АНАЛОГ АНАЛОГУ РОЗНЬ

Есть некоторый распространённый стереотип относительно запасных частей специальной техники: «оригиналы» — это хорошо, «копии», «аналоги» - плохо, «колхоз». Большинство производителей спецтехники поддерживают образ разрушительного действия неоригинальных комплектующих на работу механизма и подчёркивают, что скупой всегда платит дважды. Но производители — всё-таки лица заинтересованные. К тому же, на наших глазах рынок меняется и меняется отношение к различным явлениям — скажем, на Китай мир уже перестал смотреть как на производителя недолговечных товаров. Кроме того, в различных отраслях «аналоги» и «оригиналы» сосуществуют в неодинаковых условиях. О том, какова ситуация на рынке комплектующих для ДСО, мы поговорили с финансовым директором и соучредителем компании «ТехКарьер» Антоном Третьяковым.

Антон Третьяков,
финансовый директор
и соучредитель компании «ТехКарьер»

— Антон Викторович, в отрасли комплектующих для импортных ДСО вообще существуют такие понятия, как «оригинал» и «аналог»?

— Для начала, давайте обозначим, что есть расходные элементы, а есть запасные части — эти понятия нужно разделять, потому как ситуация с их производством и поставкам различна.

Расходные части — это, как правило, литейная продукция из легированных сталей (конуса, брони, била, футеровки и прочее). Они достаточно быстро изнашиваются и подлежат постоянной замене. Качество литейной продукции, в силу частой замены, большинство компаний-заказчиков определяют после первого же использования. Именно поэтому получила такое широкое распространение практика ОПИ (опытно-промышленных испытаний) расходных частей. Предприятие приобретает комплект броней на условиях постоплаты, прописывая в договоре «нормативный» объём производительности. Если целевые показатели не достигнуты — дальнейшее сотрудничество невозможно, и оплата будет неполной либо не последует вовсе.

— Расходные части поставляют сами производители ДСО или сторонние компании?

— Абсолютное большинство производителей ДСО не имеет своих литейных мощностей, и «оригинальные» расходные части изготавливают аффилированные литейные заводы, с которыми у производителей ДСО долгосрочные контракты. У ведущих брендов таких заводов несколько, иногда в разных странах и континентах. И справедливости ради надо сказать, что качество продукции на них высокое и является своего рода ориентиром, «бенчмарком» для остальных поставщиков.

— А предприятия, не являющиеся аффилированными с компаниями-производителями ДСО, могут создать расходные элементы достойного качества?

— В том то и дело, что могут. Копирование таких позиций не представляет никакой сложности, а технологии изготовления в литейной отрасли, одной из старейших в промышленности, хорошо известны и доступны большинству предприятий. Поэтому качество у серьёзных заводов находится примерно на одном уровне. Следовательно, и рисков для конечного потребителя, работающего с поставщиком «аналогов», фактически не возникает по двум причинам. Во-первых, эти позиции подлежат частой замене, и даже если брони не выходят свой ресурс, это не обернётся значительными затратами для потребителя — чаще они даже ложатся на поставщика. А во-вторых, для распространённых моделей оборудования расходники всегда есть в наличии на рынке, и даже если заказчик получит некондиционный товар, это не повлечёт за собой значительных издержек из-за простоя предприятия.

— А как насчёт цены?

— Здесь как раз сработала пресловутая «невидимая рука» рынка и присутствие большого количества участников с хорошим качеством продукта, а также относительная простота копирования, изготовления и контроля качества продукции конечным потребителем. Всё это заставило дилеров и производителей ДСО отказаться от практики завышенных цен. Сегодня большинство дилеров и мировых производителей ДСО предлагают брони по рыночным ценам либо с небольшой наценкой «за бренд».

Поэтому справедливым, мне кажется, будет следующее утверждение: ценовое различие «оригинальных» броней не является существенным, а качество присутствующих сегодня на рынке «аналогов» не уступает «оригинальным». Рынок сегодня высококонкурентный, поставщик некачественной продукции просто не выживает.

— Теперь давайте обратимся к ситуации на рынке запасных частей для ДСО. Как обстоят дела с «оригинальными» элементами и «аналогами» здесь?

