

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ

Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
КӨЛІК – ЭНЕРГЕТИКА ФАКУЛЬТЕТІ



***«КӨЛІК ЖӘНЕ ЭНЕРГЕТИКАНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ:
ИННОВАЦИЯЛЫҚ ШЕШУ ТӘСІЛДЕРІ» XI ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
ҒЫЛЫМИ-ТӘЖІРИБЕЛІК КОНФЕРЕНЦИЯСЫНЫҢ БАЯНДАМАЛАР
ЖИНАҒЫ***

***СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО – ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ: «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТА И
ЭНЕРГЕТИКИ: ПУТИ ИХ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ»***

***PROCEEDINGS OF THE XI INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICE
CONFERENCE «ACTUAL PROBLEMS OF TRANSPORT AND ENERGY:
THE WAYS OF ITS INNOVATIVE SOLUTIONS»***

Астана, 2023

УДК 656+620.9
ББК 39+31
А43

Редакционная коллегия:

Председатель – Курмангалиева Ж.Д. Член Правления – Проректор по науке, коммерциализации и интернационализации; Заместитель председателя – Кокаев У.Ш. декан транспортно-энергетического факультета, к.т.н., доцент; Султанов Т.Т. – заместитель декана по научной работе, к.т.н., доцент; Арпабеков М.И. – заведующий кафедрой «Организация перевозок, движения и эксплуатация транспорта», д.т.н., профессор; Тогизбаева Б.Б. – заведующий кафедрой «Транспорт, транспортная техника и технологии», д.т.н., профессор; Байхожаева Б.У. – заведующий кафедрой «Стандартизация, сертификация и метрология», д.т.н., профессор; Сакипов К.Е.– заведующий кафедрой «Теплоэнергетика», к.т.н., доцент; Жакишев Б.А.– заведующий кафедрой «Электроэнергетика», к.т.н., доцент.

А43 Актуальные проблемы транспорта и энергетики: пути их инновационного решения: XI Международная научно – практическая конференция, г. Астана, 16 марта 2023/Подгот. Ж.Д. Курмангалиева, У.Ш. Кокаев, Т.Т. Султанов – Астана, 2023. – 709с.

ISBN 978-601-337-844-2

В сборник включены материалы XI Международной научно – практической конференции на тему: «Актуальные проблемы транспорта и энергетики: пути их инновационного решения», проходившей в г. Астана 16 марта 2023 года.

Тематика статей и докладов участников конференции посвящена актуальным вопросам организации перевозок, движения и эксплуатации транспорта, стандартизации, метрологии и сертификации, транспорту, транспортной техники и технологии, теплоэнергетики и электроэнергетики.

Материалы конференции дают отражение научной деятельности ведущих ученых дальнего и ближнего зарубежья, Республики Казахстан и могут быть полезными для докторантов, магистрантов и студентов.



ДИЛЕРЛІК ЖЕЛІЛЕРДІҢ ТҚҚ ЖӘНЕ АВТОСЕРВИС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ҚОСАЛҚЫ БӨЛШЕКТЕРІНЕ ҚАЖЕТТІЛІКТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ӘДІСТЕРІ

Сейтов Ералы Нұржанұлы

eraly.ktl@mail.ru

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, «Көлік, көлік техникасы және технологиялары» білім беру бағдарламасының 1 курс магистранты, Астана қаласы, Қазақстан

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының аумағында орталықтандырылған материалдық-техникалық қамтамасыз ету жүйесі (МТҚЕ) сәтті түрде жұмыс істеп келеді. Әр түрлі пайдалану материалдарының қосалқы бөлшектерін негізгі жеткізушілер бұрын желілік мемлекеттік қоймалар болған. Орталықтандырылғаннан нарықтық жабдықтау жүйесіне біртіндеп көшу шетелдік автомобиль өндірушілер мен жеткізушілердің тәжірибесімен жүзеге асырылды. Нәтижесінде еліміздің аумағында жұмыс істейтін қазіргі заманғы МТҚЕ жүйесі қазіргі уақытта шетелдіктермен бірдей. Өтпелі кезеңдердің бірінде шетелдік өндірушілерді енгізу жүзеге асырылды, олар өз кезегінде еліміздің нарығының сипаттамаларын ескере отырып, қолда бар тәжірибеге сәйкес жеткізу жүйесін ұйымдастыруға байланысты мәселелерді шешті.

