**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ.

Обеспечение машин запасными частями.

Снабжение неоригинальными запасными частями,

Операции службы запасных частей.

Организация склада.

Адресная система.

Учетные параметры .

Управление запасами при ручном учёте.

Должностные инструкции .

Литература,

Оглавление

**ВВЕДЕНИЕ**

Запасные части, как и любой товар, имеют свою цену, качество и способность удовлетворять потребности людей. Следовательно, эти три параметра должны быть конкурентоспособны.

**Склад запасных частей**

Приемка поступивших товаров, проверка количества и качества.

Подготовка претензий на поврежденные запасные части и неудовлетворительное исполнение отгрузок поставщиками.

Размещение товаров для хранения.

Обеспечение сохранности товаров от повреждений и хищений.

Соблюдение системы хранения и организации запасов во избежание пересортицы, размещение товаров наиболее экономичным способом. Своевременная корректировка базы данных при изменением адресов хранения деталей.

Подбор, упаковка и выдача товаров по заказам клиентов.

Ведение оперативного и финансового учета движения товаров.

Контроль изменений номенклатуры запасных частей поставщиками.

Предотвращение накопления неликвидов.

Перманентная инвентаризация запасов, выборочная проверка соответствия фактического наличия данным компьютерного учета, установление фактов хищений и порчи товаров.

Экспедирование получаемых и отгружаемых партий товаров.

Обеспечение жизнедеятельности склада (ремонт помещений, теловодоэнергоснабжение и т. д.).

Обеспечение эффективного планирования, адекватного имеющимся мощностям и рабочей силе.

Обеспечение безопасности сотрудников, клиентов, машин, оборудования и собственности фирмы установлением жестких мер по технике безопасности и контролем их исполнения.

Анализ результатов деятельности склада по установленным критериям.

Эффективное использование объема склада, оптимизация оборудования склада, минимизация расходов, сокращение непродуктивных затрат времени.

Разработка мер по повышению конкурентоспособности предприятия.

Подготовка аналитических материалов и прогнозов для выработки решений по управлению деятельностью предприятия.

Постановка задач для применения современных компьютерных технологий в деятельности склада и предприятие.

Повышение квалификации персонала!

склад запасная часть учет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАШИН ОРИГИНАЛЬНЫМИ ЗАПАСНЫМИ ЧАСТЯМИ

Продуценты машин не продают технику на новых рынках, не организовав предварительно полноценные сервисные точки для гарантийного обслуживания и продажи запасных частей, иначе можно потерять рынок после первых же гарантийных неурядиц или случаев отсутствия запчастей. Молва среди покупателей быстро подпортит мнение о поставщике, конкуренты тоже не дремлют и каждый промах используют для вытеснения его с рынка.

Основой для успешной торговли машинами за рубежом является системная организация товаропроводящих сетей для продвижения машин, запасных частей и услуг по ремонту. Такие сети предоставляют, в соответствии с требованиями законов о защите прав потребителей, в каждом предприятии, торгующем техникой от имени изготовителя, весь комплекс услуг по гарантийным и последующим ремонтам силами обученных изготовителями механиков.

Самое главное, сети обеспечивают такую организацию поставок запасных частей, которая гарантирует доставку ремонтнику или конечному потребителю в любой точке рынка любой детали в течение суток с момента обращения. Все организационные и управленческие решения в таких сетях базируются на максимальном соблюдении интересов потребителя.

Оригинальные запасные части поставляются, в соответствии с законодательством о защите прав потребителей почти всех стран, включая Россию, в течение всего срока выпуска соответствующих моделей машин и не менее 8—10 лет после прекращения выпуска машин.

Качество обеспечения запасными частями — полная номенклатура и максимум сутки на ожидание детали — самый главный аргумент для привлечения дилеров и обеспечения конкурентоспособности техники. Это поняли полвека назад все зарубежные организаторы торговли техникой и приняли необходимые меры.

Товаропроводящие системы включают три уровня складов:

* центральные или зональные склады изготовителей, обслуживающие региональные склады своей системы продвижения товаров в географических или административных регионах;
* региональные склады, обслуживающие своих дилеров в одном регионе;
* дилерские, обслуживающие розничных и мелкооптовых потребителей в районах потребления товаров.

Зональные и региональные склады называют дистрибьюторскими (распределительными), так как они реализуют товары оптом не конечным потребителям, а соответствующим складам — звеньям товаропроводящих систем.

Дилерские (торговые) склады реализуют товары розничным потребителям непосредственно и через своих торговых агентов, содержащих магазины или другие пункты сбыта. Дилерские склады тоже выполняют распределительные функции, но мелкооптовыми партиями.

