

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

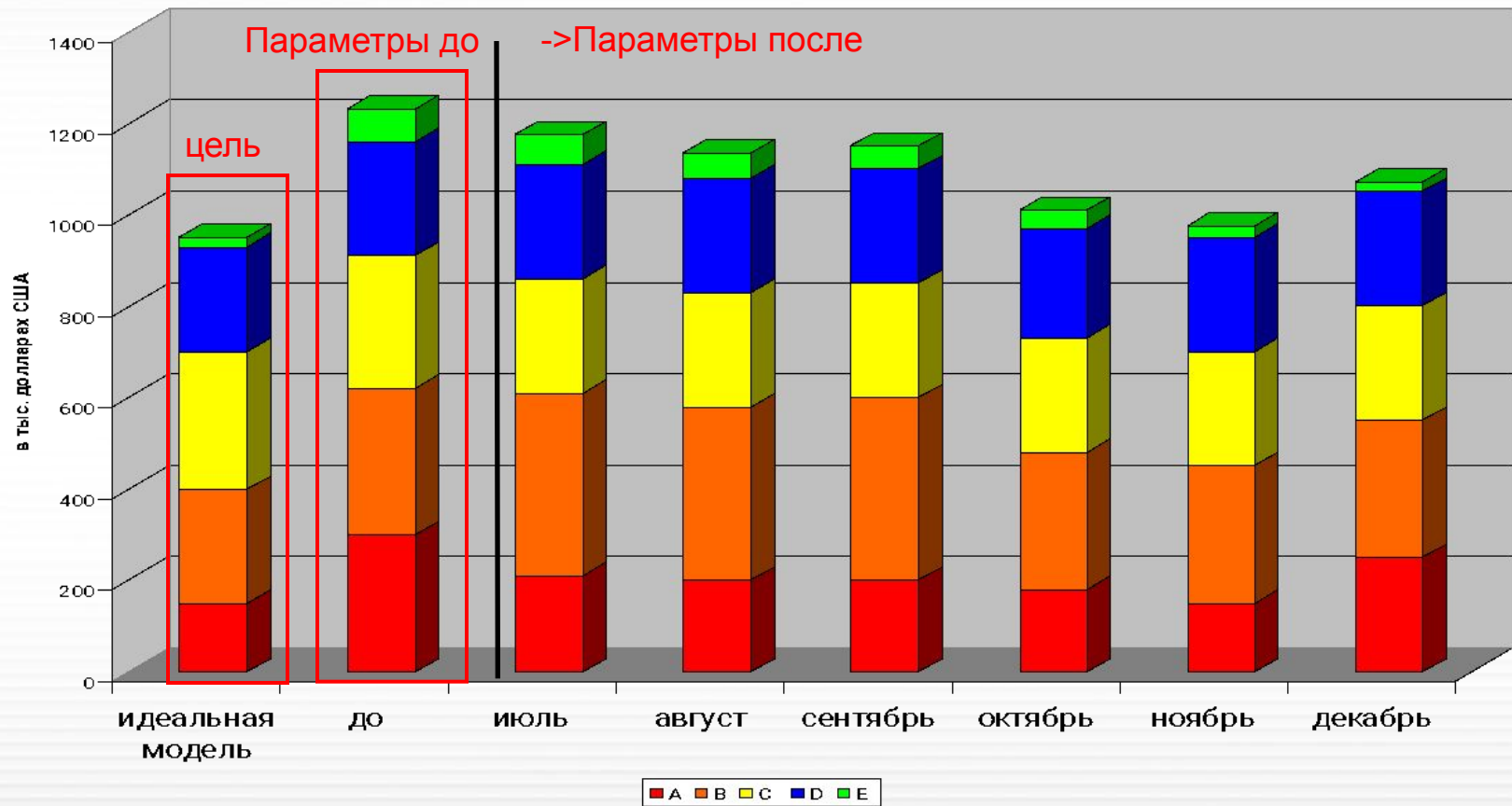
- За последние 6 месяцев артикул был затребован клиентом более 2 раз
- Стоимость запасной части не превышает 35 000 рублей

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 | Месяц в на складе |
|-----------------|-----------------------|---------|-------------|--------------|--------------|---------------|----------------|---------------|----------------------------|---------|---------------|--|-------------------|
| 80818-1AA 0A | НАКЛЕЙКА ДВЕРИ | 1 | 5,10 | 1443 | 1011 | 1011 | 16.03. 2010 | NISSA N | НИССА Н МОТОР РУС | 1 | 2 | Поступление товаров ДМИ0000469 от 16.03.2010 15:19:39 | 1 |
| 28937-BC0 0B | ПЕРЕХОДНИ К ПРЯМОЙ | 1 | 2,08 | 647 | 425 | 425 | 28.01. 2010 | NISSA N | НИССА Н МОТОР РУС | 2 | 82 | Поступление товаров ДМИ0000132 от 28.01.2010 14:59:55 | 3 |
| 26550-JG0 0B | ФОНАРЬ ЗАДНИЙ | 1 | 2,48 | 6999 | 3818 | 3818 | 18.12. 2009 | NISSA N | НИССА Н МОТОР РУС | 3 | 8 | Поступление товаров ДМИ0002838 от 18.12.2009 19:53:22 | 4 |
| 01553-081 31 | КЛИП | 2 | 0,36 | 71 | 36 | 72 | 30.08. 2007 | NISSA N | НИССА Н МОТОР РУС | 8 | 8 | Поступление товаров ДМИ0002006 от 30.08.2007 12:06:38 | 32 |
| 28647-6F6 10 | Проставка форсунки | 7 | -0,07 | 87 | 107 | 747 | 15.10. 2007 | NISSA N | НИССА Н 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!**

