

# 2023年配件工作计划(实用7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以更好地实现我们的目标,提高工作效率,使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 配件工作计划篇一

周记是用文字记载一个星期以来自己的学习、生活情况或身边发生的事、令你感动的人、一件小物品、一处优美的景色等下面就是小编整理的汽车配件工作周记,一起来看一下吧。

在过去的一年中冲压车间在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与车间全体员工的共同努力下顺利的完成了企业下达的各项任务,在此,我对冲压车间一年来的工作做以总结,同时也祝愿我们企业明年更美好。

### 一、工作回顾

#### 1、产品产量方面

去年,车间在生产过程中批量小、技术不稳定和不完善的情况下,进行实验和摸索。为到达客户产量和质量的要求,我部门合理的调整生产加工工艺,和利用有限的资源,及时满足客户的交期,为今后产品打下了基础。

#### 2、产品品质方面

在今年工作中,在确保生产任务的情况下。产品质量比往年有所提高。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下,全力的投入在生产每一个环节中,产品质量一定会稳步提高。

### 3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

### 4、安全生产方面

在过去的一年里，我车间将安全生产纳入生产日常管理工作中，随时做到车间员工的安全知识教育，监督和排除车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全年度未发生设备损坏事故。但是也出现了两次安全事故。

## 二、存在的不足和对策

生产车间在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

### 1、质量管理方面

1) 员工质量意识淡泊：目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2) 缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意思，在我们计件和工时制，没有质检的巡检下，有时候会出现一个真空地带，组员和组员之间谁都管谁都不管的局面。而且有的时候在生产现场执行力不到位的现象。

### 2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们必须策划一下整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措

施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

三、从企业整体方面，我有几点建议。

1、建立健全的工作质量职责制度。对企业每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因企业员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感不强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议企业在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

3、经理、厂长、主任、班组长沟通比较少，让工作没有明确长远的方向，建议要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

四、总结

20xx年的工作已经告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上完成了本年度的工作，经历这两年来生产管理的工作为今后的工作打下了一定的经验基础。

## 配件工作计划篇二

为了加强公司基础管理，规范配件管理日常工作，深化、细化公司经济核算，特制定本制度。

一、采购：

1、北京现代厂家购买配件：配件库人员根据配件的日常使用情况以及接待员报送的所需购买配件，在**bmp**中编制电子订单，核对无误后，上传到厂家，并及时查看预付款的使用情况，如需付款，则要填写付款申请单，报总经理签字批准后，方可由财务部办理付款手续。

2、外采配件：正常外采配件，仓库人员需填写借款申请，经由售后部经理和总经理签字批准后，方可到财务部办理借款手续，购回配件后，及时办理入库手续，凭购货方开具的发票、发货单及入库单到财务部办理报帐手续。如为挂帐供应商，则将有效凭证报送到财务部。

注：在申请购买配件时，一定要考虑到配件的常用性、易损性，还要保证汽车维修各种配件的供应。

## 二、采购入库：

货收到后，仓管员必须认真清点核对所购配件与定单中所列配件是否相符，并对配件的名称、规格、数量、质量、价格进行全面的验收，并确认合格后，签收货运单，及时办理入库手续。

### （一）配件入库：

1、北京摩比斯购进配件：直接签收货运单，转采购入库，入库库位为北京现代摩比斯库。

2、外采：在系统中办理采购入库，入库库位普料库，如果供应商开具增值税专用发票，则入库时的成本价为不含税金额；如果开具普通票或收据，则全额入库。入库时，在系统中注意税率的改变。（注：如当时收到票据，必须有供应商的发货清单，如票据上已注明货物名称及数量，金额，则不需要。）

## （二）其他辅料及外购物品入库：

- 1、外采工具：维修工具或设施，办理入库同外采配件，入库库位为其他库。
- 2、外采其他物品：外采物品办理入库同外采配件，入库库位为其他库。

## 三、领料出库：

- 1、维修领料，销售材料：库房收到委托书，在电脑中查看是否有工单，并与接待员核对无误后，及时办理出库手续，打印领料单，并与实物核对，注意配件名称、规格，核对无误后，维修工在领料单上签字确认后方可领取配件，领料单交于维修工、财务部各一份。
- 2、内部领料：工具等其他物品出库，库房收到维修工领料申请，办理工具出库手续，打印出库单，仓库、维修工签字后方可领取，并交维修工、财务部各一份。
- 3、每天核对配件出库，汇总后于次日上午报送财务部一份。

