

НЕЛИКВИД. СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЛИКВИДОМ.

О.В. Двойнишников
Начальник отдела запчастей ниссан
компании Пеликан-Авто



На сегодняшний день работают три современных технических центра

Наша компания является официальным дилером для марок автомобилей Шкода и Ниссан



Что такое неликвид?

Имущество, которое не может быть использовано в данном предприятии и подлежит ликвидации, продаже.

Толковый словарь русского языка (Ожегов С., Шведова Н)

Ниссан мотор рус считает неликвидом запасные части, не продававшиеся более 2-х лет. По сумме не более 0.1% от годового оборота по себестоимости. Каждые два года надо уничтожать неликвид.

Анализ причин возникновения в неликвида % от общей стоимости. На настоящий момент.

- 41% составляют запчасти ошибочно заказанные сервисом на клиентскую машину
- 15% ошибка определения номера запчасти
- 15 % запчасти под гарантийные нужды
- 12 % аксессуары на старые автомобили
- 10% отказ клиентов из-за срока поставки
- 7 % ошибка логиста

Потери компании от неликвида.

- ❑ Замороженные деньги компании
- ❑ Затраты на хранение
- ❑ Затраты на инвентаризацию
- ❑ Финансовые потери при реализации или уничтожении
- ❑ Ухудшение показателей склада

Способы предотвращения появления неликвида

- Обучение и постоянная проверка знания персонала технического центра
- Заказ «проблемных» и гарантийных запчастей наиболее опытными сотрудниками
- Определение артикулов «не обязательно» хранимых на складе и их реализация по сниженным ценам
- Оптимизация программы заказов
- Определение излишков

Настройка параметров для запасных частей, для «обязательного» хранения на складе (по рекомендации Ниссан мотор рус).

По количеству

- Среднемесячный спрос на запасную часть последних 6 месяцев превышает 0.3 шт. в месяц (2 шт. за 6 месяцев)
- Стоимость запасной части не превышает 35 000 рублей

По частоте спроса

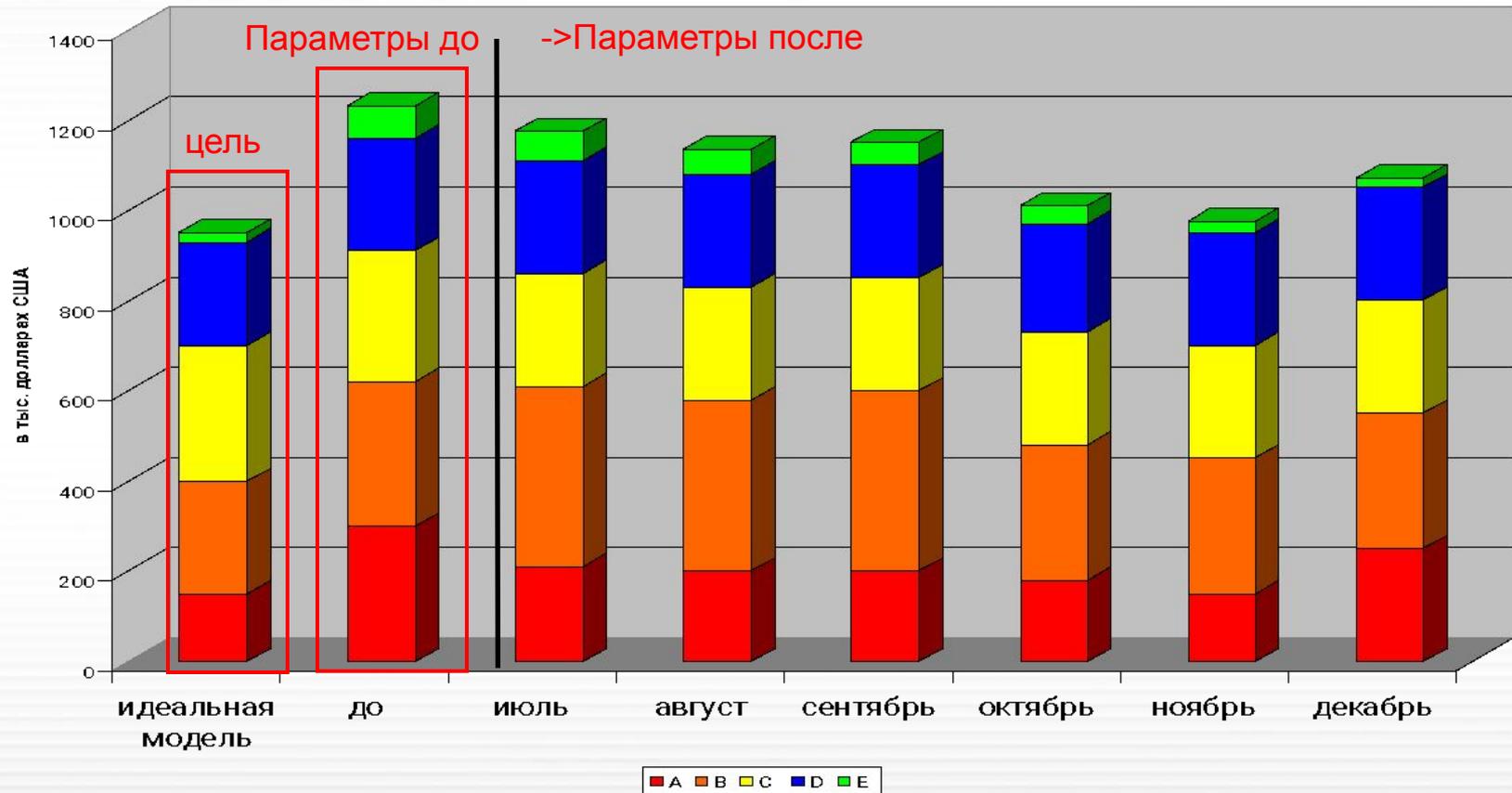
- За последние 6 месяцев артикул был затребован клиентом более 2 раз
- Стоимость запасной части не превышает 35 000 рублей