— С запасными частями всё гораздо сложнее. Во-первых, номенклатура огромна: даже в рамках одного бренда

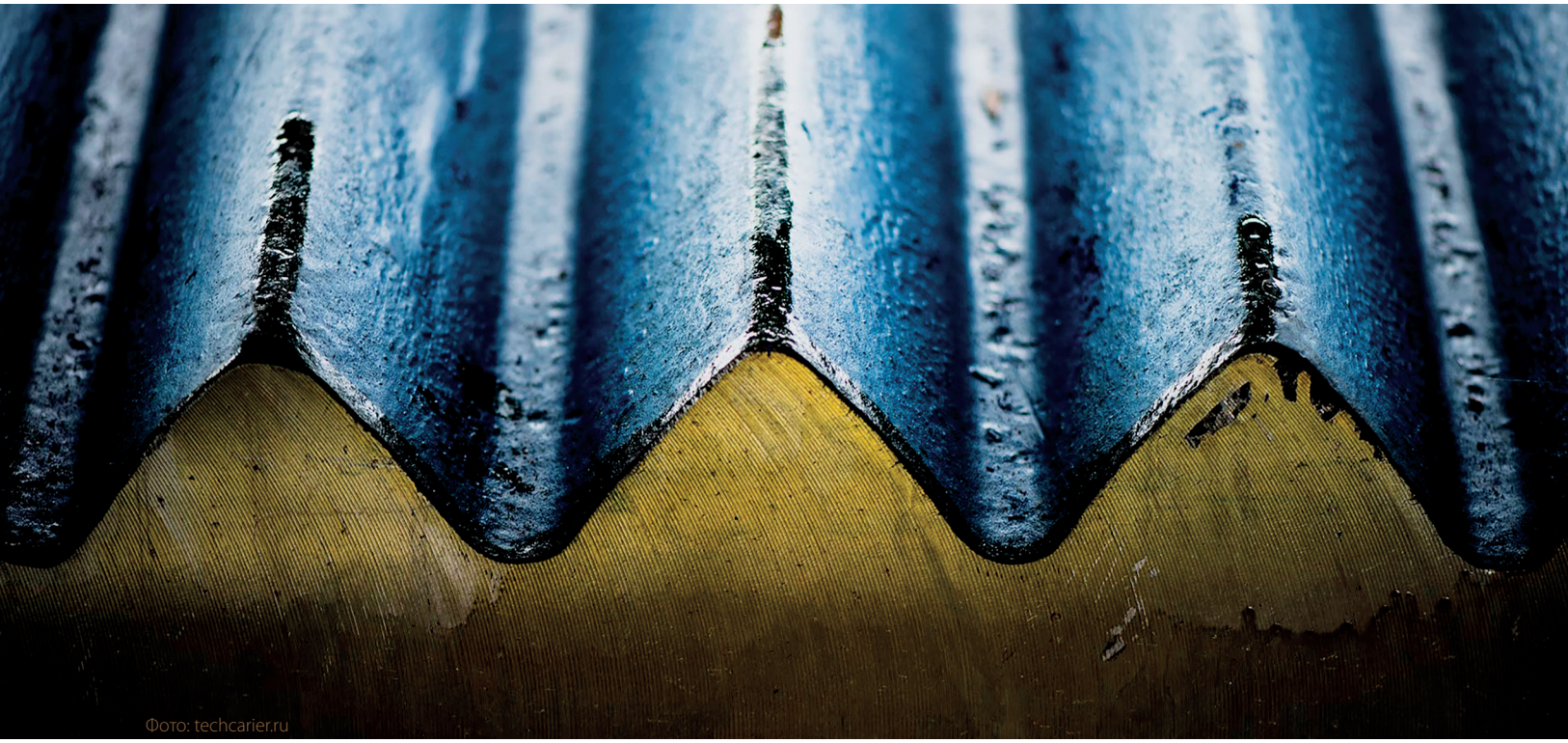

Фото: techcarier.ru

это тысячи позиций. Во-вторых, большинство комплектующих, в особенности крупные, сложные агрегаты и узлы, производители также закупают у специализированных компаний. Например, гидромоторы и гидронасосы — это David Brown, Danfoss, Hydreco; муфты — Pptech, Transfliud; ДВС — Cat, Cummins a Deutz; Strickland — гусеничные шасси; фильтры — Donaldson; подшипники — SKF; автоматика — Siemens и так далее. Вплоть до болтов и гаек, разумеется.

Каждую такую позицию производитель маркирует своим артикулом и поставляет с большой наценкой. Альтернативы этим позициям практически нет — они приобретаются производителями ДСО у мировых лидеров данных комплектующих. Их можно только идентифицировать, но закупить напрямую также не удастся, поскольку у каждого такого производителя в регионе есть свой дилер. Но цены у него будут ниже, чем заявляет производитель ДСО.

Вопросов качества здесь не возникает. Хотя некоторые аналоги можно подобрать — это подшипники, запчасти для ДВС, гидромоторы, фильтры и прочее. При правильном подборе аналогов цены на некоторые запасные части можно снизить в три-пять раз. Хотя для большинства комплектующих ценовая разница меньше, порядка 30-50%.

