчастин MAN стабільний протягом року і коливається з незначними відхиленнями навколо певної суми.

Аналогічною є ситуація у 2012 і 2013 році.

Починаючи з кінця 2013 року і протягом 2014 зовнішні фактори починають все більше проявлятися. Макроекономічні показники впливають на діяльність автосервісу – ця економічна ситуація зумовлена світовою кризою та війною з Росією. Враховуючи такі зміни, різко понизився рівень платоспроможності власників автомобілів. На автосервіс переважно заїжджають автомобілі не для обслуговування, а ті, які потребують великого ремонту. Вартість робіт у гривнях у цей період починає інтенсивно зростати (до 30 %). Зростає і вартість самих нарядів-замовлень, проте їх кількість зменшується 25–30 %. Це зумовлено зростанням вартості нормогодини. У гривнях зростає і продаж запчастин.

Остаточна картина стає зрозумілою, якщо навести фінансові надходження в міжнародній валюті. Вартість робіт і вартість нарядів-замовлень зменшилась у більш як на 30–35 %. Зменшилась і продаж запчастин, якщо розглядати це у валюті (рис. 6, 7).

Причому продаж запчастин MAN за цей період у валюті не знизився, а навіть дещо зріс.

Аналізуючи діяльність підприємства автомобільного сервісу – ТзОВ “Аверс” в період від 2010 до 2014 рр., дійшли висновків:

- на діяльність автомобільних сервісів значно впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, причому зовнішні – більше;
- однією з найприбутковіших діяльностей автосервісу є продаж автозапчастин;
- в період кризових ситуацій суттєво зменшується кількість заїздів транспорту на обслуговування, оскільки транспортні засоби потребують великих ремонтів;
- гарантійне обслуговування автомобілів і продаж для них запчастин є найстабільнішим видом діяльності, які якнайменше піддаються впливові і внутрішніх, і зовнішніх факторів.

Створення виробничої логістичної системи забезпечило б розв'язання таких актуальних задач, як: контроль за діяльністю структурних підрозділів та служб підприємства й виявлення його “вузьких місць”, які генерують основні виробничі витрати; визначення реальної собівартості певних видів послуг під час ремонту та обслуговування рухомого складу, об'єктів інфраструктури, внесення на основі цього змін у виробничу структуру з метою збільшення обсягу насправді рентабельних видів послуг. Для раціонального управління матеріально-технічним забезпеченням у центрі повинен знаходитися ефективно керований потік інформації, здатної тримати систему матеріального потоку відкритою, тобто здатною пристосовуватися до нових умов ринку. Для забезпечення гнучкої, орієнтованої на споживача логістичної системи необхідно, щоб фізична система функціонувала паралельно до інформаційної системи [6].



Рис. 1. Кількість наряд замовлень з 2011 до 2014

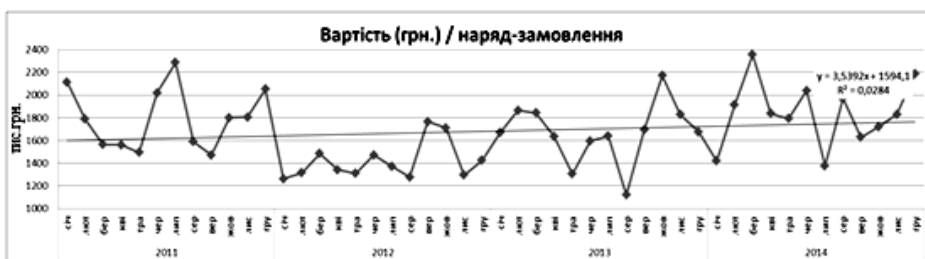


Рис. 2. Вартість наряд замовлень з 2011 до 2014 (тис. грн.)



Рис. 3. Вартість наряд замовлень з 2011 до 2014 (тис. дол.)



Рис. 4. Продаж запчастин з 2011 до 2014 (тис. грн.)



Рис. 5. Продаж запчастин з 2011 до 2014 (тис. дол.)