Задачи дистрибьюторских складов — организация эффективной деятельности по обеспечению товаропроводящей сети, критерии эффективности — удовлетворение заказов по номенклатуре на 90—95% (для складов официальных дистрибьюторов), срочные отгрузки в течение суток за пределы области, в течение полусуток в пределах области. Несрочные отгрузки — в течение не более 2 дней. Региональные дистрибьюторские склады являются важнейшими и высокорентабельными звеньями сбытовых сетей. Они превращают случайный спрос отдельных потребителей в свой детерминированный спрос, поддающийся анализу и прогнозу, т. е. в предварительные оптовые заказы заводам, так необходимые для планирования производства и управления совокупным запасом деталей во всей товаропроводящей сети.

Новой техникой торгуют только предприятия, уполномоченные изготовителями машин представлять интересы изготовителей, рассматривать на месте все претензии по гарантиям, осуществлять ремонт только в соответствии с технологией, рекомендованной изготовителями, обеспечивать поставку любых запасных частей, включенных в прейскуранты изготовителей.

Такие предприятия называются полномочными дилерами, в англоязычных странах authorized dealer, во франкоязычных — concessionaire autorise. И буквальный, и смысловой перевод - означает, что дилер или концессионер уполномочены — т. е. им доверено, разрешено и поручено — решать все вопросы и проблемы, связанные с продаваемой техникой. В России их называют официальными дилерами. Несложно догадаться, что дилеры могут решать проблемы, только имея полную техническую, информационную, правовую и ценовую поддержку изготовителя. Все эти вопросы оговорены в дилерских соглашениях или условиях торговой политики продуцентов машин.

Дилеры — самостоятельные предприятия, работающие с товарами продуцентов машин по договорам. Поставщики машин своей товарной и торговой политикой стараются исключить любые риски, которые могут по их вине привести к разорению дилеров — это важно, в первую очередь, для самих продуцентов машин, так как с банкротством дилера они теряют торговую и сервисную точку в районе, чем не преминут воспользоваться конкуренты.

Компания "John Deere", имеющая в Канаде центральный склад запасных частей и несколько региональных, с 1973 г. применяет единую систему управления запасами на всех своих складах в стране, названную "FLAH" (Fast Locating and Handling). Одной из задач этой системы является координация связей между складами, при которой поставка запасных частей по заказам дилеров осуществляется с ближайших к ним региональных складов — даже если в момент заказа необходимых деталей нет в наличии. В последнем случае компьютер регионального склада, получившего заказ, который не может быть выполнен, немедленно сообщает о нем по каналам связи центральному складу; компьютер центрального склада устанавливает, в каком из ближайших региональных складов имеются необходимые запасные части и дает команду отгрузить их в адрес того склада, к которому обратился дилер. Так действует система при обычных заказах. При поступлении срочных заказов запасные части, отсутствующие на ближайшем к дилеру складе, отгружаются другим региональным или центральным складом непосредственно заказчику.

Эта система позволила значительно улучшить управление запасами и поставками: 95% срочных заказов дилеров выполняются ближайшим региональным складом компании, 3% — соседним к ближайшему складу и только 2% — центральным складом. Подобные системы компания "John Deere" ввела и в других странах, где продаются ее тракторы.

У компаний, реализующих множество моделей машин на больших территориях или во многих странах, например, "Ford" и "International Harvester", вместо центрального склада или наряду с ним, имеются зональные склады, которым поручено обслуживание только региональных складов. Управление запасами в системах складов осуществляется централизованно, это способствует сокращению запасов в системах.

Региональные и национальные склады оснащены компьютерами, взаимодействующими с главным вычислительным центром в городе Хинсдейл, недалеко от Чикаго. Центральный склад расположен в городе Бродвью, два национальных склада — в городах Бедфорд-Парк и Форт-Уэйн. Районные склады расположены в городах Атланта, Балтимор, Колум-бус, Даллас, Мемфис, Канзас-Сити, Ричмонд и Сент-Пол.

**СНАБЖНИЕ НЕОРИГИНАЛЬНЫМИ ЗАПАСНЫМИ ЧАСТЯМИ**

Неоригинальные запасные части выпускают фирмы-имитаторы без гарантии соответствия техническим требованиям автозаводов. Неоригинальные запчасти могут быть изготовлены с нарушением стандартов безопасности, надежности и долговечности, ожидаемых потребителями и этим вредят репутации и бизнесу автокомпании. Цены на неоригинальные запчасти ниже, но и качество, как правило, ниже стандартов автокомпаний. Неоригинальные запчасти поставляются только для моделей, выпускающихся с конвейера и несколько лет после прекращения выпуска машин, но менее 8—10 лет, установленных для оригинальных запчастей.

