



Круглый стол

Современный рынок запчастей для тяжелой техники в России

В разговоре приняли участие: Алексей Красиков, менеджер по запчастям компании «ПАЛФИНГЕР СНГ»; Владимир Куличев, ответственный за бизнес Cummins Filtration в России и СНГ; Александр Титов, руководитель отдела развития продаж и дилерской сети ООО «Камминз»; Виктор Филин, директор компании Belra Impex Inc. (Бельгия); Джан Сеймен, руководитель департамента запчастей компании «Хидромек Рус»; Артём Недорезов, ответственный за развитие направления Aftermarket компании ООО «Бош Рексрот»; Тимофей Мудраченко, руководитель направления «Запчасти Terex Construction & CARRARO Drive Tech» ООО «Компания «Традиция-К».

■ Как изменилась ситуация на рынке запчастей для грузовиков и спецтехники в связи с изменением курса рубля?

А. Красиков, «ПАЛФИНГЕР СНГ»: Несмотря на рост валют, в отношении импортной продукции спрос не то что не снизился, а даже увеличился почти в два раза, более того, в одном из сегментов продукции Palfinger достиг показателя роста в 300%.

В. Куличев, Cummins Filtration: Не только обесценивание рубля, но и снижение экономической активности привело к тому, что на рынке запчастей и расходных материалов решающим фактором становится низкая цена на продукцию без учета ее качества, а под низкой ценой зачастую скрываются низкокачественные копии и откровенные подделки.

А. Титов, «Камминз»: Ослабление курса рубля при-

вело к снижению емкости рынков многих отраслей экономики, в которых задействованы транспорт, строительства, добыча и т. д., что вынуждает мно-



Двигатель Cummins ISB6.7

В периоды экономического спада замедляется процесс обновления оборудования и уменьшается спрос на новую технику. Мы предложили обсудить, как это отразилось на состоянии российского рынка запчастей для спецтехники, ряду ведущих специалистов отрасли.

гих участников рынка сокращать операционные расходы, в том числе на обновление и эксплуатацию парка техники. При этом отказ от обновления парка и увеличение потребности в запчастях и сервисе текущего парка не всегда приводит к росту продаж запчастей в целом по парку по причине смещения спроса от новых запчастей в сторону восстановительного ремонта и б/у узлов и запчастей, кроме этого распространены случаи вывода части парка из эксплуатации. В такой ситуации можно говорить

об относительной стагнации рынка новых запчастей.

В. Филин, Belga: Рынок импортных запчастей для спецтехники сильно «провалился». Объемы реализации значительно упали.

Д. Сеймен, «Хидромек Рус»: Изменение курса рубля очень негативно сказалось на объемах поставок запчастей и техники в Россию. Конечный клиент старается искать альтернативные запчасти, менее качественные, но более доступные по цене.

А. Недорезов, «Бош Рекрот»: В связи с изменившейся экономической ситуацией бюджеты многих компаний значительно урезаются. Вместе с этим рыночная стоимость импортруемых запчастей растет из-за изменения курсов валют. Затраты на покупку новой и обслуживание имеющейся спецтехники, естественно, тоже сокращают-

ся, эта статья расходов становится болееотягощающей, поэтому владельцы спецтехники все больше обращают внимание на неоригинальные запчасти и аналоги. Это могут быть как «серые» аналоги, подделки сомнительного качества, так и запчасти от OEM-производителей, поставляющих детали на конвейер.

Т. Мудраченко, «Традиция-К»: Во многом положение дел напоминает предыдущий кризис 2008 г., с той лишь разницей, что в нынешней ситуации правительство не вливает экстренно средства в отрасль, как это было в 2009 г., а наоборот, стимулирует рождение внутренних механизмов саморегуляции.

