

Уважаемые господа!

В последнее время, многие организации, сотрудничающие с нами переходят к оптимизации своих расходов по покупке запасных частей и сталкиваются с фактами недобросовестной поставки (некачественный товар, продажа аналогов под видом оригинала, продажа контрафактной продукции, завышенные цены). Зачастую это происходит при попустительстве (естественно не бескорыстном) ответственных за закупку.

В ответ, на обвинения в свой адрес закупщики приводят следующие аргументы, почему они не берут запчасти у официального дилера ООО «СпецАвтоЗапчасть», а берут запчасти в так называемых фирмах-перекупщиках:

- на САЗе дорого
- на САЗе этого не было в наличии
- на САЗе этого товара вообще нет
- они выбирают на САЗе большой объем по суперскидке, и поэтому отгружают нам дешевле САЗа

Давайте разберем указанные причины:

- СпецАвтоЗапчасть является официальным дилером Группы ГАЗ по запасным частям для автобусов и оригинальные запчасти априори стоят у нас дешевле, чем у других участников рынка. Постоянные покупатели всегда имеют особые условия работы как по ценам, так и по приоритету поставки, что позволяет им получать необходимые запчасти на выгодных для себя условиях. Вопрос лишь в желании договариваться и находить общий язык. Мы специализируемся на оптовых продажах, поэтому разовые закупки (запросы) в розничных объемах расцениваются нами по розничным ценам. Объемы наших складов и закупок, позволяют нам получать товары по самым выгодным ценам на рынке. Более того, наш отдел продаж периодически проводит акции, распродажи, делает сезонные предложения, что позволяет получить некоторые товары со скидкой до 15% и клиенты постоянно сотрудничающие с нами, этим активно пользуются, получая дополнительную прибыль.
- Товары повышенного спроса (ликвидность А, В) всегда есть на складе в пределах месячной потребности и их закупки производятся автоматически при достижении минимального остатка. Товары редкого спроса (ликвидность С) и товары, спрос по которым не превышает 1-2 штуки в год (ликвидность Z) привозятся только на заказ, под конкретного клиента (как правило эти позиции на рынке отсутствуют). Заказы наших клиентов, в среднем, на 90% состоят из позиций ликвидности А,В. В связи с сезонными колебаниями спроса, тендерными поставками, поставками по зарубежным контрактам, перебоями с поставкой с завода-производителя иногда на рынке возникает дефицит по ряду позиций, но это происходит у всех участников рынка. При желании, по вашему

запросу, мы можем предоставить наличие и цену того или иного товара на любой конкретный день прошедшего периода.

- Зачастую недобросовестные поставщики намеренно скрывают (меняют) каталожный номер поставляемого товара, чтобы выдать поставляемый ими товар за более дорогой, либо затруднить оценку реальной стоимости товара, либо выдать товар за уникальный, которого нет больше ни у кого (особенно это относится к продукции из Китая). ООО СпецАвтоЗапчасть в своей работе всегда использует оригинальные каталожные номера завода-производителя автобусов и всегда стремится к тому, чтобы наши клиенты также руководствовались принятой во всем мире практикой использования оригинальных каталожных номеров при заказе запасных частей.

- Действительно многие посредники доукомплектовывают заявки для своих покупателей в ООО СпецАвтоЗапчасть, «разбавляя» нашими товарами продукцию непонятного производства (зачастую откровенно контрафактную и некачественную), но никаких суперскидок такие клиенты от нас не получают. Более того, наши наценки не позволяют нам предлагать скидки таких размеров, которых бы хватило для перепродажи по нашим оптовым ценам, а уж когда посредники предлагают цены ниже наших, то это говорит только о низком качестве поставляемого такими посредниками товара. Часто такие посредники используют наш прайс со своей «шапкой», пытаются убедить клиента, что он берет запчасть с САЗа. Самым простым решением здесь остается работа напрямую с проверенным и надежным поставщиком, таким как ООО СпецАвтоЗапчасть (официальный дилер по продаже запасных частей).

В заключении, хотелось бы напомнить вам о том, что в таком сложном и общественно значимом деле, как перевозка пассажиров, мелочей не бывает и экономить на качестве при поставке запасных частей не самый лучший вариант.

Надеемся на дальнейшее взаимовыгодное сотрудничество с вашими предприятиями.