Кез-келген заманауи дилерлік желінің негізгі міндеті-клиенттің қажеттіліктерін толық қанағаттандыратын осындай жағдайлар мен қызметтерді құру болып табылады. Мұндай мақсатты бағыттар сауда маркасының оң имиджін қалыптастыруға ықпал етеді және нәтижесінде сату көрсеткішінің артуына әкеледі. Нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізу үшін дилерлер негізгі міндет – сервистік қызмет көрсетуді (сатудан кейінгі қызмет көрсету) шешуі керек. Сатудан кейінгі қызмет клиенттің дилерлік желіге қанағаттануының негізгі критерийлерінің бірі болып табылады, ол сапалы және тиімді автоқұрамдау жүйесінің болуын талап етеді.

ҚР аумағында да, шет елдерде де автосервис кәсіпорындарының дилерлік желісінің жұмысын ұйымдастыру жеке принцип бойынша құрылуда [1]. Орталық қоймада автомобильдер мен компоненттерді дайындаушы кәсіпорын осы қойманың ықпал ету аймағындағы барлық көлік құралдарына қызмет көрсету үшін қажетті қосалқы бөлшектердің барлық номенклатурасының 85% - на дейін ие. Осыдан кейін өндіруші компания аймақтық қоймалардың көлемі мен номенклатурасы бойынша шағын жұмыстарды ұйымдастырады. Бұл ретте қосалқы бөлшектер мен автомобиль компоненттерінің мөлшері мен номенклатурасы оның ықпал ету саласындағы жеңіл автомобильдердің санына байланысты және бірнеше ай бойы нүктелік дилерлік қызмет көрсетудің үздіксіз жұмысын ұйымдастыру үшін жеткілікті болып табылады.

Осылайша, сатудан кейінгі қызмет көрсету дилерлік желісінің қойма кәсіпорындарының жұмыс принципі келесідей қалыптасады. Автокөлікке қызмет көрсетуге және (немесе) ағымдағы жөндеуге түсу кезінде автосервистің қойма кәсіпорнында қажетті қосалқы бөлшектер мен агрегаттардың болуы тексеріледі. Қажетті номенклатура болмаған жағдайда тапсырыс өңірлік қоймадан орындалады. Осы номенклатура болмаған жағдайда және өңірлік қоймада өндіруші фирманың орталық қоймасына сұрау жіберіледі. Жылдам дамып келе жатқан цифрлық технологиялар жағдайында бұл процесс біршама жеңілдетілген, өйткені нақты уақыт режимінде аймақтық қоймада орналасқан қосалқы бөлшектер санының ағымдағы жағдайы туралы ақпарат алу мүмкіндігі бар.

Сондай-ақ, ТҚҚ және дилерлік желілердің қосалқы бөлшектеріне қажеттілікті бөлу «жеделдігі» бойынша жүргізілуі тиіс екенін атап өткен жөн. Қазіргі уақытта белгілі бір

өтінімге сәйкес жөнделіп жатқан жеңіл автомобильдерге арналған тапсырыстар, тапсырыс-наряд немесе дилерлік желідегі дүкен арқылы белгілі бір бөлікті сатып алатын клиент, әдетте, шұғыл ретінде жіктеледі [3]. Шұғыл емес тапсырыстар, өз кезегінде, күн сайын, аптада немесе айда орындалатын және кәсіпорынның қоймаларын толтыруға бағытталған тапсырыстар. Орталық немесе өңірлік қоймада нақты бөлшек болмаған жағдайда арнайы тапсырыс жүргізілуі мүмкін, оның негізінде оны дайындаушы зауыт өндіреді. Қосалқы бөлшектердің осы жүйесінің жұмыс істеуі үшін маңызды талап - олардың өзіндік ерекшелігінде. Егер өндіруші (компания) жеңіл автомобильдердің белгілі бір маркасын өндіруші зауыттың тораптарын немесе агрегаттарын ресми жеткізуші болса немесе тікелей автомобиль өндіруші компанияның өзі болса, қосалқы бөлшектер түпнұсқа болып саналады.