## 四、旧件回收管理

仓库安排固定人员管理登记，具体细则见附件（旧件管理办法）。

## 五、库存管理：

仓库保管员要对配件进行合理的分区、分架、分层管理，做到摆放有序，易于查找，以便在电脑中查询和办理出库手续，节省配件仓库的使用空间，提高工作效率。

为了及时掌握配件的变化情况，避免配件的短缺、丢失或积压，定于每个月的25至30日为盘存日，财务人员协助仓管员

对实际库存进行盘点。如果出现了盘盈或盘亏，要查明原因，制作盘盈或盘亏表；对于报损的配件要编制报损配件明细表，经核对签字后，报由总经理签字审批，然后报送财务部进行帐务处理。

## 六、报表及报送：

1、每天登记配件的进销存情况，核对无误并签字确认后于每周五上午向财务部报送一份配件进销存统计表。报表中要注明采购金额，出库成本中要分别注明日常维修领料、索赔领料和销售材料成本。

2、月底配件盘点后，要在报表中体现出盘盈盘亏情况，查明原因，并及时处理完毕，调整库存，还要对wms系统自动计算后出现的小数误差进行调整，调整后的库存数量、成本与实际相符。核对无误并签字确认后于次月的1号报送配件进销存月报表（按每周汇总数据报送）。

七、配件库经理要做好本部门工作安排，协调好与各部门之间的关系，保证工作的顺利进行。

## 配件工作计划篇三

尊敬的各位领导：

以下是我对配件部2013年度的工作计划，需改进之处恳请领导指出。

### 一、团队管理

年度在团队管理方面，我们主要做了一下几点。

2、对部门员工进行软件的培训并监督使用；

### 3、与办事处协作，共同搞好配件供应工作；

日常工作中，及时沟通，确保沟通有效；工作之余对部门员工进行零件知识的培训，领导员工共同学习零件知识，要让员工知其然，更要知其所以然，以便更好地配合工作，做到事事有人干、事事有人管、环环相扣，在没有事不管己一说。极力争取系统化、规范化、资源利用最大化，最终达到整体最优化。

## 二、配件部目前存在问题

3、没有经常性的与客户进行有效沟通，了解客户对我公司配件的意见及建议，并合理的进行调整；应该认识到客户维护是相当重要的。前期全然忽视了客户资料、信息等情况，只是按照服务部提供的台账进行电话回访，没有真正做好客户管理。

## 三、办公费用的控制

年度本部门在办公费用的控制方面，本着在不影响工作质量与效率的原则下，尽量节省开支，例如办公用品的使用、配件接货费用的控制、水电的使用等。

为了更好的发挥配件库后勤供给职能，对配件库人员工作进行划分：清点、验收、上架、入库、出库、制单、取货。

## 五、配件用户方面

### 4、提升公司及售后形象。

1、根据目前的市场保有量及来年预计销量与市场部商定，制定2013年度的采购计划，保内车需采购常用三包件；与服务人员协作再次统计易损件，根据目前库存制定易损件采购计划；采购常用保养件。在合理库存的前提下，及时补充需求

高，急的配件，保障售后服务的壮大、提高。

关于配件销售，除第一点会员制外，期望举办更多行之有效的促销活动，如展会的举办。

1、展销会促销实施概要：以区域为单位举办配件展会活动，这样可以方便各个区域的客户前来参加，由公司配件知识较为专业的人员对客户进行配件知识的讲解。

2、配件经营需维护客户关系、建立忠诚客户群体。一般而言，整车销售质保期结束后，客户的车辆如需正常运转，必然离不开配件供应商，因此我们更应该加强与客户的联系，通过供应配件，随时了解客户的各种动态，比如车辆使用状况，有无需要其他配件，给出专业的建议，并听取客户意见，让客户在第一时间考虑本公司的配件，同时清楚的了解客户在公司所享受的其他优惠政策（公司会员、其他协议），引导客户来公司购买配件。同时做好相应的客户台账，清晰的掌握客户购买公司配件的相关资料，并根据资料做出明确分析，然后制定相对应的措施。

3、配件经营的关键——价格。客户在大多数情况下会很在意配件价格，经过回访发现配件利润在25%左右，这样既可以给公司带来利润，也可以让客户满意。

## 八、日常管理计划

1、加强5s管理体系，把各项规章制度落到实处□5s规范是企业科学发展的宝典，但是部分职工对它重视不足。我将督促配件部门员工以及各同事协调进行，确保严格遵守5s体系，对违反条例者视情况进行教育、处罚，保障其实施。