Если речь идёт о крупных позициях — рамах, валах, чашах, то здесь пространство вариантов широкое. В зависимости от бренда, представленность на рынке аналогов может быть очень большой для распространённых машин и их полное отсутствие для редких. Например, для оборудования Sandvik, Metso, Terex, на рынке есть масса альтернатив. Thyssenkrupp, Telsmith — в гораздо меньшей степени. Есть и совсем редкие бренды, чешские, турецкие, американские, продавшие всего несколько единиц техники, и для них альтернатив не существует.

— Автовладельцы порой хотят машину «не как у всех». Надо полагать, при выборе оборудования так действовать не стоит?

— Рекомендация для всех, кто рассматривает приобретение ДСО, неважно, новое или б/у: стоит приобретать машину от производителя, широко представленного на рынке. Тогда у вас будет возможность выбора между «аналогами» и «оригиналами». В противном случае производитель ДСО или его дилер, пользуясь своим монопольным положением, будет завышать цены безбожно, но главное, в случае выхода из строя ключевых узлов время ожидания поставки может составить 4-6 месяцев. Для небольших предприятий такая ситуация может стать фатальной.

— Срок в 4-6 месяцев для современного «избалованного» рынка кажется нереальным. Такое действительно возможно?

— Это удивительный момент: у дилеров, как правило, очень скудный ассортимент запасных частей в наличии. Это объяснимо для рядового поставщика-импортёра, поскольку он обслуживает все основные бренды ДСО, следовательно, десятки, сотни моделей оборудования. Иметь позиции в наличии даже для части из них при современной стоимости денег в РФ — это неподъёмная ноша.

Но ведь дилер работает только с одним брендом. Он знает количество машин разных моделей в эксплуатации и срок работы разных запасных частей, их слабые места. Проведя анализ статистических данных за несколько лет, несложно спрогнозировать спрос на эти позиции и держать их на складе, проявляя заботу о своих клиентах. К сожалению, этого не происходит, и в случае поломки можно столкнуться с очень длительным простоем оборудования.

Доходит до того, и в нашей практике были такие случаи, что приходилось везти самолётом через полмира главный вал в сборе на довольно популярную в стране стационарную машину стоимостью несколько миллионов

рублей и весом с грузовичок, поскольку срок, заявленный дилером, был неприемлем для заказчика.

— Вернёмся к вопросу «оригиналов» и «аналогов». Что Вы можете сказать о качественных характеристиках первых и вторых — для запасных частей ДСО?

— Если исключить случаи, когда «оригиналы» и «аналоги» производят на одном предприятии, что не редкость, то здесь обобщать ситуацию было бы неправильно. Все зависит от типа комплектующих, репутации поставщика, стажа производителя. Большое значение имеет технический персонал заказчика, эксплуатирующего оборудование. Конечно, есть рекламации. Но, в конечном итоге, на вопрос о качестве поставляемых аналогов однозначно отвечает сам рынок — их доля год от года неуклонно растёт.

— А что с ценами в этом сегменте?

— Цены на запасные части могут различаться очень сильно. Здесь уже упомянутый фактор представленности на рынке играет большую роль. Чем реже оборудование — тем выше вероятность столкнуться с завышенными ценами и неадекватными сроками. Например, есть компании, предлагающие американское оборудование, доля которого на рынке ничтожна. Соответственно, нет и аналогов. Нетрудно догадаться, что одна только логистика сопряжена с колоссальными временными затратами и издержками, не говоря уже об остальных факторах. Приведу пример: мы знаем предприятие, которое покупает комплект броней у официального дилера на свою редкую заокеанскую машину за 2 миллиона рублей, при нормальной стоимости «аналогов», исходя из веса, порядка 600-700 тысяч. Но аналогов на рынке нет. По крайне мере, пока. То же самое с запасными частями.

К счастью, насыщенность рынка растёт, и это заставляет всех участников улучшать своё ценовое предложение. Сегодня каждый заказчик стоит перед выбором: экономить на «аналогах» либо приобретать «оригинал», переплачивая в два, и иногда и три раза за бренд.

— Вы упоминали о «невидимой руке рынка». Расскажите подробнее, как менялся и меняется рынок комплектующих для ДСО.

— Если обобщить, то на российском рынке ДСО в новейшей истории можно выделить три периода, которые и позволяют проследить эволюцию «аналогов» в этом сегменте.

С 2000 по 2012 годы рынок переживал период бурного роста, «аналоги» здесь появлялись очень редко. В 2012-м началась стагнация, потом случился кризис 2014-го с последующим спадом. Рынок «аналогов» в это время развивается. А с текущего года можно говорить о начале нового этапа, и «аналоги» всё активнее присутствуют на рынке.

