

**Національний університет біоресурсів і
природокористування України
Факультет конструювання та дизайну
Науково-дослідний інститут техніки і технологій
Відділення в Любліні Польської академії наук**

**Інженерно-технічний факультет
Словацького університету наук про життя**

Естонський університет наук про життя

**Агроінженерний факультет
Природничого університету в Любліні**

**Інженерно-технічний факультет
Празького університету наук про життя**



**ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
XX МІЖНАРОДНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ
ПРАЦІВНИКІВ, НАУКОВИХ СПІВРОБІТНИКІВ ТА АСПІРАНТІВ
«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНІЧНИХ ТА
БІОЕНЕРГЕТИЧНИХ СИСТЕМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ:
КОНСТРУЮВАННЯ ТА ДИЗАЙН»**

(19-20 березня 2020 року)

Київ-2020

УДК 69.002.5

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО СЕРВІСУ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ

В.І. Лесько, доц.;
І.В. Косминський, к.т.н., доц.

Київський національний університет будівництва і архітектури

Конкуренція на ринку дорожньо-будівельної техніки все більше відходить в сферу сервісу, що надається компаніями-виробниками машин. Покупцеві потрібен сервіс, а це значить, що продавець повинен мати відповіді на низку питань, зокрема: Що станеться, якщо з якої-небудь причини устаткування вийде з ладу? Як і в який час буде проведений ремонт? Ким? За яку плату? Які втрати понесе фірма, якщо обладнання не

буде працювати деякий час? Чи не розумніше купити більш дешеве обладнання, якщо втрати від простою через повільного ремонту поставлять під загрозу виконання планів організації? Ці питання не менш важливі, ніж питання, що стосуються ціни, а в деяких випадках - і технічного рівня продукту. Сьогодні покупці купують не стільки самі дорожньо-будівельні машини, скільки їх сервіс, і тому віддають перевагу продукції фірм, здатних гарантувати негайне і якісне усунення технічних неполадок, які можуть проявитися в процесі експлуатації техніки. На сьогодні власники будівельної техніки мають вибір: створювати власну систему ремонту та обслуговування, самостійно закупувати обладнання та інструмент, організовувати поставки з-за кордону, формувати складський запас запасних частин, готувати кадри і тощо; користуватися послугами компаній, які ремонтують техніку «на коліні», що використовують при цьому найдешевші комплектуючі.

Залучити вже готові ресурси сервісної організації, що має в своїй структурі потужні ремонтні підрозділи, підрозділи постачання оригінальних комплектуючих і комплектуючих від відомих оптових постачальників, а самим сконцентрувати свої зусилля на тому, що приносить йому дохід.

Як показують розрахунки, останній варіант майже завжди виявляється найбільш раціональним. Сьогодні сервіс набирає обертів, стає технологічним, багатофункціональним, перетворюється в самостійний бізнес, з багатомільйонними оборотами. Генеральний напрям його розвитку - звільнити клієнта від проблем, пов'язаних з утриманням і технічним обслуговуванням техніки. Будівельник (дорожник) лише експлуатує техніку; все інше - турбота сервісної компанії. На Заході це досить поширене. Вигоди очевидні - не потрібно збільшувати свій парк, не потрібно перейматися зростанням ремонтної бази, створювати величезні склади запчастин. За інформацією продавців переважна кількість дорожньо-будівельних фірм уже звільнили себе від зберігання запчастин - вони в будь-який момент можуть взяти їх у дилерів або безпосередньо представників фірм і не заморожувати обігові кошти.