Автомобиль сервисі кәсіпорындарын қосалқы бөлшектермен қамтамасыз етудің осы жүйесінің бірқатар маңызды артықшылықтарына қарамастан, оның бірқатар кемшіліктері бар:

- өндірушінің орталық қоймасынан жеткізу қажет болған жағдайда тапсырыс берілген қосалқы бөлшектердің ағымдағы жеткізілімдерін орындаудың ұзақ мерзімдері (5 аптаға дейін);

- автомобильдің қосалқы бөлшектерін жеткізу нарығында қалыптасқан жағдайлар үшін түпнұсқа емес (аналогтық) қосалқы бөлшектерді, бөлшектерді, агрегаттар тораптарын өндірушілер мен жеткізушілер, сондай-ақ көтерме делдал фирмалар (негізгі бәсекелес - құны мен сапасы төмен аналогтарды өндірушілер) арасында бәсекелестік деңгейі артады;

- аймақтағы осы модель мен брендтің жеңіл автомобильдерінің саны туралы өзекті мәліметтерге тәуелділік;

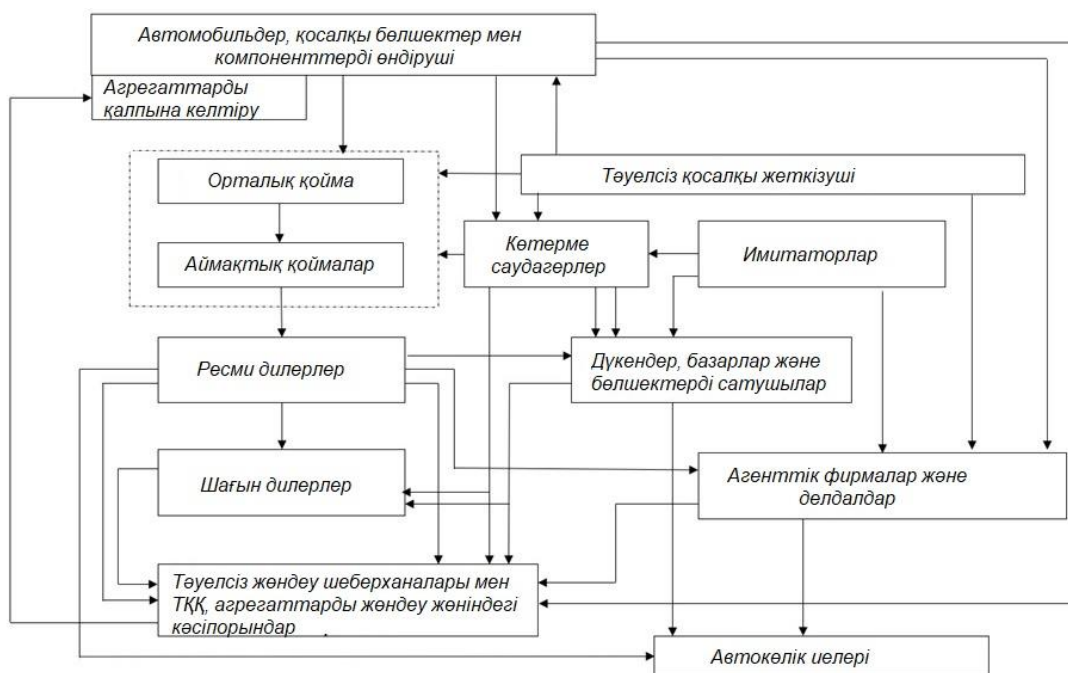
- ресми қосалқы бөлшектерді өндіруші дистрибьютордың баға саясатының шектелуі (баға деңгейі);

- ресми дилерлердің аймақтық және Орталық қоймалардың сипаты мен жұмыс моделіне тікелей тәуелділігі (дилерлік желілердің басқа жеткізушілерден, оның ішінде түпнұсқадан жүз қосалқы бөлшектерді өз бетінше сатып алу мүмкіндігінің болмауы).

Жеңіл автомобильдерді қосалқы бөлшектермен қамтамасыз етудің заманауи жүйесі соңғы онжылдықта бірқатар өзгерістерге ұшырады - автомобиль нарығына қатысушылардың өзара көп арналы өзара іс-қимылы қалыптасты.