Поэтому и решение проблем несколько иное, так как нет оперативных кассовых разрывов, с которыми нужно бороться здесь и сейчас, а есть необходимость менять методы ведения дел. Как следствие, идет чистка

рынка, уходят мелкие перекупщики, «серые» дилеры и прочие дельцы. В большинстве случаев остаются только те, кто занимается бизнесом профессионально, имея поддержку от производителей. Оригинальная продукция всегда в цене, и дешевой никогда не была, а вот аналоги, ввозимые из-за рубежа, ощутили сильнейший удар. Бесспорно, одним из аспектов стало увеличение предложений на поставку под заказ, так перекупщики пытаются сводить концы с концами. У того, кто вел этот бизнес как побочный, ощущается нехватка складских запасов. Компания «Традиция-К» сконцентрировалась на плановых поставках запасных частей, развивала сервис, продвигала услуги и торговую марку, и это дало свои плоды. Падение есть, но не критическое. Рынок меняется, становится более корректным и предсказуемым.

Д. Сеймен, «Хидромек Рус»: Ничего сказать не могу, но смею предположить, что импортные узлы в отечественной технике тоже являются импортными, и это в свою очередь также негативно сказалось на цене данных узлов.

Т. Мудраченко, «Традиция-К»: Отечественные запчасти не стали в одночасье востребованными и популярными, не стоит забывать, что парк техники в основном насыщен импортной продукцией.

Новая отечественная техника – это в большинстве своем специализированные шасси и базы. Клиенты не переметнулись массово на отечественные продукты, и этого не будет в ближайшей перспективе. А если более пристально изучить разрекламированные современные российские машины, то в них мы найдем множество импортных компонентов, тоже подорожавших вместе с курсом валюты. Несколько увеличилась стоимость энергоносителей и сырья, поэтому небольшой рост цен на русские запчасти также присутствует.

■ Как обычно в периоды экономического спада, владельцы тяжелой техники меньше обновляют свои машинные парки, увеличивают сроки эксплуатации оборудования. Для этого им требуется больше запчастей. Но оригинальные запчасти для иностранной техники повысились в цене из-за падения курса рубля. Как выходя из положения владельцы вышеупомянутой техники: повысился ли спрос на неоригинальные запчасти-«аналоги», вырос ли рынок «серых» запчастей?

А. Красиков, «ПАЛФИНГЕР СНГ»: Продукция PALLFINGER занимает лидирующие места на мировом и отечественном рынках, в этой связи и рынок «серых» запчастей не стал для нас исключением. Известен перечень запчастей, которые активно поставляют на рынок недобросовестные поставщики под видом оригинальной продукции.

Благодаря оптимизации в логистической схеме и цено-



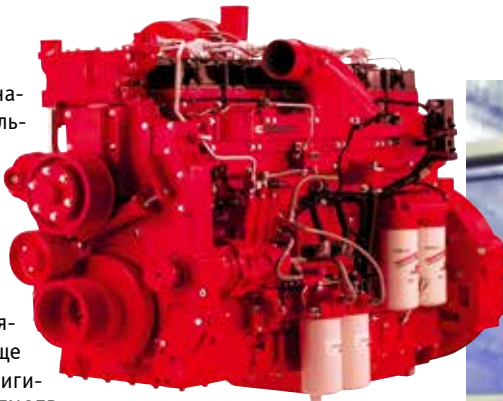
Продукция Fleetguard для стационарной фильтрации серии Fuel Island

Тандем шестеренных насосов с внешним зацеплением Rexroth серии AZP

■ Что можно сказать о рынке запчастей на отечественную технику? Как на нем сказалось изменение курса рубля?

В. Куличев, Cummins Filtration: Рынок запчастей на отечественную технику также находится в зависимости от экономических факторов, включая колебания обменного курса, как и рынок запчастей на импортную технику, хотя и в меньшей степени.

вой конъюнктуре для наших партнеров мы не только обеспечили рост продаж оригинальной продукции, но и потеснили наших «серых» конкурентов. Помимо этого в текущем году планируем ряд мероприятий, направленных на еще большее укрепление оригинальной продукции PALFINGER на нашем рынке.