Неоригинальными запасными частями занимаются любые торговцы, не имеющие никаких обязательств перед потребителями. Такие запасные части обычно составляют узкую номенклатуру наиболее часто спрашиваемых. Неоригинальные запасные части могут быть хорошего качества, если изготовлены солидными предприятиями. Например, компания "Motorcraft", США, одна из дочерних фирм "Ford", является изготовителем и субпоставщиком многих компонентов и запасных частей для фордовских машин и в то же время выпускает много заменителей деталей машин других марок.

Продуценты техники считают, что подержанные и неоригинальные запасные части имеют своих покупателей и способствуют продлению эксплуатации машин. Хотя наличие старых машин в эксплуатации сдерживает продажу новых, в то же время это служит хорошей рекламой их долговечности.

Кроме того, владельцы подержанных машин относятся к низкооплачиваемым кругам населения и новые машины все равно не купят, а если купят, то менее мощные и недорогие.

Для всех продавцов неоригинальных запасных частей характерно стремление торговать только деталями частого спроса, чтобы не хранить запасов редко спрашиваемых деталей. Но детали частого спроса составляют всего 20—30% номенклатуры, необходимой для ремонта.

Торговцы неоригинальными запасными частями за рубежом захватывают до половины объема рынка запасных частей по стоимости сделок и до четверти по номенклатуре. Сбыт неоригинальных запасных частей организован аналогично сложившимся в мировой практике методам торговли почти любыми товарами серийного и массового производства: центральный склад глобального оператора — региональный склад, ориентированный на поставки дилерам в регионе — крупные дилеры с небольшими складами — розничные торговцы.

Управление запасами на региональных складах осуществляется компьютерными центрами, связанными в режиме реального времени с компьютерами поставщиков и дилеров. Поскольку главной целью управления запасами является достижение высокой оборачиваемости каждой детали, серьезно поставлена работа по анализу и прогнозу спроса, а также по обеспечению ритмичного пополнения запасов и срочных поставок дилерам.

**ОПЕРАЦИИ СЛУЖБЫ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ**

Службы запасных частей выполняют следующие операции:

* приобретение запасных частей, принадлежностей,
* складская обработка — разгрузка, приемка, размещение, учет, комплектация для выдачи потребителям, упаковка, отгрузка;
* коммерческая реализация (для региональных складов) запасных частей и принадлежностей дилерам;
* коммерческая реализация (для дилерских складов) запасных частей и принадлежностей субдилерам, независимым сервисным фирмам, владельцам техники;
* передача запасных частей и принадлежностей службе сервиса (дилерские склады) для предпродажной подготовки, гарантийных ремонтов, коммерческого обслуживания и ремонтов, ремонта собственного парка фирмы;
* прием и обработка заявок внутренних и внешних заказчиков, консультирование клиентов;
* анализ и корректировка статистики спроса, заказов на пополнение склада, подготовленных компьютером;
* анализ цен конкурентов, расчет цен;
* ведение учетной, расчетной и другой финансовой документации.

**ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДА**

Стоимость содержания запасов на складах ежегодно вол растает ввиду роста стоимости аренды, электроэнергии, отопления, страхования, рабочей силы. Поэтому желательно, чтобы размеры склада не превышали необходимых, его объем использовался оптимально, детали размещались экономично, а планировка была удобной для приема, перемещения и от грузки.

Склад служит фундаментом всей деятельности — оптовой и розничной торговли. Дешевле приобрести новейпнн средства производства или технологии, чем нанимать дополнительных сотрудников.

Определение роли и задач складского хозяйства в логистической цепи движения товаров предприятия включает следующее:

* наиболее выгодное использование площади и емкости помещений при размещении стеллажей, оборудования, проездов и проходов.
* выбор методов и способов хранения, создание необходимых условий.
* выбор и определение применения оборудования и техники в складских работах. Постановка задач для механизации технологических операций.
* организация обработки информации — первичной, складской, сопроводительной, товарораспорядительной, статистической, аналитической, отчетной и т. д.
* организация контроля наличия и сохранности товаров.
* разработка технологических карт, описаний последовательности операций, инструкций по выполнению операций, нормативов для бизнес-процессов и т. п.

Собственно склад состоит из зоны хранения, зоны приемки и отгрузки. Зона хранения (стеллажи и проходы) занимает до 80% площади, зоны приемки, отгрузки и прочие — около 20%.

Для дорогих деталей, подверженных хищениям, выделяют секцию, огороженную металлической сеткой и запирающуюся.

Для хранения масел и других огнеопасных жидкостей делают отдельное помещение вне основного склада.

Вне склада устраивают отдельное запирающееся помещение для хранения прибывшего груза до его приемки и распаковки и отгружаемого, упакованного и ожидающего вывоза.

Крупногабаритные и тяжелые детали размещают вблизи приемки, мелкие — ближе к зоне выдачи или отгрузки.