Настройки системы заказов

A	$4.00 \geq D$	Запчасти высокого спроса
B	$3.99 > D > 0.50$	Запчасти постоянного спроса
C	$0.49 \geq D \geq 0.17$	Запчасти нерегулярного спроса
D	$0.16 > D \geq 0$	Претендент на неликвид
E	0 в течении 2 лет	Неликвидный склад
N	Первые 6 месяцев продаж	Новые запчасти
M	Запасные части, контролируемые в ручную	Запчасти сезонного спроса, дорогие запчасти
Обновление	Конец месяца	

D – среднемесячный спрос последних 6 месяцев

Анализ состояния склад з/ч ниссан



Ликвидность

$$L = \frac{C}{(S * T * B)} \times \frac{(R - C)}{R}$$

C – себестоимость детали в рублях

R- розница в рублях

S- стоимость хранения детали на складе в рублях

T – время хранения детали на складе в месяцах

B – сумма, которую можно было получить положив деньги (равные себестоимости запчасти) в банк под проценты на один месяц.

Пример расчета Ликвидности

Артикул	Номенклатура	Остаток	Ликвидность	Цена продажи	Цена закупки	Сумма закупки	Дата прихода	Производитель	Поставщик	Продано	Продано всего	Партия	Месяцев на складе
80818-1AA0A	НАКЛЕЙКА ДВЕРИ	1	5,10	1443	1011	1011	16.03.2010	NISSAN	НИССАН МОТОР РУС	1	2	Поступление товаров ДМИ0000469 от 16.03.2010 15:19:39	1
28937-BC00B	ПЕРЕХОДНИК ПРЯМОЙ	1	2,08	647	425	425	28.01.2010	NISSAN	НИССАН МОТОР РУС	2	82	Поступление товаров ДМИ0000132 от 28.01.2010 14:59:55	3
26550-JG00B	ФОНАРЬ ЗАДНИЙ	1	2,48	6999	3818	3818	18.12.2009	NISSAN	НИССАН МОТОР РУС	3	8	Поступление товаров ДМИ0002838 от 18.12.2009 19:53:22	4
01553-08131	КЛИП	2	0,36	71	36	72	30.08.2007	NISSAN	НИССАН МОТОР РУС	8	8	Поступление товаров ДМИ0002006 от 30.08.2007 12:06:38	32
28647-6F610	Проставка форсунки	7	-0,07	87	107	747	15.10.2007	NISSAN	НИССАН МОТОР РУС	3	5	Поступление товаров ДМИ0002456 от 15.10.2007 13:04:08	30

Что с ним делать? Пути сбыта.

- Перемещение запчастей на другой склад (оптовый склад)
- Снижение цен ниже себестоимости. Выставление уровня цен ниже крупных интернет магазинов.
- Уничтожение

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