2、加强员工素质教育，提倡主动学习配件技能的氛围。过去个别员工纪律散漫，上班时间吃东西，做工作以外的事情……这些行为不但造成部门工作效率低下，而且严重影响



公司形象。我将强化管理，督促员工严格遵守各项制度，认真完成各项交给的任务。对故意违反公司纪律者，将按照公司规定给予处罚。鼓励员工主动探究配件市场动态，把握价格脉搏，勇于探索，善于实践，努力提高工作效率，对表现突出者给予奖励。抗工误工者给予处罚。分析存在的问题，提出解决办法，及时了解部员的思想动态。积极引导，提高效率。

3、优化部门内部配合。现有部分职员特长没有互补，不仅造成资源浪费，人才技能没有发挥，而且不能极大的调动其积极性，新老结合，提高工作效率。

对于2012年度配件部诸多不足之处，还望领导给予指导，我们现在还存在很多困难和不足：如对生疏配件认识模糊，快速反应能力不够，整体业务能力远远不够等等。希望通过学习提高业务能力，弥补不足。我部门也会努力强化自身业务素质及能力，以迎接2013年的新机遇，新挑战。

## 配件工作计划篇四

经过20xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

### 一、业务的精进

#### 1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要

加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

## 2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

## 3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

## 二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。

首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。

其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被

自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。

最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

我的季度个人销售 工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

## 一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

## 二，产品需求分析

- 1, 童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。
- 2, 休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。
- 3, 家具产业：主要是：五金类家具。
- 4, 体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5, 金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6, 造船业等等。

1, 以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2, 对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1, 做到一周一小结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正, 给客户一个好的印象, 为公司树立形象。

4, 客户遇到问题, 不能置之不理, 一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心, 用者放心。

5, 要有健康的体魄, 乐观的心情, 积极的态度。对同事友好, 对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通, 业务多交流, 多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

尽管这十几天做了大量的工作, 但由于我从事销售工作时间较短, 欠缺营销工作的知识、经验和技巧, 使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此, 我准备在十月份的工作中从以下几个方面入手, 尽快提高自身业务能力, 做好各项工作, 确保20万元销售任务的完成, 并向30万元奋斗。

## 1、努力学习, 提高业务水准

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识, 学习一些成功营销案例和前沿的营销方法, 使自己的营销工作有一定的知识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习, 使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

## 2、进一步拓展销售渠道

十月份在做好广告宣传的前提下, 要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上, 十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型

国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企业单位渗透。

### 3、做好市场调研工作

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

### 4、与胡总密切配合，做好销售工作

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

### 5、建议和实施

(1)提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

(2)要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

## 配件工作计划篇五

(1) 市场状况：

(2) 位置状况:

(3) 产品分析:

(4) 竞争分析:

## □5□swot分析

优势:

机会: 学院支持, 能经常在宿舍区摆摊销售, 方便让同学们熟知并支持;

威胁: 学院天翼店的招牌更加醒目, 更容易受同学们的关注, 学院外面有一条比较繁华的街道, 同学们经常出去逛街, 也会顺便在外面买需要的手机配件。

(1) 树立全员营销观念, 真正体现“营销生活化, 生活营销化。”

(2) 综合利用产品、价格、促销、服务等营销组合策略, 形成强烈的营销组合策略。

(1) 营销目标:

大部分广州市以外的新生都会在学校买一台手机, 因为他们要有帐号上网, 另外还有两只队伍和我们一样在买同样的产品, 同样的价格, 故而营销目标就是全部新(1000人)的1/3, 再减去不需要买手机的, 即200人。

(2) 市场份额目标: 占领新生市场的20%。

目标市场□xx职业技术学院的新生

定价：手机（399）+卡（100）+宽带（300）=799

卡+宽带=400

（1）20人指引，4人推销，2人填单

填单：办理此次套餐的一张凭证，完善前面的工作

（2）在让此团堆上岗之前，将会对他们进行岗前培训，让他们对套餐有一定的熟悉程度，能够快速为同学们解答疑问。

## 配件工作计划篇六

1、严格整顿队伍。

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工“尽心尽力”的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。

5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。

6、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。



以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场□ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强一公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。