При размещении товаров используется принцип "чаще спрос — ближе к проезду (проходу)". Товары ежедневного спроса хранятся в непосредственной близости от зоны отгрузки или выдачи.

На крупных складах с большим товарооборотом каждую ячейку делают таких размеров, которые позволяют разместить в ней партию товара вместе с поддоном или в ящике, в котором он прибыл, причем проезды между стеллажами достаточны для работы погрузчиков с боковым перемещением вил.

На складах для мелкооптовой и розничной торговли чаще всего товары размещают в соответствии с группировкой по размерам.

На складах имеются секции для крупных и мелких товаров. Для разных товаров нужны различные соотношения количеств мелких, средних и больших ячеек на складе, различные размеры ячеек по глубине. Фирмами, специализирующимися на изготовлении складского оборудования, разработаны типовые схемы и модели разборных стеллажей для разных товаров, поэтому дешевле в конечном итоге купить готовые разборные стеллажи с переменной высотой ячеек, чем сваривать их по собственным эскизам, а впоследствии либо много раз переделывать, либо мириться с неэкономичным размещением товаров.

Для увеличения количества ячеек, улучшения метода хранения, ускорения отбора товаров специфической формы устанавливают на свободных участках стен, на колоннах и торцах стеллажей стенды со штырями. Стенды используют для размещения в подвешенном состоянии гибких товаров — шлангов, тросов, т. е. товаров, хранение которых в лежачем положении не позволяет из-за их формы экономично использовать объемы ячеек и неудобно для отбора.

При определении площади исходят из предполагаемой установки двухэтажных стеллажей высотой 2,1 м, с которыми все ячейки доступны без опасности несчастных случаев. Из этого следует, что высота постройки в свету (включая резерв материалов при монтаже — 0,1 м) минимум 4,3 м.

Общая площадь, выделяемая для службы запчастей, обычно составляет от 16 до 21% всех помещений. Склад занимает около 85% площади, отведенной службе запасных частей, участок продажи запчастей — около 10%, офисные помещения — около 5%. Участок продажи запасных частей располагают возле зала.

Размеры склада запчастей зависят от числа рабочих постов в мастерской и предполагаемой прямой продажи запчастей. Минимальная рекомендуемая складская площадь — от 20 до 26 м2 на один продуктивный рабочий пост плюс запас в размере 20—30% от общей площади склада для прямой продажи запчастей и принадлежностей.

Примерное распределение площади склада запасных частей — только запчастей, без учета принадлежностей, сопутствующих товаров, расходных жидкостей, приведено в табл. 15.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назначение | Доля площади | Примечание |
| Стеллажи | 25% |  |
| Устройства для хранения деталей специфической формы | 5% |  |
| Пространство для приемки, распаковки, упаковки и отгрузки | 15% | Не менее 50 м2 |
| Проходы | 50% | Главный — не менее 1 м, остальные — не менее 0,8 м |
| Прочее | 5% |  |

Таблица 15

Проезды в складах, где применяются вилочные погрузчики, делают 2,0—2,5 м. Главные проходы в складах, где товары перевозят на ручных тележках — 1,8 м, проходы между стеллажами с крупногабаритными деталями — 1,0—1,8 м, проходы между стеллажами с мелкими деталями — 0,8 м.

Лестницы между этажами или ярусами делают с углом 45 градусов, шириной 1,2 м основные и 0,9 м вспомогательные.

Для дорогих деталей, подверженных хищениям, выделяют секцию, огороженную металлической сеткой и запирающуюся.

А также следует учитывать:

♦ частоту спроса (чаще спрос — ближе к зоне отгрузки);

* формы деталей — гибкие (шланги, трубки, прокладки), кузовные, стекла;
* размеры и количества деталей;
* вес деталей и агрегатов;
* удобство для поиска — целесообразно размещать некоторые детали в зоне видимости с рабочего места кладовщика;
* специфики — новая или особо контролируемая модель машины и т. п.;

♦ стоимость — ценные детали хранят в запирающихся секциях. В связи с многообразием размеров запасных частей, их группируют в секциях по типоразмерам, а не по каталожным номерам.

На участке продажи работает продавец, выполняющий розничные продажи, на участке выдачи в сервисный цех — приемщик заявок.

В больших техцентрах необходим офис склада запчастей, а у небольших центров достаточны лишь рабочие посты для персонала. Если оборот запасных частей большой, розничные продажи поручают отдельным сотрудникам.

Офисные помещения включают кабинет менеджера, контора клерков. В малых фирмах это общее помещение.

На рис. 1—3 приведены варианты стеллажных конструкций.