Рис. 6. Продаж запчастин MAN з 2011 до 2014 (тис. грн.)



Рис. 7. Продаж запчастин MAN з 2011 до 2014 (тис. дол.)

Основними складовими логістики є фізичний розподіл, матеріально-технічне забезпечення виробництва та постачання.

Фізичний розподіл – це діяльність, пов’язана з обслуговуванням споживачів, що вимагає отримання і обробки замовлень; розміщення, зберігання і обробки запасів; транспортування зовнішнім споживачам розподільними каналами. Передбачає координацію з маркетинговими планами з питань ціноутворення, стимулювання збуту, рівня сервісу, умов постачання, процедур розгляду претензій, підтримки життєвого циклу.

Матеріально-технічне забезпечення – це діяльність, пов’язана з плануванням і підтримкою та обслуговуванням процесу технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів в умовах автосервісних підприємств. Необхідність відокремленого аналізу функціонального циклу забезпечення виробництва пояснюється унікальними потребами і обмеженнями, властивими виробничим стратегіям. Сьогодні на перше місце висуваються такі критерії, як гнучкість і здатність до швидкого оновлення асортименту послуг і виробничих технологій [9].

Постачання – це діяльність, пов’язана з придбанням запчастин і матеріалів у зовнішніх постачальників, що потребує планування потреб у ресурсах; вибору джерел постачань; переговорів щодо умов постачань; розміщення замовлень; транспортування, отримання, перевірки відповідності, зберігання, обробки і контролю за якістю ресурсів. Недоліки в постачанні, зменшення обсягів матеріалів у поточних запасах можуть певною мірою компенсуватися економією їх у процесі виробництва. І, навпаки, перевитрати матеріальних ресурсів та їх використання не за прямим призначенням спричиняють невиконання плану виробництва продукції при задовільному матеріальному постачанні.

Інтеграція методології логістики і функціональної діяльності до окремих операцій суттєво підвищує ефективність проміжних і кінцевих результатів діяльності (рис. 8) завдяки логістичному управлінню в системі виробничого обліку запасів автосервісного підприємства. При цьому слід виділити такі характерні види діяльності: планування процесів забезпечення; регулювання реальних процесів постачання; контроль за рухом матеріальних потоків.

Використовуючи такий механізм управління в системі матеріально-технічного забезпечення автосервісних підприємств, можна оптимізувати склад і обсяги партій постачання та підвищити оперативність їх постачання.