Двигатель Cummins QSK19

Сегодня клиенты практически единогласно выбирают оригинальную продукцию, и связано это не только с доступностью в финансовом плане, но и наличием товара на центральном складе и складах наших партнеров. И самое главное, это качество, которое оправдывает себя при любом климате и при выполнении любой задачи, стоящей перед заказчиком. Известно немало случаев применения клиентами «серых» запчастей, когда при выходе из строя узла клиент обращается не по месту приобретения запчастей, а напрямую к нам. С нашей стороны предпринимаются меры по идентифика-

ции этой продукции (оригинал или нет) и определяется организация, которая осуществляет распространение данной продукции.

В. Куличев, Cummins Filtration: Предложение копий и подделок, несомненно, растет. Их применение приводит к более частому выходу из строя машин и оборудования, что, в свою очередь, ведет к увеличению потребления запасных частей. К сожалению, в большинстве случаев владельцы техники сегодня осуществляют краткосрочное планирование, чем и определяется возрастающая популярность копий и подделок как средств кра-



ткосрочной и сомнительной экономии.

А. Титов, «Камминз»: Если говорить про рынок запчастей иностранной техники, то участники рынка неоригинальных запчастей-«аналогов» или «серых» запчастей чаще всего находятся в схожей ситуации с официальными представителями производителей, т. к. основная масса неоригинальных запчастей производится за рубежом.

В условиях сокращения расходов больший вес для владельцев техники приобретает ее ходимость на отказ и коэффициент технической готовности (КТГ), в этом смысле неоригинальные запчасти существенно уступают оригинальным. В такой ситуации выбор владельцев техники между оригиналом и неоригиналом зависит от глубины планирования и опыта использования тех или иных запчастей, наблюдают-



ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ТЕХНИКИ CATERPILLAR, KOMATSU, CUMMINS, DETROIT DIESEL, ATLAS COPCO, ALLISON TRANSMISSION







КОМПАНИЯ БЕЛРА – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В ЕВРОПЕ!



MINING & CONSTRUCTION PREMIUM SUPPLIER

www.belra.ru

ООО БЕЛРА-Центр представительство Belra Impex inc
300026, Тула, ул. Ленина 149/2, офис 310
тел.: +7 4872 711-592; факс: +7 4872 711-594
belra_centra@mail.ru

Belra Impex inc
De Keyserlei 5 b.58
B-2018, Antwerp Belgium
+32 3 205 93 00; belraimpex@gmail.com

ся случаи как перехода от неоригинальных запчастей к оригинальным, когда владельцы хотят повысить эффективность своего бизнеса за счет снижения количества простоев техники и повышения КТГ, так и, наоборот, от оригинала к неоригиналу, когда стоит задача банально уложиться в имеющейся бюджет расходов на эксплуатацию.

В. Филин, Belra: По моим наблюдениям, объем закупок импортных запчастей не увеличился, наоборот – первоначально запланированные объемы по предприятиям постоянно корректируются в сторону уменьшения. Владельцы импортной техники проявляют больше интереса к неоригинальным запчастям, но в целом объемы по запчастям как оригинальных, так и той части оригинальных, которые владельцы заменили на неоригинальные, суммарно остается ниже, чем в предыдущие годы.

Д. Сеймен, «Хидродек Рус»: Рынок неоригинальных запчастей растет, так как растет спрос у конечного потребителя. Рынок «серых» запчастей был и есть, и это вопрос к таможенным органам РФ.

А. Недорезов, «Бош Рексрот»: Все больше владельцев ищут пути снижения стоимости владения. Мы видим это по возрос-

шему спросу на оригинальные запасные части и компоненты Rexroth, которые реализуются в рамках нашего нового направления Aftermarket. Также клиенты более ответственно и рационально подходят к вопросу планирования, предпочитая заранее формировать необходимые для обслуживания своей техники объемы запасных частей, сводя к минимуму риски закупки в формате «срочно, но дорого».