Өндіруші кәсіпорындардың дилерлік желілері айтарлықтай нығайды, бұл -1-суретте көрсетілген. Жеңіл автомобильдер сервисінің бірқатар тәуелсіз (үшінші тарап) кәсіпорындарының құрылуы нәтижесінде ресми дилерлер айтарлықтай бәсекелестікке ие болды. Үшінші тарап жеңіл автомобильдерге қызмет көрсету кәсіпорындары немесе тәуелсіз қызмет көрсету кәсіпорындары — бұл жеке ТҚҚС мен шеберханалар. Мұндай кәсіпорындарды қосалқы бөлшектермен қамтамасыз ету ресми жеткізушілер, дилерлік желілер, тәуелсіз дүкендер, әртүрлі нарықтар, сондай-ақ пайдаланылған (қолдау көрсетілетін) қосалқы бөлшектерді сатушылар арқылы сатып алу арқылы жүзеге асырылады. Тәуелсіз ТҚҚ-ның жоғары бәсекелестігі олар көрсететін қызметтердің баға белгілеу ерекшеліктерінен туындайды. Көбінесе жұмыс құны дилерлік орталықтар жағдайында баламалы жұмыстарды жүргізу бағасынан 2-2, 5 есе төмен болуы мүмкін.

Автокөлік компоненттері нарығына қатысушылар арасында тәуелсіз жеткізушілерді бөліп көрсету керек, олар өндіруші зауыттарға арналған компоненттер шығаратын тәуелсіз фирмалар болып табылады. Тәуелсіз жеткізушілер қосалқы бөлшектермен қамтамасыз етуді тікелей дилерлік желілер, сондай-ақ әртүрлі көтерме компаниялар мен тәуелсіз қосалқы бөлшектер дүкендері арқылы жүзеге асырады.



Сурет 1 - Қосалқы бөлшектер нарығының құрылымы

Бұрын айтылғандай, автомобиль дилерлерінің негізгі бәсекелестері-Аналогты өндірушілер (имитаторлар) және пайдаланудан шығарылған жеңіл автомобильдерден алынған пайдаланылған қосалқы бөлшектерді сатушылар. Қазіргі заманғы автомобиль нарығы сонымен қатар қосалқы бөлшектерді көтерме және бөлшек саудада сату арқылы тұтынушылар мен қосалқы жеткізушілер арасындағы байланысты қалыптастыратын агенттік фирмалардың айтарлықтай санының жұмысымен байланысты. Олардың болуы жеңіл автомобильдерге арналған МТҚЕ жүйесінің бірқатар кемшіліктерін жоюға ықпал етеді.

Қазіргі жағдайда қолданыстағы агенттік фирмалар қосалқы бөлшектер өндірушілерінің каталогтары мен олардың аналогтары жиналған электрондық ресурстар (интернет-дүкен) арқылы дербес жұмыс істейді. Сондай-ақ, бұл сайттар алмастырғыштардың аналогтарының түпнұсқалық қосалқы бөлшектерін іздеумен қамтамасыз етілгенін атап өткен жөн. Осылайша, клиент үшін қосалқы бөлшектерге тәуелсіз тапсырыс беру мүмкіндігі бар сервис ұйымдастырылған, олар көбінесе жеткізу қызметтерімен бірге жүреді. Бұл тәсіл агенттік фирмаларға дилерлік желілермен берік бәсекелестік құруға және автомобиль бөлшектері нарығының жағдайында жетекші орынға шығуға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Рейтинг автомобильных брендов по индексу удовлетворенности автомобилем [Электронный ресурс]. «АВТОСТАТ Аналитическое Агентство – Режим доступа: URL: <https://www.autostat.ru/infographics/19462/>
2. Рейтинг автомобильных брендов [Электронный ресурс]. «АВТОСТАТ Аналитическое Агентство». – Режим доступа URL: <https://www.autostat.ru/infographics/28799/>
3. Динамика продаж легковых автомобилей [Электронный ресурс]. «Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ)» – Режим доступа: URL: <https://aebus.ru/ru/media/press-releases/sales-of-cars-and-light-commercial-vehicles.php>
4. James L.Riggs. Planning, Analysis, and Control [Текст]. - John Wiley and sons, INC. New York, 2018, 340 p.