

УДК 631.3-77

Науменко О.А., кандидат технических наук, профессор;

Науменко А.А., кандидат технических наук, доцент

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенка, г. Харьков, Украина*

АНАЛИЗ СЕЗОННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

***Аннотация.** В статье рассматривается проблема управления реализацией запасных частей к сельскохозяйственной технике. Проводится анализ сезонности заказов в различных подразделениях (филиалах) компании по продажам запасных частей.*

***Ключевые слова:** запасные части, спрос, сезонность, реализация, коэффициент сезонности, ABC-XYZ анализ, управление запасами.*

Введение

Реализация запасных частей на протяжении многих лет не рассматривалась как один из основных видов бизнеса. Заводы придерживались тенденции, что их главная статья доходов – это производство новой техники. Поэтому изготовление и реализация запасных частей традиционно считалось как дополнительная обуза с соответствующим отношением к их регулярности и качеству изготовления. Это приводило к дефициту запасных частей в сфере обслуживания и эксплуатации техники, особенно в аграрном секторе в период сезонной подготовки техники к полевым работам.

На заводах процветала спекуляция, воровство, бартерные взаимозачеты.

Соответственно и рыночной товаропроводящей сети, потребительских услуг в области реализации запасных частей практически не существовало.

Переход на новые рыночные отношения с одной стороны стимулировал создание сети предпринимателей и компаний, которые занимаются только реализацией запасных частей, с другой стороны заводы ощутили, что прибыльность в производстве запасных час-

тей выше, чем даже в производстве готовой техники. Однако этот высокодоходный бизнес требует системного подхода.

Поэтому в последние годы появилась необходимость в разработке новой концепции реализации запасных частей, возрос интерес к различным вопросам обоснования потребности в запасных частях. Среди них одним из важных и сложных является учет сезонности в заказах на запчасти.

Основная часть

В период плановой экономики, когда доводились до хозяйств четкие сроки подготовки сельскохозяйственной техники к сезонам полевых работ, соответственно и поставки запасных частей планировались на октябрь-ноябрь для почвообрабатывающих машин, на декабрь-январь для тракторов и автомобилей и на январь-март для уборочной техники. В настоящее время фермеры и сельхозпроизводители самостоятельно планируют свою работу и это, безусловно, влияет на периоды заказов запасных частей.

Поэтому для того, чтобы оценить влияние сезонности на реализацию запасных частей был проведен анализ деятельности компании, занимающейся поставками агрегатов, узлов, деталей и материалов к сельскохозяйственной технике.

Компания на рынке запасных частей больше 10 лет. Примерно 30% объема продаж приходится на сельхозпроизводителей, 20% на ремонтные мастерские и около 50% на посредников.

Компания осуществляет торговлю как «оригинальными» запасными частями – поставляемыми заводами-производителями техники или их партнерами по заводским чертежам, так и «неоригинальными» запчастями, поставляемыми предприятиями, которые изготавливают преимущественно по своей документации, а также детали и узлы изготовленные по документации разработанной специалистами компании.

Отправка грузов составляет до 600 килограммов в день в сезонные подъемы и до 350 кг/день в период относительных спадов поставок.

Компания состоит из основного офиса, на который приходится 85,5% оборота и двух филиалов: магазин в райцентре и места контейнерной торговли на авторынке, на которые приходится, соответственно 7,2% и 7,3% оборота.

Предварительный анализ показал, что спрос на запасные части к тракторам возрастает в период февраль-май и сентябрь-ноябрь, а к комбайнам в период июнь-август. Заказы на запасные части к сельхозмашинам с небольшими колебаниями наблюдается на протяжении всего года.

Для оценки помесячного колебания спроса на запасные части использовался коэффициент сезонности, который представляет собой отношение объема продаж в конкретном месяце к среднемесячному объему продаж в анализируемом году (таблица).

Таблица – Коэффициенты сезонности реализации запасных частей

	средний объем продаж за месяц, тыс. грн	месяцы											
		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Всего по компании	878,2	0,53	0,87	1,33	1,20	1,17	0,92	1,01	1,08	1,21	0,85	0,95	0,88
в т.ч. центральный офис	751,4	0,56	0,89	1,28	1,22	1,21	0,91	1,06	1,05	1,22	0,79	0,91	0,90
филиал на периферии	62,7	0,28	0,52	0,81	1,39	1,13	1,24	1,13	1,05	1,14	1,46	1,27	0,58
контейнерное место на рынке	64,2	0,34	0,95	2,53	0,75	0,77	0,78	0,36	1,34	1,11	0,92	1,10	1,05

Как видим из графика (рисунок) расположение объекта реализации запасных частей существенно влияет на сезонность продаж. Наибольшим колебаниям подвержены продажи в контейнерном месте на авторынке.