Т. Мудраченко, «Традиция-К»: Параллельно идет несколько процессов: укрупнение компаний, объединение и слияние нескольких мелких. Это приводит к более детальной проработке содержания парков техники. Выявляется необходимый минимум. Излишки продаются или становятся «донорами» запчастей. Какие-то менее ответственные компоненты изготавливают сами, что-то покупают и из отечественного ассортимента, но если необходима важная деталь, то оригинал незаменим.

Высока степень ответственности за бесперебойную работу техники. А эксперименты с неоригинальными компонентами стоят на линии очень дорого.

Для маленьких компаний разборки и аналоги еще пока более приоритетны в мелочах. Но сроки поставки под заказ и уверенность в качестве все больше и больше склоняют чашу весов в сторону профессиональных поставщиков.

■ Известны ли Вам примеры организации в России «легального» производства запчастей для иностранной техники с целью уменьшения цены на запчасти?

В. Куличев, Cummins Filtration: Международные компании локализуют производство и в настоящее время. Cummins Filtration локализовала производство охлаждающей жидкости Fleetguard, что позволило значительно снизить стоимость продукции, сохранив ее высокое качество.

В. Филин, Belra: Производство запчастей для импорт-

Гидравлический распределитель LUDV Rexroth серии SX12



Склад Palfinger

ной техники в России существует. Это в основном производство фильтров, землеройный инструмент (зубья, ножи, адаптеры и т. п. для ковшей и отвалов), ковши и отвалы, запчасти ходовой части, пальцы и втулки.

А. Недорезов, «Бош Рексрот»: Если говорить об автомобильных запчастях, то есть известные примеры организации производства в России, в частности, завод компании «Роберт Бош» по производству автокомпонентов. Что касается спецтехники, здесь номенклатурный ряд шире и объем спроса по позициям меньше. Поэтому тяжелее определить, какие конкретно компоненты требуется производить локально. В данном случае выгоднее совершенствовать и оптимизировать логистические цепочки. Крупные компании, такие как «Бош Рексрот», имеют возможность держать необходимые запчасти на складах, что также способствует сохранению разумного уровня цен.

Т. Мудраченко, «Традиция-К»: Конечно, отдельные компоненты производятся и в нашей стране, но это расходники или стекла к экскаваторам, кабины. Хотя есть несколько локализованных заводов, например Komatsu или Volvo, но это сборка или производство рамных металлоконструкций, которые долго не выходят из строя. Один лишь производитель решился на полную локализацию компонента – это Liebherr, но это производство лишь одного из компонентов. В Нижнем Новгороде уже давно работает завод по производству гидроцилиндров, но это никак не связано с ситуацией сегодняшнего дня, так как это плановый проект и пример дальновидной политики производителя.

Но стоят ли эти запчасти дешевле? Немного, потому что хорошая вещь стоит дешево не может.

■ Предлагает ли Ваша компания какие-либо программы, повышающие доступность запчастей, например, восстановление запчастей, программы скидок, сезонные акции и т. п.?

А. Красиков, «ПАЛФИНГЕР СНГ»: Наша компания не продает напрямую конечному потребителю как запчасти, так и готовое

оборудование, т. к. мы являемся дистрибьютором и работаем исключительно через наших аккредитованных партнеров, у которых в свою очередь есть система скидок.

В. Куличев, Cummins Filtration: Компания Cummins Filtration не только локализует производство, но и учитывает индивидуальные запросы потребителей. У нас разработаны и действуют специальные программы по развитию продаж в



каждом сегменте рынка (например, грузовые автомобили европейского производства), мы уделяем внимание продвижению высокотехнологичной продукции Fleetguard, позволяющей реализовать концепцию расширенных интервалов ТО и обеспечить потребителям тем самым значительную экономию на эксплуатационных материалах, а также снижение затрат за счет повышения коэффициента выхода на линию.



