

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ЧЕРКАСЬКИЙ АВТОБУС»

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто ключові аспекти діяльності АТ «Черкаський автобус» як провідного виробника пасажирського транспорту в Україні. Визначено переваги системи Кайдзен, щодо підвищення якості та ефективності виробництва.

Ключові слова: машинобудування, автобус, Ataman, локалізація виробництва, система Кайдзен.

Abstract

The key aspects of the activities of Cherkasy Bus JSC as a leading manufacturer of passenger transport in Ukraine are considered. The advantages of the Kaizen system in terms of improving the quality and efficiency of production are identified.

Keywords: mechanical engineering, bus, Ataman, localisation of production, Kaizen system.

Вступ

В умовах сучасних викликів, що стоять перед українським ринком громадського транспорту, існує нагальна потреба в модернізації парку транспортних засобів шляхом впровадження сучасних, економічно ефективних та екологічно безпечних моделей. АТ «Черкаський автобус» успішно закріпило за собою лідерські позиції у ніші виробництва автобусів малої та середньої місткості, ефективно інтегруючи передові світові технології з урахуванням специфіки експлуатації в Україні. Мета роботи – визначити ключові аспекти діяльності АТ «Черкаський автобус», провести SWOT-аналіз діяльності підприємства з подальшим формуванням конкурентних стратегій розвитку.

Результати дослідження

"Черкаський автобус" випускає автобуси малого класу, а також іншу колісну техніку на агрегатах Isuzu, планує інвестувати 200 млн грн у випуск автобусів більшого класу [1]. Діяльність АТ «Черкаський автобус» характеризується унікальною для українського ринку моделлю виробництва, що базується на наступних аспектах:

✓ Технологічний симбіоз: підприємство не просто збирає готові машини, а інтегрує високотехнологічні японські агрегати (двигун, коробка передач, мости ISUZU) у власну конструкцію кузова. Це дозволяє досягти надійності світового рівня при збереженні ремонтпридатності в українських реаліях.

Впровадження системи Кайдзен є прикладом інноваційного підходу, який підвищив якість та ефективність виробництва. Компанія прагне до побудови довіри споживачів та світового визнання [2, ст.17]. Дана система направлена на досягнення досконалості у всьому, що робить підприємство, втілене в конкретні форми, методи, технології й звернене до людей. Працівники постійно виявляють причини виникнення виробничих втрат, а саме:

- перевиробництва;
- втрати машинного часу;
- втрати при транспортуванні;
- втрати при оброблянні;
- втрати, пов'язані з наявними запасами;
- втрати, пов'язані із зайвими переміщеннями;
- втрати через браковані деталі. Після впровадження системи 3S, на меті у підприємства досягти 5S [3].

✓ Гнучкість конструкторських рішень: на відміну від великих конвеєрних гігантів, Черкаський завод здатний швидко адаптувати базову модель під потреби замовника. Це дозволило створити широку лінійку модифікацій: від міських та міжміських автобусів до спеціалізованих автомобілів швидкої допомоги, мобільних лабораторій та шкільних автобусів.

✓ Впровадження інклюзивних стандартів: останні роки діяльність заводу зосереджена на створенні низькопідлогових моделей (Low Entry). Це відповідь на сучасні вимоги доступності транспорту для людей з інвалідністю та батьків з дитячими візками, що є обов'язковою умовою для участі у тендерах на міські перевезення.

✓ Екологічна модернізація: підприємство постійно оновлює паливні системи. Перехід на стандарти Euro-5 та Euro-6 дозволяє продукції конкурувати на зовнішніх ринках та відповідати суворим екологічним нормам України.

✓ Локалізація та економічний ефект: завод забезпечує високий рівень локалізації (виготовлення каркасів, скління, сидінь, пластикових елементів інтер'єру). Це не лише знижує вартість кінцевого продукту порівняно з європейськими аналогами, а й стимулює розвиток суміжних українських галузей.

Головним завданням у сфері якості АТ «Черкаський автобус» є формулювання єдиних цілей і напрямів діяльності підприємства, створення умов для повного залучення усього персоналу в процеси досягнення підприємством його стратегічних та повсякденних задач, реалізації особистих якостей кожного співробітника.