В девяностых годах обновления основных фондов в стране практически не было, деньги в оборудование никто не вкладывал. На рынке накопился колоссальный дефицит дробильного оборудования.

Бурный рост нулевых годов, совпавший с усилением государства, периодом высоких цен на нефть и значительным увеличением монетизации экономики, спровоцировал бум поставок дробильного оборудования. На рынок пришли многие европейские производители мобильного и стационарного ДСО. Даже малоизвестные европейские компании продавали в год десятки единиц оборудования, рынок насыщался, жадно проглатывая огромные объёмы техники. Никаких «аналогов» не было, все приобреталось у официальных дилеров.

Наценка на запчасти и расходники могла быть 100, 200 и даже 300% на отдельные позиции. Деньги никто не считал, издержки не контролировал.

Даже кризиса 2008 года рынок практически не заметил, хотя и замедлил свой рост.

На рубеже нулевых и десятых годов начинают появляться первые компании, которые специализируются на поставке «аналогов»-расходников. Цены предлагают ниже на 40-50%. Сначала опасливо с ними начинают

Фото: techcatier.ru

работать малые компании, а средние и крупные предприятия их даже не рассматривают в качестве поставщиков, продолжая приобретать комплектующие только у «официалов».

С 2012 года экономика впадает в стагнацию, но коренной перелом на рынке ДСО наступает в кризисный 2014 год после двукратной девальвации рубля, спровоцированной, в том числе, падением цен на нефть. Так начинается второй этап.

Импорт мобильного ДСО рухнул в 10 раз! Многие европейские производители оборудования покинули российский рынок. Цены на расходники и запасные части взлетели, что стало драйвером развития для компаний, поставляющих «аналоги». Значительная часть из них была образована персоналом прекративших свою деятельность дилеров европейского ДСО.

Начинаются поставки не только расходников, но и запасных частей. Всё больше предприятий ищут альтернативу дорогим оригинальным комплектующим. Малые и средние компании переключаются на поставки аналогов, и роль Китая как производителя значительно возрастает. Появляются десятки компаний-поставщиков «аналогов», которые начинают активно между собой конкурировать.

Можно даже выделить региональные кластеры: СЗФО с центрами в Питере и Петрозаводске, ЦФО с центром в Московском регионе и Урал.

При этом крупные холдинги продолжают работать с официальными дилерами, но активно экспериментируют, проводят торги и пробуют аналоги литья, изумляются ценам на запасные части.

— И так мы подошли к современному этапу, который рынок переживает сегодня. Как текущие события повлияют на расстановку сил?

— Кризис, свидетелями и участниками которого мы все являемся, даст старт новому этапу, и уже можно спрогнозировать тенденции дальнейшего развития рынка ДСО.

Главной его особенностью станет то, что активно поставляться будут не только «аналоги» литья и запасных частей, но и самого стационарного дробильного оборудования ведущих брендов. Основную роль в этом будут играть ведущие компании-поставщики «аналогов» с помощью китайских производителей, которые за последние 20 лет накопили серьёзные компетенции в этой сфере, обеспечивая строительный бум в Поднебесной.

Определятся лидеры рынка, сумевшие выстроить эффективные бизнес-модели и сформировать профессиональные коллективы. Крупный, средний и малый бизнес будет активно приобретать аналоги как «расходников», так и запасных частей. К слову сказать, применительно к броням, определение «аналог» скоро совсем перестанет употребляться, настолько изменилась ситуация за прошедшие годы. Единственная прерогатива, которая останется за официальными дилерами — это поставка оборудования в крупные холдинги.

Очень хочется надеяться, что закономерным следующим этапом развития российского рынка ДСО станет появление из окрепших поставщиков «аналогов» многочисленных производителей запасных частей, литья, и даже высококачественного современного дробильно-сортировочного оборудования.

Одно можно сказать определённо: конкуренция на рынке идёт на пользу всем участникам. Производителей и дилеров она удерживает от явного злоупотребления своим полумонопольным положением, покупателю даёт возможность выбора и чуткое отношение со стороны поставщика, лучшие цены и сроки, гибкие условия оплаты, а нас, альтернативных поставщиков, заставляет постоянно улучшать предложение, совершенствуя свою работу.

Поэтому сегодняшняя тенденция очевидна: всё большее количество крупных и средних предприятий отдают предпочтение в пользу оптимального соотношения цены, качества, сроков, условий оплаты и репутации компании-поставщика. Даже если имя этой компании не написано на дробильной установке. DP