Оригинальные запасные части Cummins

А. Титов, «Камминз»: Наша компания уже провела ряд корректирующих мероприятий, направленных на снижение цен на запчасти по ключевым направлениям, и продолжает активную работу в данном направлении, но, к сожалению, достичь докризисного уровня рублевых цен при текущем курсе достаточно сложно. Кроме этого у нас существует программа обмена вышедших из строя запчастей и крупных узлов на восстановлен-

ные в заводских условиях запчасти и узлы, а также предлагаются специальные ценовые программы по комплектам запчастей для разных видов ремонта, промежуточные комплектации узлов, которые ранее предлагались либо в полной сборке, либо по отдельным запчастям.

В. Филин, Beltra: Наша компания предлагает весь спектр программ, повышающих доступность запчастей, а именно: поставки только высококачествен-

СТТ
powered by **Bauma**

The Drive & Control Company

Rexroth
Bosch Group

Аксиально-поршневые насосы

Редукторы и аксиально-поршневые моторы

Мобильная электроника

Гидравлические фильтры

Сервис и запчасти

Тренинг-центр

Посетите стенд Бош Рексрот на выставке «СТТ-2016»
31 мая – 4 июня 2016 года

Москва, МВЦ «Крокус Экспо», павильон №3, зал №13, стенд 13-240



Бренд Fleetguard, принадлежащий компании Cummins Filtration, объединяет высокотехнологичные фильтры, системы фильтрации, а также продукцию для систем охлаждения

ных неоригинальных запчастей как альтернативу оригинальным по намного более выгодным ценам; восстановление запчастей и агрегатов в заводских условиях; проведение ремонта любой сложности импортной техники с гарантией по более выгодным тарифам; поставки капитально восстановленных агрегатов с заводов США и Европы с гарантией; поставки новых оригинальных запчастей с вторичного рынка неликвидов; программы скидок и сезонные акции.

Д. Сеймен, «Хидромер Рус»: Да, конечно, такие программы есть.

А. Недорезов, «Бош Рекрот»: В связи с вышеупомянутой рыночной ситуацией клиенты больше стали уделять внимания услугам сервиса и восстановлению запчастей, чаще соглашаясь на капитальный ремонт, нежели на замену узла на новый. Поэтому мы активно развиваем наш сервис-центр, а также направление сервисных партнеров. В будущем эти организации смогут официально предоставлять сервисные услуги под маркой Bosch Rexroth. Таким образом, мы сможем предлагать нашим заказчикам больше возможностей по снижению затрат на обслуживание спецтехники. Это направление сейчас в фокусе.

Т. Мудраченко, «Традиция-К»: Конечно, гибкая марке-

тинговая политика – это залог успеха любой компании. В Компании «Традиция-К» проводят сезонные, внеплановые акции и распродают запчасти к экскаваторам Terex и к отечественным экскаваторам. Например: стоимость запчастей при условии их монтажа силами нашей сервисной службы всегда будет дешевле для клиента.

Восстанавливать запчасти, а это брать на себя ответственность иногда и за жизнь оператора и окружающих мы не планируем. Это удел производителя запчастей, только его технологии способны гарантировать качество. А гаражное восстановление обходится в итоге, как правило, дороже. Мы не готовы так рисковать своей репутацией.

■ Что бы Вы посоветовали потребителям, желающим купить запчасти: какие запчасти приобретать?

А. Красиков, «ПАЛФИНГЕР СНГ»: Прежде всего как поже-

вание хотелось бы посоветовать бережливее относиться к технике, тогда она обязательно оплатит вам тем же. Полный перечень запчастей вы можете получить у одного из наших партнеров. Обычно это как минимум фильтры для ТО и комплекты гидроцилиндров.

В. Куличев, Cummins

Filtration: Считаю, что в кризисное время соблюдение правил обслуживания и использование качественной продукции приобретают особую значимость, так как от этого зависит долговечность и эффективность работы машин и оборудования, замена которого сопряжена со значительными расходами. Многих привлекает низкая цена, позволяющая получить быструю экономию, но по прошествии времени становится ясно, что сиюминутная и относительно небольшая экономия на качестве завтра поставит под удар надежность работы вашей техники, и как результат под ударом окажется возможность выполнить обязательства перед вашим потребителем.