## 配件工作计划篇七

导意义。

【关键词】 零配件市场； 问题； 解决措施

当前我国汽车零配件市场相当混乱，由于各种原因，假冒伪劣产品充斥着整个市场，这些产品的质量存在各种质量问题。用户不能对其内在质量进行有效检测和化验，致使假冒伪劣配件流入于客户。由于假冒伪劣的汽车零配件的质量问题，导致汽车维修质量的下降，给用户造成严重损失。车辆一旦装用了假冒伪劣配件，轻者返工复修造成经济损失；重则危及行车安全，甚至造成交通事故。目前汽配市场假冒配件呈泛滥之势有增无减，已构成该行业健康发展的严重危害。面对这种严峻的形势，本文分析了存在问题的同时，提出了一些相应解决措施。以规范汽车零配件市场，促进该市场的健康有序发展。

### 1、当前我国汽车零配件市场存在的问题

当前我国汽车零配件市场存在着许多问题，下面将对配件市场管理、配件质量管理、配件价格管理、配件的供应环节、售后服务管理及从业人员素质管理等方面做了详细的分析。

#### 政府管理方面存在的问题

目前我国的汽车配件管理法规还不是很健全，有些法规虽然已经出台，但还没有得到落实。比如说《汽车贸易政策》已

已于2005年1月正式实施，但是到底什么时候才能把我国汽车产业从配件、产销到旧车交易向外资全面开放，还需要一定的时间去适应。这个就是大家通常所说的法规实施的滞后性。

## 行业管理方面存在的问题

调系统等，大部分都是怀疑购买的配件是假冒产品，有的才使用几天就出现严重质量问题。

## 配件质量良莠不齐

目前我国汽车零配件的质量相差悬殊，有些甚至还没有装上车就已经出现了严重的质量问题。

下面就以本人的实际经历为例来说明当前我国汽车配件市场中的配件质量是如何的良莠不齐。由于是自家的车，为了节省钱，所需配件基本上都是从汽车配件市场直接进货。第一次买回来的离合器弹簧和刹车回位弹簧，还没有装上去就已经弯了，一点刚度都没有，质量明显存在问题。在汽车重要部件上不可以有贪小便宜的念头。比如说汽车要是没有刹车功能，其后果不堪设想。当今市场上假冒的刹车蹄片冲击着市场，由于刹车片属于汽车经常更换的部件，有的车主购买时只图价格便宜，不重视质量，也是造成劣质刹车片流入市场的重要原因之一。汽车刹车片有正厂与副厂、真货与假货等分别。顾客购买刹车片将受到技术方面的重重阻碍，往往无法准确鉴别好坏真伪。一付好的刹车片，一般可以用上一年到一年半。而无品牌的质量较差的刹车片，三个月后就已达到了磨损极限，必须再换，不仅增加支出，还容易引发交通安全事故。又比如东风悦达起亚公司下的千里马保险杠，正产件在重量上就比的副产件重500g是一个保险杠总重的1/5。可以想象一下正副产件的质量上的差距。现在是不管什么汽车零配件都有正副产之别，要想在众多的配件中买到原厂配件确实有点难度[1]。

## 配件价格混乱

汽车配件市场价格比较混乱。比如说千里马的前刹车蹄片4s店卖到179元左右，而副产的只需100元左右。夏利车的保险杠，最高价格240元，最便宜的水货30元。一个金杯面包车离合器，贵的400多元，便宜的100多元。奥迪保险杠在特约维修点卖3000元，而市面上只售1000元。东风悦达起亚千里马的前保险杠面罩要280多元，而副产件却只要100元就够了。汽车精品上的价格差距那就更加离谱了，就拿香水来说4s店要卖50元一瓶的，在外面市场上却只要10元，一般装潢店就卖的更加离谱了要150元。又如汽车包真皮座椅4s店要卖1000元，而外面的装潢店则要2000以上。导致这一现象的主要原因是配件来源渠道多。正产件比副产件价格上要来的高。因为正厂件是由汽车整车生产商生产、销售或由整车生产商指定的零配件提供商生产的零配件并要交相应的增值税。而副厂件即其他厂商生产的零配件，只要交一点点税。此外，还有的配件来自无证无照的小作坊，根本就不需要交的税。这三类产品看起来虽然差不多，但价格差距很大，质量参差不齐。其中汽车配件有原厂产品和厂家授权生产之分，虽然两者都统称为正品，但价格上有明显差异。而杂牌厂家仿制的伪劣配件，价格只有正品的一半甚至更低。正因为有了这么多种品种所以他的价格自然而然可以是五花八门的。使用假冒伪劣的刹车片，轻者有可能导致汽车跑偏、制动不灵，重者会使刹车片脱落、开焊、断裂，造成车毁人亡的悲剧。