Пики покупательской активности приходятся на март и август (коэффициенты сезонности 2,53 и 1,34), а резкое падение на январь, июнь (коэффициенты 0,34 и 0,36).

Магазин запасных частей расположенный на периферии (райцентре) имеет пики продаж в апреле и октябре и стабильный объем реализаций в летние месяцы.

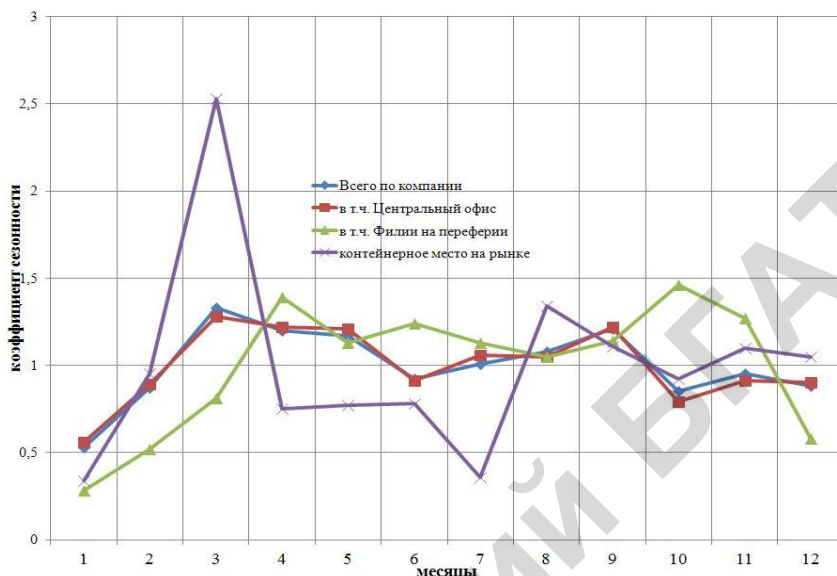


Рисунок – Изменение коэффициента сезонности реализации запасных частей в течении года.

Реализация через центральный офис отличается наибольшей стабильностью. Однако наблюдается повышение спроса на запасные части в марте и сентябре. Относительный спад в июне.

Таким образом сезонность существенно влияет на объем реализации запасных частей и ее учет существенно может повысить эффективность деятельности магазина запчастей.

Анализ сезонности продаж необходимо проводить в каждом конкретном случае размещения предприятия. ABC анализ на принципе Паретто может быть эффективнее с учетом сезонности реализации.

Заключение

Расположение объекта реализации запасных частей существенно влияет на сезонность продаж. При этом наибольшим колебаниям подвержены продажи в контейнерном месте на авторынке. Магазин запасных частей расположенный в районном центре имеет пики продаж в апреле и октябре и стабильный объем реализаций в летние месяцы. Наибольшей стабильностью отличается реализация через центральный офис. Вместе с тем наблюдается повышение

спроса на запасные части в марте и сентябре и относительный спад в июне.

Для оптимального управления запасами и выбора места дислокации объекта реализации необходимо на практике использовать логистические подходы, основанные на ABC-XYZ анализе и принципе закона Паретто.

Список использованной литературы

1. Материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса. – М.: Известия, 2002. – 464с.
2. Агафонов, А.В. Определение потребности дилерских станций технического обслуживания автомобилей в запасных частях и повышение эффективности управления запасами: дис. канд. техн. наук.: 05.22.10 / М. 2003. – 221 с.
3. Волгин, В.В. Продавец запасных частей. – М.: Дашков и К, 2007. – 608 с.

Abstract. The article deals with the problem of managing the implementation of spare parts for agricultural machinery. Seasonality of orders is analyzed in various divisions (branches) of the company in sales of spare parts.

Keywords: spare parts, demand, seasonality of sales, the seasonality coefficient, of the ABC-XYZ analysis, inventory management.