А. Титов, «Камминз»: Безусловно, мы рекомендуем приобретать оригинальные запчасти, т. к. только они могут в полной мере обеспечить заявленные





производителем технические характеристики оборудования, максимальную ходимость и максимальный КТГ техники, что в течение жизненного цикла техники обеспечивает максимальную эффективность ее эксплуатации при оптимальных расходах. Наш опыт изобилует примерами, когда владельцы техники использовали неоригинальные запчасти и ходимость их двигателей была в несколько раз ниже регламентируемых значений. После перехода на оригинальные детали и достижения высоких наработок без отказов владельцы техники на собственной практике убеждались в высокой эффективности использования оригинальных деталей для их бизнеса вместо разовой экономии на неоригинале, после чего становились убежденными покупателями только оригинальной продукции.

Кроме этого мы рекомендуем за приобретением оригинальных запчастей обращаться к авторизованным партнерам производителей техники и оборудования, т. к. это позволяет избежать рисков приобретения контрафактной и некачественной продукции с обеспечением гарантией производителя. В этой связи важно внимательно подходить к выбору поставщиков, обращать внимание на предоставляемую гарантию на продукцию, сверять ее с условиями самого произво-

дителя, обращать внимание на принадлежность поставщика к официальной сети производителя. Отдельно хотелось бы обратить внимание на то, что часто покупателям вводят в заблуждение демонстрацией сертификата соответствия ТУ и ТР, выдаваемого Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии, и заверением, что данный официальный документ гарантирует оригинальность происхождения предлагаемой продукции, но данный документ подтверждает только соответствие ТУ и ТР ГОСТа РФ и не может служить подтверждением оригинальности происхождения.

В. Филин, Belra: Потребители должны в любом случае проверять качество приобретаемых запчастей, не гнаться за дешевой, а помнить, что цена техники, для которой они приобретают запчасти, очень высокая, и некачественная запчасть может обойтись очень дорого, если приведет к выходу машины из строя. Экономить можно и нужно, но следует делать это, учитывая репутацию поставщика.

Д. Сеймен, «Хидродек Рус»: Конечно, нужно приобре-



Радиально-поршневой мотор привода хода Rexroth серии MCR

тать и устанавливать оригинальные запчасти, прошедшие проверку на качество и имеющие более долгий ресурс.

А. Недорезов, «Бош Рексрот»: Каждая компания сама определяет свое видение и пути снижения затрат, но никогда не стоит забывать поговорку: скупой платит дважды. Можно подумать, что, ремонтируя гидронасос или гидромотор с применением дешевых контрафактных запчастей, владелец техники сокращает расходы на обслуживание. Но нельзя забывать о ресурсе подобных деталей и о затратных незапланированных ремонтах. Действительного снижения стоимости владения получается достичь только за счет использования оригинальных запчастей.

Нельзя также забывать о фильтрации рабочей жидкости в гидравлических приводах мобильной/ специальной техники.

Распространено мнение, что замена фильтров – основная статья заработка производителей запасных частей и компонентов. В действительности же компании зарабатывают в десятки раз больше на ранних выходах из строя узлов и агрегатов по причине некачественного обслуживания гидросистем, в особенности пренебрежения чистотой рабочей жидкости.

Т. Мудраченко, «Традиция-К»: В первую очередь не экономить на запчастях для планового сервисного обслуживания и своевременно проводить обслуживание. Устанавливать оригинальные запасные части, так как это на порядок снижает шансы дальнейшей поломки. Устанавливать только оригинальные запчасти, несмотря на их высокую стоимость, так как поломка одной детали может повлечь



за собой более существенные траты, не стоит создавать условия для новых непредвиденных трат. Мы также советуем производить работы в специализированных сервис-центрах нашей компании. Если вы даже уверены в своих механиках, все же есть отдельные нюансы, которые известны только авторизованным дистрибьюторам. Стоит ли рисковать на пустом месте ради призрачной выгоды? Решать конечно же вам.