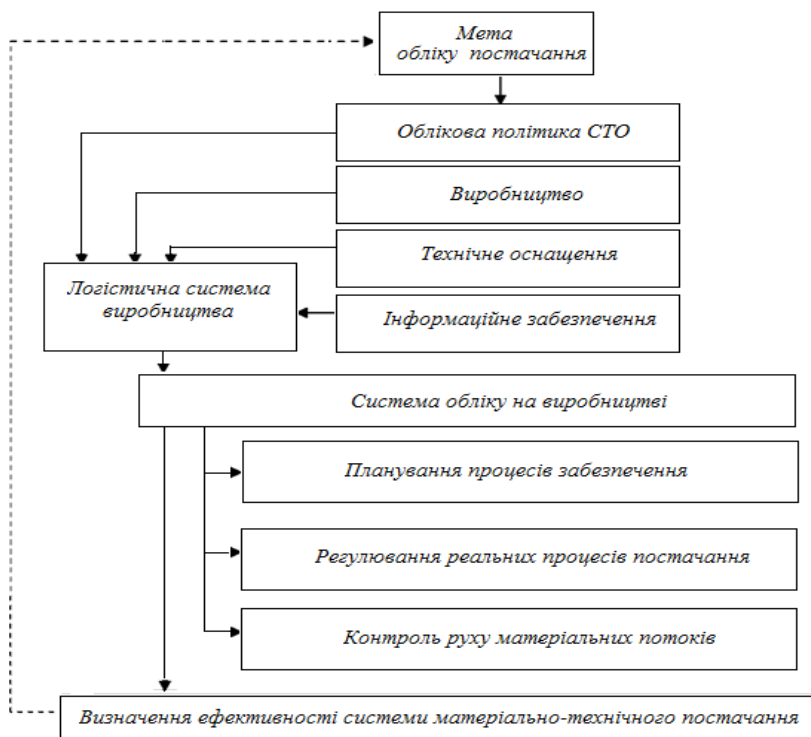


Рис. 8. Механізм управління в системі матеріально-технічного забезпечення

Висновки та перспективи подальших досліджень. Автосервіс сьогодні є одним з найпоширеніших і затребуваних видів бізнесу, проте успішність і прибутковість його залежать від комплексу послуг, які надаються. Це обслуговування споживачів, планування і підтримка процесу технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів, придбання запчастин і матеріалів у зовнішніх постачальників.

Однією з найважливіших функцій підприємств автосервісних послуг є організація документального оформлення та оперативного обліку прийняття замовлень, контроль за їхнім рухом.

Для прийняття рішень з питань управління запасами, збільшення або зменшення обсягів наданих послуг, оновлення переліку додаткових видів робіт необхідна інформація про очікувані витрати й доходи. Логістична підтримка покликана сприяти реалізації саме подібних стратегій, основне її завдання полягає в найефективнішому задоволенні виробничих потреб суб'єктів.

1. Біліченко В. В. Методичні основи розробки проекту стратегічного розвитку підприємств автомобільного транспорту / В. В. Біліченко // Наукові праці Вінницького національного технічного університету. – 2008. – № 3. – С. 162–165. – Бібліогр.: 3 назв.
2. Бойко А. О. Проект відкриття автосервісу “Авто-Плюс” [Електронний ресурс] / А. О. Бойко, Н. В. Бугай // Соціум. Наука. Культура. – 28–30.01.2014. – Режим доступу: <http://int-konf.org/konf012014/702-boyko-a-o-bugay-n-v-proekt-vdkrittya-avtoservisu-avto-plyus.html> (дата звернення: 06.11.2015). – Назва з екрана.
3. Марков О. Д. Станции технического обслуживания автомобилей / О. Д. Марков. – К.: Кондор, 2008. – 536 с. – Бібліогр.: с.529–534.
4. Мастепан М. А. Аналіз залежності рівня попиту послуг автосервісу від платоспроможності споживачів / М. А. Мастепан, Д. М. Мінаков, Т. В. Волобуєва, О. С. Каверін // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2012. – № 3/2(57). – С. 25–27. – Бібліогр.: 6 назв.
5. Смерічевська С. В. Логістична підтримка діяльності автосервісних підприємств / С. В. Смерічевська, М. В. Жаболенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. 3(33). – С. 215–218. – Бібліогр.: 4 назв.
6. Погорелов М. Г. Формування процесу прогнозування попиту на автосервісні послуги /

М. Г. Погорєлов, С. М. Мастепан, О. І. Субочев, В. О. Субочева, М. М. Гуляєв // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Серія: Машиноприладобудування та транспорт. – 2012. – Вип. 135. – С. 240–243. – Бібліогр.: 5 назв. 7. Юськів Б. М. Особливості реалізації логістичної концепції функціонування автосервісного підприємства / Б. М. Юськів, В. М. Юськів // Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Логістика. – 2014. – № 811. – С. 432–437. – Бібліогр.: 17 назв. 8. Юськів В. М. Аналіз внутрішнього потенціалу автосервісного підприємства в рамках логістичної концепції / Б. М. Юськів, В. М. Юськів // Вісник економіки транспорту і промисловості. Українського державного університету залізничного транспорту. – Харків, 2015. – № 52. – С. 84–94. – Бібліогр.: 18 назв. 9. Финансовый портал “Минфин” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/currency/nbu/usd/> (дата звернення: 06.11.2015). – Назва з екрана. 10. Olishevych M. Optimization of information flows of logistic supply chain. // ECONTECHMOD. An International Quarterly Journal – 2015. Vol. 4, No. 4, 71–76. – Бібліогр.: 26 назв.

