

Революция в автомобилната индустрия

Автомобилните компании на бъдещето ще бъдат по – малки, по – чисти и няма да се притежават от автомобилните заводи



Автомобилният бизнес има сериозен проблем. Той произвежда твърде много коли. Този свръх капацитет е в резултат на ожесточената конкуренция. Всеки производител се конкурира във всеки един сегмент на пазара с голямо разнообразие от модели за да привлече различни видове потребители. Някои от моделите често се осъвременяват за да поддържат непрекъснато интереса на клиентите .

Това прави бизнеса твърде сложен и скъп. Въпроса е дали компаниите в този случай могат да намалят производствените си разходи и да увеличат печалбата. За да се предложат най – различни модели на коли автомобилните заводи трябва да бъдат напълно гъвкави. Те трябва да превключват бързо от производството на един модел автомобил към друг за да посрещнат променливото търсене.

Хонда беше първа, която направи това. Тя организира своите заводи така, че всеки един от тях да може да направи всякакъв модел кола. Те можеха да превключват към нов модел денонощно просто чрез промяна на работата на софтуера.

Доставките са друга тема, които влияят върху печалбата. В продължение на години компаниите се опитваха да намалят времето между поръчката на клиента и нейната доставка. Сега производителите оперират с производствена система точно на време. Частите за всяка една кола пристигат точно на момента, когато са нужни на поточната линия. Такива производствени методи намаляват разходите за поддържането на частите на склад и по – този начин се увеличава производителността. Днес повечето производители могат да монтират една кола само за 18 - 20 човекочаса.

Но веднъж завършена колата остава в дистрибуционния център около 40 -80 дни. По – краткият цикъл на поръчка – доставка би намалил разходите за поддържане на стокови запаси като готовите коли. Освен това цените на повечето от тези превозни средства трябва да бъдат намалени за да могат хората да си ги купят. Въпреки големите отстъпки няма гаранция за печалба дори , когато заводите работят на пълен оборот.Магическият отговор на всичко това е „ Направи кола по поръчка“.Вместо да се следят прогнозите на отделите по продажби колите биха били монтирани бързо по желание на клиента.

Така например Нисан изчисли, че по този начин те биха увеличили печалбата си с 3600 \$ на кола. Но някои хора предвиждат, че облика на автомобилостроенето ще се промени напълно. Една от гледните точки е, че днешните производители ще изчезнат. На тяхно място ще бъдат собствениците на брандовите превозни средства. Те ще правят само дизайна, инженерството и пазара на превозните средства. Всичко останало, включително и крайния монтаж ще се извършва от доставчиците на части.