

*Сафронова Т.А.
студентка гр.51-т*

*Научный руководитель: к. вет. н.,
доцент кафедры «ЭТЛиУК» Левкин Г. Г.*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ЗАПЧАСТЕЙ БЫВШИХ В УПОТРЕБЛЕНИИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Автомобилисты довольно часто спорят о новых и бывших в употреблении запчастях. Одни утверждают, что детали хороши только новые, другие отдают предпочтение исключительно качественным оригинальным б/у узлам и агрегатам. Так называемые контрактные запчасти (б/у) снимаются с автомобилей преимущественно в Японии с «Тойот» и других автомобилей, произведенных в Азиатско-Тихоокеанском регионе. [1]

Основой для успешной торговли машинами является системная организация товаропроводящих сетей для продвижения машин, запасных частей и услуг по ремонту.

Если учесть, что в связи с экономическим кризисом доходы многих наших сограждан существенно уменьшились, и покупать новые оригинальные запчасти стало весьма накладно, контрактные запчасти представляют собой практически идеальный выход из этой ситуации.

Следовательно, актуальность данной темы объясняется тем, что одной из главных проблем является отсутствие организации поставок запасных частей, которая гарантирует доставку ремонтнику или конечному потребителю в любой точке рынка любой детали в течение суток с момента обращения. Недаром ведь в последнее время спрос на контрактные запасные части устойчиво постоянно растет, причем не только в нашей стране и в Японии.

Целью работы является анализ и разработка путей совершенствования системы управления запасами оптового торгового предприятия по продаже б/у запасных частей для автомобилей японского производства на омском рынке.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи: изучить понятие бывших в употреблении запасных частей; охарактеризовать рынок и предприятия по продаже б/у запчастей в г.Омске; определить основные проблемы в работе предприятий, связанные с управлением запасов; предложить пути решения выявленных проблем.

Информационной базой для исследования данной темы послужили научные материалы по логистике, интернет-источники об омских оптовых торговых предприятиях по продаже б/у запчастей, опрос представителей омских предприятий, а также пособие для автовладельцев и продавцов запасными частями.

Бывшие в употреблении автозапчасти - это детали и узлы, которые поставляются с уже разобранных или списанных автомобилей. Как правило, они привозятся в Россию из Японии, Европы и Владивостока в разобранном

виде и находятся в хорошем техническом состоянии, так как автомобили проходят своевременное техническое обслуживание и при этом используются только оригинальные детали. [2]

Однако такие запчасти имеют как свои преимущества, так и недостатки.

Преимущества б/у запчастей: стоимость может быть ниже в несколько раз, чем цена новых оригинальных автозапчастей для автомобиля; оригинальность запчастей - должны идеально подойти для конкретной модели автомобиля; замена целыми блоками и агрегатами – это зачастую дает больший эффект при меньших затратах, чем просто замена одной износившейся детали на новую.

Недостатки: невозможность измерить степень их износа, соответственно, трудно спрогнозировать, насколько быстро закончится оставшийся ресурс детали; сервис-центры и магазины, которые торгуют контрактными японскими автозапчастями, не могут предоставить гарантию на подобные детали; проверить работоспособность некоторых узлов и деталей до установки на машину подчас также невозможно, что увеличивает степень риска покупки некачественной запчасти. [3]

Рынок б/у запасных частей - явление, весьма характерное для сибирского и дальневосточного регионов, где автовладельцы зачастую предпочитают не ремонтировать двигатель с помощью новых комплектующих, а купить целиком другой - двигатель бывший в употреблении, но с еще приличным остаточным ресурсом. Не брать новые амортизаторы или фары, а купить б/у, снятые с разобранной в Японии машины. Так выходит дешевле, иногда - надежнее, а в некоторых случаях - безусловно, логичнее, потому что японские автомобили зачастую имеют малый пробег, что позволяет даже сохранить в целости резиновые детали автомобиля, также запчасти проходят предпродажную проверку, что гарантирует не только работоспособность запчастей, но и их высокое качество.

Исследуемый рынок находится на начальном этапе развития и пока плохо структурирован. Сегментирование рынка в Российской Федерации автозапчастей для импортных автомобилей можно провести по следующим основаниям: по степени необходимости для автомобиля; по типу автомобиля; по производителю; по ценовым характеристикам автозапчастей и видам продукции; по назначению/потреблению автозапчастей.[4]

На основе опроса представителей омских предприятий и автомобильного рынка по продаже б/у запчастей было выявлено, что во многих оптовых торговых предприятиях поставка запасных частей осуществляется исключительно на основании предложения поставщиков, т.е. нет возможности поставки по заказу (система поставки «выталкивающего» типа). Оптовик получает предложение (нетвердую оферту) о поставке партии деталей, которую может приобрести целиком или отказаться от поставки.