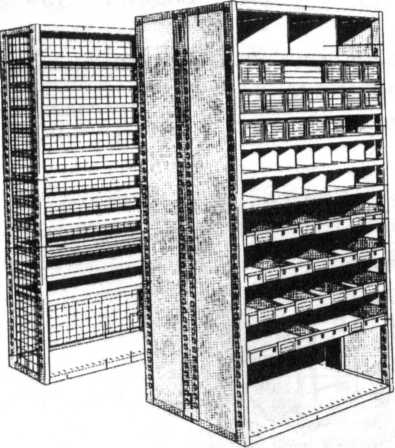


Рис. 2. Стеллажи для мелких деталей



Рис. 1. Стеллажи, оборудованные для хранения деталей сложной конфигурации

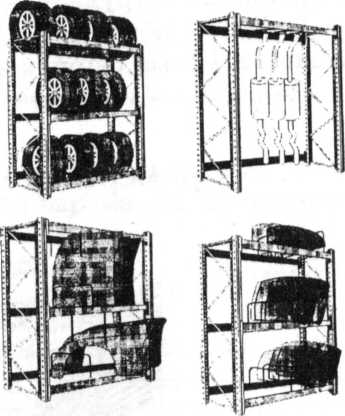


Рис. 3. Стеллажи для специфических деталей

АДРЕСНАЯ СИСТЕМА

Изучить всю номенклатуру запчастей на складе по внешнему виду сотрудникам удается только за длительный период времени. А отличать все однотипные детали разных моделей друг от друга — через много месяцев.

Поэтому, независимо от того, крупный склад или небольшой, обязательно следует ввести единую адресную систему размещения товаров, иначе неизбежны потери товаров, пересортица и убытки. Это важно для обеспечения увеличения оборота, исключения ошибок в размещении товаров и быстрого нахождения их даже новыми сотрудниками после короткого инструктажа.

Каждому месту хранения присваивается код (адрес), обозначающий номер стеллажа (штабеля), номер вертикальной секции и номер полки. Адрес может иметь 4—5 и более знаков. Программным путем обеспечивают автоматическое указание адресов в ярлыках, чеках, спецификациях наличия, ведомостях инвентаризации. Ведомости инвентаризации и комплектовочные листы для отбора товаров печатают с сортировкой по адресам.

Внедрение адресной системы включает разметку на планах размещения, изготовление и крепление номеров или их нанесение краской, внесение адресов в спецификации товаров, внесение номеров из спецификации в компьютерную базу данных или в карточки учета.

Адреса наносят яркой краской на конструкции стеллажей, отсеков, на пол. Пространство без стеллажей либо конструктивно, либо условно с помощью разметки также может делиться на зоны и отсеки.

В идеале служащий должен находить товар по названию и адресу, даже не зная его внешнего вида. Размещение товаров по постоянным адресам обеспечивает возможность отбора или размещения товаров даже при отсутствии всех служащих и при остановке компьютера. Другие люди после короткого инструктажа, имея под рукой ведомость наличия товаров на складе с адресами медленнее, но смогут справиться с этой работой без ошибок.

В программе печати накладных для отбора товара, товары нужно сортировать по адресам хранения — это помогает лучше организовать работу персонала, исключить лишние перемещения по складу.

Схемы размещения стеллажей или штабелей с указанием адресов хранения вывешивают на стенах, чтобы служащие склада могли изучить их и легко ориентироваться.

Маркировать номера запчастей на коробках следует крупно, чтобы служащие могли их видеть издалека и быстрее выбирать маршрут.

Ярлыки с наименованиями лучше крепить на полках, а не на коробках, так как у товара должно быть постоянное место. Если коробку унесут, будет видно, что нужно принести или заказать товар.

УЧЕТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ

База данных о запасных частях должна включать следующие параметры:

Характеристики товара:

* код, наименование, размеры и вес единицы товара;
* несколько возможных единиц измерения;
* штриховой код;
* вторичные коды, идентифицирующие товар;
* неограниченное число замен товара;
* неограниченное число аналогов товара;
* вызов товара по коду заказчика или поставщика;
* коды товара у различных заказчиков;
* коды товара у различных поставщиков;
* оригинальный код товара у производителя;
* отслеживание партий товара;
* отслеживание серийных номеров товаров;
* формирование наборов товаров для реализации;

Ниже приведен пример современной базы данных для запасных частей.