## 流通中间环节过多

客户钟情于到零配件销售商去购买配件，以为那里的价格会便宜点，其实并不然，有的零配件来源也是要经过产家到4s店再到零配件销售商的 [2]。

要解决供销中间环节过多的现象，应从两个方面入手。其一是尽量缩短销售渠道。二是尽量实现进口车型配件国产化。我国的配件市场还是不够成熟，进口汽车的品牌多、数量少，

信息沟通很局限。由此对配件的品种和数量的需求呈现很不固定的特点，相应地使得配件销售价格和车辆的维修成本增加。

## 售后服务质量还有待提高

大部分汽车配件内的配件市场的经销商们单方面注重配件的销售量，很少重视售后服务。这与从业人员的素质有关系。

汽车配件市场的发展方向必然要通过提高售后服务来实现，只有这样才能真正拥有市场。提高售后服务质量不能仅从降低价格来实现，而应该提高其售后服务质量。据日本一家咨询公司的调查结果显示：在未来5年中，向世界主要汽车厂商提供汽车零配件的中国企业将呈明显的上升趋势，本次调查共涉及到了美国、日本、欧洲和中国的30家主要汽车生产企业。从日本国内整车厂看，中国企业主要在车身外装、内外配件上提供配套，但调查显示：今后中国企业有望在汽车电子、用品等领域占据一席之地。这虽然说明我国的配件售后服务已经有了国际上的认证，但在个体上还是有很大的差距，需要继续努力，争取早日把中国的汽车配件市场走出国门。

## 从业人员的素质普遍较差

目前，相当多的从业人员文化程度偏低，专业知识不足，没有经过专业培训，严重影响着汽配市场从业人员的整体素质。汽车配件经销商不重视引进专业配件管理人员。通过他们丰富的理论知识和实践经验，来带动并提高整个汽配市场的整体的服务水平。除此之外还要注重内部人员的培养。入世后，高新技术含量较高的车辆配件不断涌入，国外技术先进，管理科学的现代配件管理企业将大量进入国内配件市场，对我国配件从业人员的素质是一个严峻的挑战。配件经销商不仅要加大硬件投入，更应加大从业人员技术素质和职业道德培养的软件投入，这将成为目前汽配经销商们在竞争中得以生存和发展的前提。行业管理部门只有加强配件从业人员

培训，规范培训考核制度，严肃培训考核纪律，不搞形式、走过场，才能培训出一支技术过硬、道德品质好的配件管理队伍，同时积极推行上岗证制度，加强对从业资格证管理。

## 2、汽车零配件市场存在问题的解决措施

### 加强市场管理

针对我国汽车零配件市场中存在的种种问题，政府需要制定相应的政策，以解决问题，更好地促进我国汽车零配件市场的健康发展。当务之急，政府需要推进实施以下几个方面的政策：首先，要积极鼓励和支持零部件业在国内的投资和发展。这包括两个方面，一是鼓励和支持国外先进零部件厂商在中国投资和发展，二是鼓励和支持国内零部件厂商投资和发展。我国整车产业发展已经难以获得优势，零部件的研发难度与整车比较来说相对低一些，可以把工作重心转到这一块上来。实现了零配件生产的国产化，汽车零配件的价格就会降低。其次，要广泛吸纳社会资本，发展我国的汽车零配件产业。还有，要坚持市场竞争与宏观调控相结合，以市场竞争为主的原则，切实实现汽车零配件产业的法制化、科学化管理。政府职能部门应依据相关技术法规和行政法规，规范各类经济主体在汽车零配件生产领域的市场行为。

### 严把产品的质量关

[3] 伪劣汽车配件这个，就能够促进汽车零配件产业的健康发展。

### 规范市场价格

规范市场价格，首先可以利用市场来自动的调节，再加上国家的宏观调控来引导。只要把两者有机的结合起来，才能规范市场的价格。当前国家在市场价格虽然没有明确的规定，这大概与我国汽车零配件市场还处于发展阶段，许多法律法

规还不健全。但对汽车的销售管理方面已经有了明确规定。如《汽车品牌销售管理实施办法》已于4月1日起正式实施，其中规定了汽车经销商不能私自降价这里也包括配件的价格。《实施办法》明确了品牌专营并不是一定要建立4s店；规定了汽车销售企业获得授权的截止时间为今年10月1日，其中明确要求汽车销售商建立非法人分支机构，也必须获得汽车供应商的授权等。不久的将来新政策法规的落实必定会规范汽车零配件市场体系。实行品牌销售，可以促使经销商为消费者提供终身服务，方便消费者发现质量问题后追溯责任[4]。

减少中间流通环节