

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПАСНИМИ ЧАСТИНАМИ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі проведено аналіз організації забезпечення автотранспортних підприємств запасними частинами, розглянуто різні способи їх придбання. Визначено фактори, які впливають на нерівномірність попиту запасних частин.

Ключові слова: запасні частини, автотранспортне підприємство, постачальник, склад.

В Україні функціонує ринкова система матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) автотранспортних підприємств. Формування існуючої системи МТЗ відбувається з наслідуванням досягнень європейських країн, тому на сьогоднішній день існуючі підходи до організації забезпечення запасними частинами автотранспортних підприємств володіють рядом спільних рис, характерних для зарубіжних систем забезпечення запасами [1]. Так, на ринку запасних частин з'явилися дилери зарубіжних виробників, які організували МТЗ, відповідно до схеми, яка прийнята в країні-виробнику, з врахуванням деяких особливостей українського ринку автомобільних запасних частин. Крім того, на даний момент практично не використовується відновлення запасних частин, проте на ринку залишається велика кількість підприємств, які здійснюють ремонт окремих агрегатів та вузлів автомобіля.

Лише незначна кількість підприємств, які реалізують запасні частини для автомобілів використовують в своїй роботі каталожну нумерацію прийняту заводом-виробником автомобілів в складському та управлінському обліку [2].

Здебільшого використовується розподіл всієї номенклатури автомобільних запасних частин (незалежно від марочності та цільового призначення автомобілів) на такі групи: «популярні», високо ходові запасні частини, які забезпечують до 90% продаж, проте складають менше 3% номенклатури; малоходові запасні частини, які забезпечують до 10% продажів запасних частин, проте складають до 50% всієї номенклатури запасних частин [2,3].

Тому, в умовах ситуації, що склалась на сьогоднішній день на ринку запасних частин процес пошуку і вибору постачальників запасних частин дещо змінився. Рішення такого роду приймаються тепер з урахуванням можливості встановлення довгострокових зв'язків з найбільш важливими постачальниками. При цьому з однієї сторони, як автотранспортне підприємство так і постачальник запасних частин, з іншої, нерідко беруть на себе ризики ринку, що дає їм можливість спільно долати важкі часи і процвітати в періоди підйому. Отже, вибір постачальників запасних частин повинен здійснюватися з урахуванням їх можливого внеску в розвиток на перспективу, а не просто виходячи із здатності одного з них запропонувати свою продукцію на вигідніших умовах.

Автотранспортні підприємства для придбання запасних частин застосовують такі підходи: прямі господарські зв'язки між виробниками і споживачами; оптова торгівля; придбання запасних частин на підприємствах дрібної роздрібною торгівлі [4]. При прямих зв'язках між постачальником і споживачем укладається договір на поставку продукції, в якому обумовлюються вимоги до якості запасних частин, терміни і обсяги поставок, форми і терміни оплати, взаємна відповідальність за порушення умов договору. Транзитна форма матеріально-технічного забезпечення (безпосередньо від виробника до споживача) сприяє скороченню термінів перебування запасних частин у сфері обігу, а також зменшенню витрат на вантажно-розвантажувальні роботи і зберігання на проміжних складах і базах підприємств оптової торгівлі.

Широке поширення при забезпеченні автотранспортних підприємств необхідними запасними частинами отримала оптова торгівля, при якій договори на поставку укладаються з оптовими організаціями. Виступаючи в якості посередника між виробником і споживачем, оптова організація здійснює поставку широкого переліку найменувань запасних частин і матеріалів, і часто виявляється економічно більш вигідною формою забезпечення споживачів необхідними матеріально-технічними ресурсами. Оптова торгівля передбачає використання складської форми

організації збуту (регіональних баз і складів). Ця форма може застосовуватися на великих і середніх автотранспортних підприємствах.

Продажем запасних частин до вітчизняних автомобілів займаються безліч дрібних, середній і великих підприємств (оптовики, магазини, ринки), які отримують деталі як у заводів-виробників автомобілів і запасних частин, так і у імітаторів (вітчизняних і зарубіжних). З'явилися на ринку і незалежні ремонтники, які торгують уживаними і відновленими деталями.