Основные данные:

* название изготовителя машин (группа);
* номер детали по каталогу изготовителя машин;
* номер детали по каталогу изготовителя комплектующих;
* номер детали — аналога по каталогу изготовителя неоригинальных деталей (несколько полей);
* наименование на русском языке;
* наименование на английском языке;
* код изготовителя детали (несколько полей);
* код и название подгруппы;
* в какой комплект или сборку входит — если не поставляется отдельно;
* модели машин, для которых предназначена деталь;
* применяемость (неограниченно полей);
* период применения на машине;
* VIN-код применяемости;
* код модели двигателя;
* какой деталью заменена (после снятия с производства);
* вместо какой детали введена в конструкцию;
* код взаимозаменяемости;
* код наименования;
* срок службы расчетный;
* возможность восстановления после износа;
* единица измерения;
* вес;
* объем;
* материал;
* группа материалов (черные или цветные металлы, пластмассы и т. д.);
* количество на 1 машину;
* количество в комплекте;
* вид упаковки;

количество в упаковке;

* вид тары; Складские данные:
* адрес хранения;
* наличие на складе фактическое;
* наличие на других складах;
* минимальный запас или точка заказа;
* максимальный запас;
* страховой запас;
* неприкосновенный запас — до решения руководства;
* Ценовые данные:
* закупочная цена в валюте;
* закупочная цена в рублях;
* цена расхода в валюте;
* цена расхода в рублях;
* признак категории калькуляции цен расхода;
* признак категории импортной пошлины;
* другие признаки (до 10);
* Данные для заказов и отгрузок:
* срок поставки;
* минимальное количество для заказа, норматив поставщика;
* оптимальное количество для заказа по параметрам: количество — скидка — срок поставки;
* заказано у поставщика;
* подтверждено поставщиком к поставке;
* недопоставлено поставщиком по подтвержденным заказам;
* неудовлетворенный спрос, штук;
* недогружено заказчику (долг), штук; При учете предусматривают возможности:
* заказы на закупки, продукция собственного производства, возвраты товаров;
* полное управление партиями на уровне склада;
* отслеживание сроков реализации и условий хранения партий товаров;

операции по учету удовлетворения претензий.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ПРИ РУЧНОМ УЧЁТЕ

Система управления запасами без использования ЭВМ включает применение двух типов карточек учета запасов: одна — для управления запасами (рис. 8), т. е. для сбора информации по управлению, другая — оперативного учета (рис. 9), т. е. для обычного учета поступления и расхода деталей.

В верхней части карточки, предназначенной для управления запасами, содержится обычная информация. В следующей группе строк записывается информация, необходимая для принятия обоснованных решений по управлению запасами:

* группировка запасов (ABC и XYZ};
* период контроля;
* время исполнения заказа (интервал поставки);
* расход изделий за период контроля;
* расход изделий за время исполнения заказа;
* страховой запас.

Если применяется система с фиксированным интервалом пополнения запасов, то перечисленной информации достаточно для расчета величины требуемого запаса. В соответствующей строке карточки, где показана величина требуемого запаса, имеется ряд клеток для ее корректировки при изменении ситуации.

При применении системы с фиксированным интервалом устанавливают фиксированную точку (уровень) заказа, которая определяет резервный уровень заказа, обычно эквивалентный суммарному числу деталей, расходуемых за один период контроля и один период исполнения заказа. В обычных условиях уровни запасов проверяются лишь в установ-

ленные сроки с интервалом в три — четыре месяца. Для непредвиденных случаев устанавливают уровень запасов, придостижении которого в период между проверками (вследствие неожиданно большого расхода деталей) должен быть сделан внеочередной заказ деталей.

В следующей строке карточки предусмотрено место для записи фиксированной величины минимального запаса, являющегося одновременно уровнем (точкой) заказа. Эта величина характеризует уровень запасов, при котором должно производится их пополнение при фиксированном размере заказов. Чтобы рассчитать этот уровень, нужно знать оптимальный размер заказа; для записи этой информации предусмотрена специальная строка карточки.

Следующая группа строк предназначена для записи цены детали. Здесь также предусмотрена возможность многократной записи последующих изменений.

Нижняя часть карточки содержит информацию о продажах, запасах и заказах детали. В первых двух столбцах указывается месяц и объем продаж детали в этот месяц. Третий столбец используется для записи скользящего итога объема продаж за последние 12 месящев или же для нарастающей суммы продаж текущего года. В остальных столбцах отражается обычное движение запасов.

Организация работы системы управления запасами при выполнении операций вручную. Ручная система эффективна тогда, когда управляющий склгадом запасных частей пользуется поддержкой дирекции и располагает необходимыми техническими средствами.

Практика выработала ряд правил, придерживаясь которых можно добиться успешное работы ручной системы управления запасами.

1. Эффективное управление запасами позволяет сокращать вложения в запасы и увеличивать прибыль. Чтобы добиться таких результатов, необходимо иметь хорошо подготовленный и достаточно оплачиваемый персонал и обеспечивать ему хорошие условия работы.
2. Из обычной системы контроля и управления запасами выводят детали малой стоимости, а также детали, относящиеся к "мертвым" и бездействующим запасам. В
3. результате вручную выполняются исключительно операции по анализу номенклатуры деталей, находящихся в движении.
4. Находящуюся в движении номенклатуру деталей разбивают на группы А, В, С и X, У, Z. Это дает возможность работникам склада запасных частей концентрировать свое внимание
5. на деталях, которые составляют основную часть объема реализации и стоимости запасов.
6. Информация, содержащаяся на карточках для управления запасами, позволяет также\* использовать компьютеры для обработки текущих данных о движении запасов и прогнозировании будущего спроса. Благодаря группировке номенклатуры хранимых деталей при выполнении этих операций возможна концентрация внимания на деталях групп А, В, X и У.