На состав товарных партий и время поставки оптовый покупатель не может оказать влияния, так в случае отказа партия сбывается другому оптовику. Поставщики не осуществляют хранение запасов партий деталей на

складах, система автоматизированного учета товарно-материальных ценностей у поставщиков отсутствует.

Наиболее популярными для Западно-Сибирского региона японскими марками автомобилей являются Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Mitsubishi, Suzuki, Subaru, Lexus, Isuzu.

На сегодняшний день рынок б/у автозапчастей в г. Омске составляют следующие торговые предприятия: «Реактор», «Ваш друг», ТД «Бегемот», «Автотехцентр плюс», «Западно-Сибирский Альянс», «Глобус-сервис», «AutoTown». Здесь можно приобрести как оригинальные, так и неоригинальные запчасти для автомобиля, купить радиатор, детали кузова, подвески, двигателя и другие детали наиболее востребованные автолюбителями. Предприятия сотрудничают только с надежными и проверенными производителями автозапчастей. [5]

Основной ассортимент оригинальных и неоригинальных запчастей омских торговых предприятий – это фильтры (масляные, топливные, воздушные); детали тормозной системы (колодки, диски, барабаны, суппорты, шланги, цилиндры); подвески и рулевого управления (амортизаторы, пружины, рычаги, шаровые опоры, рулевые тяги и их наконечники, сайлент-блоки); детали двигателя (сальники, прокладки, поршневые кольца, «вкладыши»); детали системы охлаждения (радиаторы, помпы); детали системы выпуска (глушители); детали системы зажигания и электроники (свечи, провода высокого напряжения, катушки, коммутаторы, датчики); детали электрики (стартеры и генераторы, датчики, лампочки); детали трансмиссии: диски и корзины сцепления, выжимные подшипники, крестовины, ШРУСы; моторные запчасти: поршневые кольца, «вкладыши», прокладки, сальники; приводные ремни.

Особенности ценообразования на автомобильные запасные части в г. Омске заключается в том, что в области заказа запчастей ценообразование одной и той же детали может отличаться в 2-3,5 раза. Зависит это от того оригинальная ли или нет деталь, место, откуда доставляют деталь, место самого заказа.

Изучив омский рынок автозапчастей, можно выделить несколько ключевых проблем: отсутствие информационных потоков от оптового торгового предприятия к поставщикам в виде заявок на поставки; отсутствует единая номенклатура запчастей у поставщиков и каждый поставщик, каждый филиал оптового торгового предприятия, эту номенклатуру разрабатывает самостоятельно, поэтому и возникают сложности с автоматической заявкой нужных деталей с учетом имеющегося запаса на складе оптовика. Кроме того, у поставщиков возникают затруднения во введении информации о собственных запасах в информационную систему учета; отсутствие постоянного потока покупателей.

Анализируя недостатки торговых предприятий, можно предложить следующие пути решения.

Во-первых, это совершенствование системы заказов и поставок. Необходимо изменить учет запасов и управление материальными потоками у торгового предприятия.

Во-вторых, разработать ассортиментную матрицу и выделить группы (категорий) со схожими характеристиками спроса. Появится возможность создания экспертной системы; создания механизма определения потребностей в закупке по отдельным позициям; повышения надежности функционирования предприятия; учитывать свойства единиц хранения при размещении их на складах (основном или дополнительных); обоснования необходимости приобретения дополнительных партий деталей; исключения закупки деталей, потенциально попадающих в неликвидные запасы.

В-третьих, создать интернет-магазин, для повышения уровня обслуживания потребителей торгового предприятия и принятия заявок от покупателей по интернет. При заявке через интернет время от заявки до приобретения увеличивается в пользу торгового предприятия, которое можно потратить на сборку заказов и перемещение их в зону продажи.

Таким образом, для дальнейшего развития торгового предприятия по закупке и продаже контрактных запчастей необходимо комплексное решение. Одномоментное решение существующих проблем невозможно. Только путем поэтапного решения отдельных задач возможен дальнейший рост и развитие системы управления запасами.

Список литературы

1. Волгин В.В. Автовладельцу все о запасных частях. – М. ООО «Издательство Астрель», 2004г. – с.5-46.
2. Контрактные запчасти. Режим доступа: [http:// www.avtojar.ru](http://www.avtojar.ru)
3. Товары и услуги. Режим доступа: [http:// www.avtokontrakt.tiu.ru](http://www.avtokontrakt.tiu.ru)
4. Журнал потребителя /Авто/ [http:// www.genby.ru /automotiv](http://www.genby.ru/automotiv)
5. Омский авторынок онлайн. Режим доступа: [http:// www.omskmoto.ru](http://www.omskmoto.ru)