

ресурса шин, является приказ № 488 Министерства транспорта и связи Украины от 20.05.2006 г.

Наиболее точным методом прогнозирования ресурса шин является расчет на базе информации об интенсивности износа. Эта информация заносится в «Карточку учета шин», накапливается массив информации, который может быть использован в нескольких направлениях. Одно из этих направлений – расчет ресурса каждой шины или пары шин, ведущих и управляемых колес, или шинокомплекта в целом и точное планирование замены комплекта шин в целом, или замены наиболее изношенных.

Учитывая, что процесс приработки шины, как правило, заканчивается к первому измерению остаточной высоты рисунка протектора, а также новые шины имеют колебания глубины нарезки протектора 5-10%, можно пренебречь первым этапом износа (приработки) и вести расчет интенсивности износа только для линейной части кривой износа, уточняя после каждого измерения среднюю интенсивность износа.

На основании этого прогноза можно принимать решение о приобретении нового комплекта шин. Кроме того, после замены полного комплекта шин принимается решение об их последующем использовании. Шины из комплекта, которые имеют наибольшую остаточную высоту протектора, могут использоваться, как переменные комплекты при ремонте основных шин, замене шин, которые наиболее интенсивно изношены; шины с неповрежденным каркасом могут быть отправлены на восстановление, что экономически целесообразно; шины с плохим состоянием каркаса и после повторного восстановления поступают на утилизацию. Все это находит отображение в карте учета шины.

УДК 334.726:656

Основные методы и критерии выбора поставщиков автомобильных запасных частей

Хаврук В. А.

Национальный транспортный университет (г. Киев, Украина)

Обширный рынок запасных частей к автомобильной технике характеризуется присутствием большого количества производителей и поставщиков-посредников данной продукции. В современных же условиях хозяйственные субъекты, а это станции технического обслуживания (СТО), автомагазины и т.п. все больше осознают свою взаимозависимость и ответственность друг перед другом. Поставщики и фирмы – покупатели становятся партнерами по бизнесу в рамках платформ B2B или B2C. Работа со-

вместно, они могут добиться снижения затрат и улучшения качества запасных частей и автосервисных услуг.

Выбор поставщика является одной из наиболее важных задач закупочной логистики. Некоторые менеджеры недооценивают значение правильного выбора поставщика для эффективного функционирования на рынке автосервисных услуг, а оно обеспечивается, во многом, четким выполнением поставщиками своих функций. Некоторые исследования показывают, что во многих компаниях мира, по крайней мере, 50 % проблем, связанных с качеством, возникает из-за товаров и услуг, которыми их обеспечили поставщики.

Процесс выбора поставщиков, в том числе и поставщиков запасных частей представляет собой сложный алгоритм, который включает последовательность логически-взаимосвязанных действий и шагов. Наиболее распространенными методами выбора поставщиков являются следующие: затратно-коэффициентный, доминирующих характеристик, категорий предпочтения, рейтинговая оценка факторов. Выбор поставщика или группы поставщиков определяется системой критериев. Как для СТО, так и для торговой фирмы (автомагазина) обычно основными критериями выбора являются: цена, качество товара и надежность поставки. Заслуживает внимание шкала критериев выбора поставщика, предлагаемая Майклом Р., Линдерсом и Харольдом Е. Фироном, которая в частности включает: качество продукции; своевременность доставки; цена; обслуживание; техническая инженерная мощность; оценка дистрибьюторских возможностей.