Життєдіяльність підприємства цілком залежить від споживачів продукції, що визначає необхідність визначення, обліку і наступного задоволення не лише сьогоденних запитів споживачів, але і їх майбутніх запитів, метою яких є:

- постійне аналізування та вдосконалення системи менеджменту якості;
- реконструкція виробничої інфраструктури підприємства з метою гарантування забезпечення стабільної якості продукції відповідно до вимог національних та міжнародних стандартів;
- впровадження прогресивного технологічного обладнання з метою зменшення трудомісткості та вдосконалення технологічних процесів;
- впровадження прогресивної організації виробництва в системі Кайдзен;
- випуск автобусів та вантажівок, характеристики яких відповідають вимогам Правил ЄЕК ООН;
- постійне удосконалення та розвиток структури підприємства;
- відбір, навчання та постійне покращення роботи персоналу [3].

На основі проведеного SWOT-аналізу діяльності АТ «Черкаський автобус» (табл.1), було визначено слабкі сторони та загрози для даного підприємства, що дали змогу окреслити стратегічні кроки щодо подальшого розвитку підприємства та мінімізації даних негативних проявів.

Таблиця 1

SWOT-аналіз діяльності АТ «Черкаський автобус»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Висока надійність завдяки агрегатній базі ISUZU.	1. Залежність від курсу валют (імпортні машинокомплекти).
2. Розвинена мережа сервісних центрів по всій Україні.	2. Обмежені можливості виробництва автобусів великого класу (12+ метрів).
3. Величезний досвід у програмі «Шкільний автобус».	3. Висока вартість агрегатів порівняно з китайськими аналогами.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Участь у державних програмах оновлення муніципального транспорту.	1. Конкуренція з боку дешевого вживаного транспорту з Європи.
2. Експорт продукції в країни Східної Європи та Центральної Азії.	2. Нестабільність цін на енергоносії та сировину (метал).
3. Розробка електричних версій автобусів на існуючих шасі.	3. Експансія турецьких та китайських виробників на ринок України.

Вважаємо, що основними стратегіями розвитку для АТ «Черкаський автобус» мають стати класичні конкурентні стратегії розвитку машинобудівних підприємств [4]:

- стратегія інтенсифікації - зростання рівня прибутковості можна досягти шляхом збільшення обсягів виробництва, що можливо при покращенні (модифікації) існуючого товару;
- стратегія стабілізації виробництва - підтримується існуючий рівень виробництва, а видатки на подальший розвиток є мінімальними.

Висновки

АТ «Черкаський автобус» демонструє життєздатну модель розвитку вітчизняного машинобудування через стратегічне партнерство та глибоку локалізацію. Проведений SWOT-аналіз показує, що попри зовнішні загрози, підприємство має стійку нішу завдяки балансу між якістю японських компонентів та адаптивністю української інженерної думки. Запропоновані стратегії інтенсифікації та стабілізації виробництва мають підвищити конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. "Черкаський автобус" планує випускати щомісяця 50 автобусів і 40 вантажівок. (2026). URL: https://www.fixygen.ua/news/20230427/cherkaskij-avtobus.html?utm_source=ukrnet_news (дата звернення 12.03.2026)
2. Коваленко В. Впровадження японської системи якості KAIZEN у діяльність ПРАТ «ІСУЗУ-АТАМАН УКРАЇНА». URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-4821/> (дата звернення 12.03.2026)
3. АТ"Черкаський автобус". Система якості та гарантійні зобов'язання. URL: https://bus.ck.ua/sys_yak_gar.html (дата звернення 11.03.2026)
4. Самофалова М.О. Стратегічні напрями конкурентоспроможного розвитку машинобудівних підприємств. *ГРААЛЬ НАУКИ: міжнар. наук. журнал*. Вінниця: ГО «Європейська наукова платформа»; НУ «Інститут науково-технічної інтеграції та співпраці». 2024. №47. С.356–365. DOI:[10.36074/grail-of-science.20.12.2024.045](https://doi.org/10.36074/grail-of-science.20.12.2024.045)

Самофалова Марія Олексіївна, д.е.н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, e-mail: marija.samofalova@gmail.com

Митюк Анастасія Андріївна – студентка групи МЗД-24мз, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: nastya.mituk.15@gmail.com

Samofalova Mariia, Doctor of Economic Sciences, docent, docent of the Department of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, marija.samofalova@gmail.com

Mityuk Anastasia, student, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, nastya.mituk.15@gmail.com