На ринку запасних частин працює досить велика кількість різних агентських фірм, які торгують оптом і в роздріб запасними частинами, які використовуються виробниками автомобілів в якості комплектуючих. Споживачами запасних частин на ринку є численні підприємства різних форм власності і власники автомобілів. У першу чергу це великі автотранспортні підприємства, які мають великий, але досить однотипний парк, котрі мають власну виробничо-технічну базу. Вони самі оптом закупають необхідні запасні частини та матеріали, зберігають їх на своїх складах і використовують для проведення технічного обслуговування і ремонту. Інші великі підприємства, що мають великий різномарочний парк, через порівняно великий обсяг необхідної номенклатури купують запасні частини дрібним оптом і в роздріб, користуючись послугами посередників.

Численна група дрібних автотранспортних підприємств - типові дрібнооптові і роздрібні споживачі запасних частин і матеріалів. Автотранспортні підприємства, що експлуатують автомобілі іноземного виробництва, при вирішенні проблем постачання орієнтуються не тільки на товарні ринки, але й на мережу дилерів різних фірм, які виробляють автотранспортні засоби.

Деякі іноземні заводи-виробники автотранспортної техніки організують систему дистрибуції запасних частин для автомобілів однієї марки. Зазвичай така система складається з складів трьох рівнів: центрального складу запасних частин, регіональних складів і складів дилерів. Така система постачання запасними частинами характеризується значними термінами виконання термінового замовлення запасних частин з центрального складу, при відсутності необхідних запасних частин на регіональних складах.

Забезпечення необхідного рівня доступності запасних частин для рухомого складу автотранспортного підприємства є можливим шляхом створення достатніх потужностей з постачання запасних частин і організації ефективної системи їх розподілу в регіоні. Проте навіть в тих випадках, коли постачається достатня кількість запасних частин, може виникнути ситуація, при якій потреба в запасних частинах в конкретному регіоні не може бути задоволена відразу, що може спричинити простої рухомого складу по причині відсутності або нерівномірності надходження запасних частин.

Аналіз організації забезпечення автотранспортних підприємств запасними частинами показує, що в сумарному вираженні наднормативні запаси запасних частин можуть досягати майже річного фонду. У той же час автотранспортні підприємства, як правило, зазнають серйозних труднощів з окремими запасними частинами, через відсутність яких велика кількість автомобілів простоє в очікуванні ремонту. Це викликано тим, що існуюча практика постачання запасних частин не враховує ряд особливостей, які є характерними лише для окремих автотранспортних підприємств (кліматичних особливостей зони розташування автотранспортного підприємства, інтенсивність експлуатації та вікова структура автопарку, його різномарочність).

Тому, для автотранспортних підприємств важливо на основі прогнозів своєчасно передбачати, коли і у якій кількості будуть потрібні запасні частини, і, виходячи з цього, забезпечувати їх регулярне постачання. При цьому необхідно враховувати нерівномірність попиту протягом року навіть на одну й ту саму деталь.

Коливання попиту на запасні частини утворюються під впливом економічних, технічних, сезонних, кліматичних чинників, прояв і силу впливу яких необхідно передбачати.

План постачання та відповідно постачальників запасних частин необхідно розробляти з урахуванням витрат, виявлених за даними попередніх років, а також корективів, які враховують кількість, структуру і вік рухомого складу, що перебуває в експлуатації. Матеріалів.

Висновки

Поліпшити організацію забезпечення запасними частинами автотранспортних підприємств можливо шляхом, своєчасного прогнозування необхідної номенклатури та кількості запасних частин. Таким чином у автотранспортного підприємства з'являється можливість налагодження контактів з новими постачальниками запасних частин і підтримання своєї матеріально-технічної бази.

1. Щетина В.А. Снабжение запасными частями на автомобильном транспорте / Щетина В. А., Лукинский В.С., Сергеев В.И. – М.: Транспорт, 1988 – 112 с.
2. Лукинский В.С. Логистика автомобильного транспорта / Лукинский В.С., Бережной В.И., Бережная Е.В. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 368 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 425 с.
4. Напхоненко Н. В. Экономика предприятий автомобильного транспорта: учебное пособие / под ред. Н.В.Напхоненко. – Москва: ИКЦ "МарТ", 2008. – 480 с.