6. Компьютеры используют для расчета скидок и для подготовки прейскурантов.

Определение скорости оборота запасов отдельных деталей. Для установления показателей по группам сбыта {А, В, С) и группам запасов (X, У, Z) применяется простая выборка. После проведения этой работы карточка учета запасов каждого изделия кодируется следующим образом:

* группа сбыта (А, В, С);
* группа запаса (X, У, Z);
* скорость оборота запасов.

Примеры заполнения карточек

Деталь № 14 А/Х/0,5 Большой объем реализации вследствие высокой стоимости изделия при очень медленном обороте запаса. Начальный запас должен в 2 раза превышать объем продаж за год.

Деталь № 43 А/У/10 Быстрый оборот умеренных запасов обусловливает хороший показатель скорости оборота запасов (10 раз в год)

Деталь № 17 В/Х/1 Умеренный объем реализации при относительно высоком уровне запасов, оборачивающихся лишь раз в год. Требуется исследование.

Деталь № 125 B/Z/38 Умеренный объем реализации при низком уровне запасов обусловливает очень большую скорость оборота запасов. В этих условиях нужно предусмотреть возможность нехватки запасов.

Деталь № 105 С/Х-1 Сбыт отсутствует, большая стоимость запасов, это привело к отрицательной величине скорости оборота запаса. Требуется исследование.

Деталь № 18 С/У-2 Сбыт отсутствует, стоимость запасов достаточно велика. Возможно, эта запас устаревших деталей.

Общая для склада скорость оборота запасов является важным показателем. Однако этот показатель не содержит информации, необходимой для эффективных действий. Чтобы предпринять конкретные меры, нужно знать, какие детали имеют быстрый, средний и медленный оборот. Скорость оборота деталей данного вида устанавливается отношением количества проданных за год деталей к среднему количеству деталей, находящихся на складе.

Если количество деталей на складе меньше годового объема их продаж, результат бывает положительным числом (как в случае с деталью № 125 в приведенном выше примере). Если число проданных за год изделий меньше объема запаса, то результатом является десятичная дробь (как это было в случае с деталью № 14).

Если в течение прошедшего года по какой-то детали вообще не было сбыта, то результатом является отрицательная скорость оборота запасов, указывающая количество хранимых деталей, по которым не было движения. В приведенном примере отрицательное движение отмечено у деталей № 105 и 18.

**ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ**

**Начальник отдела торговли запасными частями**

Начальник отдела оптовой торговли запасными частями имеет подготовку по маркетингу, управлению, организации и планированию торговли, по работе с персоналом, обладает профессиональными знаниями о системах автомобилей и технологии ремонта, о правилах складской обработки товаров, обладает знаниями федеральных, региональных и местных нормативных актов, касающихся предпринимательской деятельности.

Начальник отдела торговли запасными частями ответственен за выполнение отделом его функций, за достижение результатов, необходимых для дальнейшего развития деловых операций, за отношения с деловыми кругами, административными органами.

Начальник отдела торговли запасными частями в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, уставом предприятия, указаниями генерального директора, утвержденными планами работы предприятия, условиями трудового договора (контракта), настоящей должностной инструкцией.

Начальник отдела торговли запасными частями при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должен действовать квалифицированно, добросовестно и разумно в интересах предприятия.

Начальник отдела торговли запасными частями несет ответственность перед предприятием в соответствии с действующим законодательством, уставом, настоящей инструкцией, в том числе материальную за ущерб (убытки), причиненные предприятию его действиями (бездействием), связанными с ненадлежащим исполнением служебных обязанностей. При определении оснований и размера ответственности должны быть приняты во внимание обычные условия делового оборота и иные обстоятельства, имеющие значение для дела.

Начальник отдела торговли запасными частями имеет право:

Действовать от имени предприятия и представлять его интересы в отечественных и иностранных предприятиях, организациях, учреждениях, включая судебные.

По доверенности заключать от имени предприятия договоры и соглашения, отнесенные к его компетенции.

Привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц.

**Начальник (заведующий) склада запчастей**

Начальник склада является материально ответственным лицом.

Начальник склада ответственен за размещение, хранение, приемку, отгрузку, сохранность товаров

Начальник склада обладает знаниями о правилах складской обработки, приемки товаров по количеству и качеству, о складском учете, о менеджменте, умеет работать с каталогами товаров и прейскурантами.

