

УДК 629.215

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗАЦИИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ БЫВШИХ В ЭКСПЛУАТАЦИИ

ORGANIZING THE SALE OF USED AUTOMOBILE SPARE PARTS

Никанович А. А., студ., **Лагун Е. А.**, ст. преп.,
Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
A. Nikanovich, Student, E. Lagun, Senior Lecturer,
Belarusian National Technical University, Minsk, Republic of Belarus

В данной работе рассмотрена организация реализации автомобильных запасных частей бывших в эксплуатации.

This work describes the organization of sales of used automotive spare parts.

Ключевые слова: запасные части, реализация, эксплуатация.

Keywords: spare parts, sales, cars.

ВВЕДЕНИЕ

Автозапчасти – это неотъемлемая часть автомобильной индустрии. Независимо от того, нужна ли замена поврежденных деталей или владелец автомобиля желает улучшить его функциональность, рынок автозапчастей предлагает широкий ассортимент товаров различных производителей.

Компания «МоторЛэнд» является прямым продавцом запчастей с разборок США и Европы.

Основные 3 этапа в компании «МоторЛэнд»:

- покупка автомобиля на страховых аукционах в Европе, США, Японии;
- разборка автомобиля и тестирование деталей на работоспособность;
- отправка запчастей в Минск, растаможа, разгрузка запчастей на складе.

Разборка автомобиля на запчасти, или закупка запчастей за рубежом, всегда сопровождается тщательной проверкой товара на каче-

ство и работоспособность для гарантированной возможности его реализации. Сложные модули и агрегаты, такие как двигатели, коробка передач и другие – сопровождается дополнительным тестированием для проверки на соответствие заводским параметрам. Осуществляется видеосъемка, доказывающая работоспособность того или иного агрегата.

Стоимость б/у запчастей зависит от степени износа и состояния детали и агрегата. После поставок из-за рубежа, специалисты осуществляют повторную проверку запчастей и фотографирование, после чего формируют итоговую цену. Такой подход к проверке поступающих запчастей позволяет покупателю и продавцу быть уверенным в качестве товара.

Это касается не только сложных ходовых узлов, но и внешних частей. Элементы кузова, такие как двери из стекловолокна, капот, бампер, кузовные запчасти из стеклопластика – все это также проходит тщательную проверку на соответствие качеству, форме и отсутствию внешних повреждений.

Положительным коммерческим шагом является предоставление испытательного срока на почти весь ассортимент. Это дает возможность покупателю оценить состояние запчасти, испытать ее в действии, проверить на соответствие конкретной модели автомобиля, а также обменять на другую или получить деньги назад. Таким образом, автовладельцы исключают возможность траты денег в пустую, а мы бережем свою репутацию.

При покупке б/у запчастей, следует подбирается самая оптимальную длительность гарантийного срока для конкретного агрегата:

Проверка по периоду: от 14 до 30 календарных дней.

Проверка по пробегу: до 500 км.

Несложные запчасти и элементы кузова: соответствие детали подтверждается при ее установке, при несоответствии покупатель имеет право обменять ее или получить деньги обратно, а сроки проверки обговариваются с продавцом.

Для проверки двигателя устанавливается срок как в днях, так и километрах. Это необходимо для того, чтобы проверить работоспособность, расход масла, отсутствие подозрительных звуков и другое.

Электронные модули и дополнительные аксессуары.

Сроки проверки остаются всегда фиксированные. Однако это при условии, что они были установлены в специальных сервисах, обладающих лицензией на установку таких модулей. Возврат таких запчастей сопровождается получением заказа-наряда от сервиса на диагностику неисправности и официальное ее подтверждение. Это значительно экономит средства покупателя. Так как частные лица, не имеющие разрешения на такую деятельность, могут взять с покупателя высокую цену, не соответствующую действительности.

Из стеклопластика изготавливают детали кузова. Нет необходимости устанавливать на них длительную гарантию, так как качество видно сразу. Однако при несоответствии креплений при их установке, всегда можно обменять деталь из пластика на новую. Сроки проверки устанавливаются по договоренности.

Можно покупать следующие автозапчасти, бывшие в эксплуатации.

Элементы кузова. Новые оригинальные двери, бамперы, капоты не просто выйдут дороже, но и, скорее всего, их придется дольше ждать. Аналоги – обойдутся дешевле, но могут не подойти на автомобиль. В то время, как б/у бампер, например, можно найти от точно такой же машины, может даже такого же цвета. И он будет оригинальным, только в несколько раз дешевле новой детали: двигатель и КПП; зеркала и фары; навесное оборудование двигателя; рулевая рейка; электрика и электроника; элементы салона; шины и диски.

Запчасти, которые не стоит покупать б/у.

Детали тормозной системы и ходовой лучше приобретать новыми.

Детали подвески. Амортизаторы, пружины, полуоси, шрусы, тяги стабилизатора – подлежат регулярному обслуживанию и замене, поэтому устанавливать вместо них б/у просто не имеет смысла. К тому же это может быть небезопасно.

Расходники для двигателя. Фильтры, свечи зажигания, прокладки, сальники, пластиковые и резиновые пыльники, подшипники, крестовины карданов – все это тоже должно быть новым. Срок службы подобных расходников совсем небольшой, поэтому использование б/у запчастей неуместно, так же, как и восстановление.

Комплекты ремней и цепей ГРМ нужно устанавливать не просто новые, но еще максимально качественные. Последствия обрыва

ремня слишком серьезны, чтобы пытаться сэкономить на обслуживании механизма.

Не стоит экономить и на частях системы охлаждения. Б/у радиатор может прослужить намного дольше бюджетного аналога. А может треснуть в самый неподходящий момент из-за возраста или некачественной установки на предыдущем автомобиле.

Преимущества и риски покупки б/у автозапчастей

Покупка б/у автозапчастей позволяет сделать ремонт оперативным, бюджетным, качественным, доступным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы была рассмотрена организация реализации автомобильных запасных частей бывших в эксплуатации, а также был рассмотрен процесс реализации на примере компании «МоторЛэнд».

Представлено 05.06.2025