1. Bilichenko V. V. (2008) *Metodychni osnovy rozrobky proekty stratygichnogo rozvytku pidpryemstv avtomobilnogo transporty [Methodical bases of drafting strategic development of road transport enterprises]. Naukovi pratsi Vinnytskoho natsionalnoho tekhnichnogo universytetu – Scientific works of Vinnytsia National Technical University, 3, 162–165 [in Ukrainian].* 2. Boyko. A. O., & Buhay N. V. (2014) *Proekt vidkryttya avtoservisu “Avto-Plyus” [Project Car opening “Auto-Plus”]. Sotsium. Nauka. Kultura – Society. Science. Culture Retrieved from.* 3. <http://int-konf.org/konf012014/702-boyko-a-o-bugay-n-v-proekt-vdkryttya-avtoservisu-avto-plyus.html> [in Ukrainian]. 3. Markov O. D. (2008) *Stantsiy tekhnichnogo obsluhovuvannya tekhnichnykh transportnykh zasobiv [Markov OD of service stations of technical vehicles]. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].* 4. Mastepan M. A., & Minakov D. M., & Volobuyeva T. V., & Kaverin O. S. (2012) *Analiz zalezhnosti rivnya popytu posluh avtoservisu vid platospromozhnosti spozhyvachiv [Analysis of the relationship of supply auto services on the solvency of customers]. Vostochno-Evropeyskyy zhurnal peredovykh tekhnolohyy – East Evropeyskyy peredovyyh technology magazine, 3/2(57), 25–27 [in Ukrainian].* 5. Smerichevska S. V., & Zhabolenko, M. V., (2010) *Lohistychna pidtrymka diyalnosti avtoservisnykh pidpryemstv [Logistic Support of auto service companies]. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economics, 3(33), 215–218 [in Ukrainian].* 6. Pohoryelov M. H., & Mastepan S. M., & Subochev O. I., & Subocheva V. O., & Hulyayev M. M. (2012) *Formuvannya protsesu prohnozuvannya popytu na avtoservisni posluhy [Formation process of forecasting the demand for car care services]. Visnyk SevNTU: zb. nauk. pr. Seriya: Mashynopryladobuduvannya ta transport – Herald SevNTU: Coll. Science. pr. Series: Mashynopryladobuduvannya and transport, 135, 240–243 [in Ukrainian].* 7. Yuskiv B. M., & Yuskiv V. M. (2014) *Osoblyvosti realizatsiyi lohistychnoyi kontseptsiyi funktsionuvannya avtoservisnoho pidpryemstva [Implementation details of the logistics operation concept autoservice enterprises]. Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnikha”. Lohistyka – Proceedings of the National University “Lviv Polytechnic”. Logistics, 811, 432–437 [in Ukrainian].* 8. Yuskiv B. M., & Yuskiv V. M. (2015) *Analiz vnutrishnoho potentsialu avtoservisnoho pidpryemstva v ramkakh lohistychnoyi kontseptsiyi [Analysis of internal capacity autoservice enterprises within the logistics concept]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Ukrayinskoho derzhavnoho universytetu zaliznychnoho transportu. – Journal of Transport Economics and Industry. Ukrainian State University of Railway Transport, 52, 84 – 94, Kharkiv [in Ukrainian].* 9. Fynansovyy portal “Mynfyn” [Fynansovyy portal “Ministry of Finance”]. Retrieved from <http://minfin.com.ua/currency/nbu/usd/> [in Ukrainian]. 10. Olishevych M. (2015) *Optymizatsiya informatsiynykh potokiv lohistychnoho lantsyuzhka postavok [Optimization of information flows of logistic supply chain.]. ECONTECHMOD. Mizhnarodnyy shchokvartalnyy zhurnal – ECONTECHMOD. An International Quarterly Journal, 4, 71–76 [in Poland].*