Начальник склада в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, "Положением о складе", нормативными документами по учету товаров указаниями руководителей предприятия, условиями трудового договора (контракта) и договора о материальной ответственности, настоящей должностной инструкцией.

Начальник склада при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должен действовать квалифицированно добросовестно и разумно в интересах предприятия.

Начальник склада несет ответственность перед предприятием в соответствии с действующим законодательством уставом, настоящей инструкцией, в том числе материальную за ущерб(убытки), причиненные предприятию его действиями (бездействием), связанными с ненадлежащим исполнением служебных обязанностей. При определении оснований и размера ответственности Должны быть приняты во внимание обычные условия делового оборота и иные обстоятельства, имеющие значение ,для дела.

Основные обязанности.

Рациональное использование объема склада. Размещение товаров в стеллажах наиболее экономичным способом.

Обеспечение склада необходимым оборудованием, инвентарем, материалами. Оптимизация оборудования склада, минимизация расходов.

Обеспечение эффективного планирования,адекватного имеющимся мощностям и рабочей силе.

Организация приемки поступивших товаров, проверки количества и качества.

Организация отбора, упаковки и отгрузки товаров по заказам.

Организация и контроль оформления товаросопроводительных документов.

**Менеджер по закупкам отдела запасных частей**

Менеджер по закупкам отдела оптовой торговли запасными частями назначается и увольняется генеральным директором по представлению начальника отдела и отчитывается перед начальником отдела.

Менеджер по закупкам ответственен за обеспечение склада запасными частями и сопутствующими товарами для последующей реализации и за управление запасами — поддержание запасов каждого наименования товаров на уровне, обеспечивающем непрерывность удовлетворения спроса дилеров.

Менеджер по закупкам обладает знаниями о маркетинге, ценообразовании, о правилах складской обработки, приемки товаров по количеству и качеству, о складском учете, о менеджменте, о системах и агрегатах автомобиля, умеет работать с каталогами запасных частей и сопутствующих товаров, прейскурантами.

**Менеджер по реализации отдела запасных частей**

Менеджер по реализации отдела оптовой торговли запасными частями назначается и увольняется генеральным директором по представлению начальника отдела и отчитывается перед начальником отдела.

Менеджер по реализации ответственен за обеспечение реализации запасных частей и сопутствующих товаров.

Менеджер по реализации обладает знаниями о маркетинге, ценообразовании, о правилах складской обработки, приемки товаров по количеству и качеству, о складском учете, о менеджменте, о системах и агрегатах автомобиля, умеет работать с каталогами запасных частей и сопутствующих товаров, прейскурантами.

**Учетчик склада запасных частей**

Бухгалтер-учетчик назначается и увольняется генеральным директором по представлению начальника отдела оптовой торговли запасными частями и отчитывается перед начальником отдела.

**Продавец запасных частей и номерных агрегатов**

Общие положения.

Продавец запасных частей назначается и увольняется генеральным директором по представлению начальника отдела торговли запасными частями и отчитывается перед начальником отдела.

Продавец запасных частей является материально ответственным лицом.

Продавец запасных частей ответственен за приемку со склада, размещение и сохранность в торговом зале и розничную продажу запасных частей.

Продавец запасных частей в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, нормативными документами по приемке и учету товаров, указаниями начальника отдела, условиями трудового договора (контракта) и договора о материальной ответственности, настоящей должностной инструкцией.

Продавец запасных частей при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должен действовать квалифицированно, добросовестно и разумно в интересах предприятия.

Продавец запасных частей несет ответственность перед предприятием в соответствии с действующим законодательством, уставом, настоящей инструкцией, в том числе материальную за ущерб (убытки), причиненные предприятию его действиями (бездействием), связанными с ненадлежащим исполнением служебных обязанностей. При определении оснований и размера ответственности должны быть приняты во внимание обычные условия делового оборота и иные обстоятельства, имеющие значение для дела.

Должен знать:

Системы и агрегаты автомобилей.

Технику и операции продаж, включая варианты платежей.

Правила работы с каталогами и прейскурантами запасных частей и сопутствующих товаров.

Ассортимент и классификацию реализуемых агрегатов и запасных частей.

**Продавец товаров бытовой химии**

Характеристика работы.

Товары бытовой химии до подачи их в торговый зал (размещения в месте продажи) должны пройти предпродажную подготовку, которая включает освобождение от транспортной тары, сортировку

товара, проверку целостности упаковки, наличие необходимой информации о товаре и его изготовителе, инструкций по применению товаров, правильности цен.

**ЛИТЕРАТУРА**

1.Волгин В.В. Автосервис. Торговые операции: Практическое пособие.-М.:2004.-568с.

2.Радченко И.И, Хлявич А.И. Маркетинг и автосервис.