

## КРУГЛЫЙ СТОЛ

# ПРОБЛЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ИМПОРТНЫХ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ



Вячеслав Смоленков



Сергей Орлов



Сергей Ковальчученко



Александр Иванов

Крупные отечественные подрядные организации в так называемое «досанкционное» время приобрели для строительных и ремонтных работ солидное количество импортного технологического оборудования, установок, машин. Импортная продукция пользовалась в начале XXI века стабильно высоким спросом, хотя ее стоимость значительно превосходила стоимость отечественных аналогов. Известно, что техника европейского производства отличается от нашей как в управлении, так и в обслуживании. В связи с тем, что ситуация с поставками и приобретением импортной продукции в последнее время изменилась, появился ряд неопределенностей и противоречий. Так, не секрет, что производительность оборудования значительно снижается по мере его физического и морального устаревания. А содержание, ремонт и эксплуатация такой нерациональной техники определяют, в свою очередь, низкую рентабельность дорожно-строительных организаций, поскольку это связано со значительным повышением затрат, заложенных изначально в смете. О возникших проблемах и путях их решений мы пригласили поговорить специалистов, связанных с поставками дорожно-строительной техники и (или) ее эксплуатацией.



Виталий Кудерев

– Связаны ли низкая обновляемость парков строительной техники, их старение со снижением инвестиционной активности? Или основная причина кроется именно в введенных санкциях? Способно ли импортозамещение разрешить ситуацию, сложившуюся на рынке дорожно-строительной техники и оборудования?

Юрий Виноградов, технический директор ООО «Цепелин Русланд» (Северо-Западный регион):

– С нашей точки зрения, в данном случае понятие «или» некорректно, так как снижение инвестиционной активности напрямую связано с введением санкций. Сложности с получением долгосрочных кредитов под низкие проценты привели к ограничению возможно-

стей финансирования большого числа проектов и, как следствие, уменьшению количества обеспеченных финансовой поддержкой работ. Такая ситуация снижает потребность в обновлении парка техники вследствие серьезных рисков с оплатой лизинговых платежей за новую технику. Владельцы техники вынуждены уменьшать ставки аренды машин, договорные сроки оплаты выполненных работ очень часто не соблюдаются.

Импортозамещение пока не способно справиться с поставками необходимой техники. Требуется очень большое разнообразие машин, а оставшихся производственных мощностей, да и квалифицированного персонала явно недостаточно для создания и выпуска конкурентоспособной техники.



Игорь Сметанин



Ян Тюрин

**Вячеслав Смоленков, первый заместитель генерального директора Группы компаний «ГЕОИЗОЛ»:**

– Санкции тут ни при чем. Повлияла общая ситуация в строительной отрасли. Коммерческих заказов стало мало, а бюджетные, рассчитанные по сметам, не позволяют компаниям закладывать в проекты статьи расходов, связанные с развитием, например, парка строительной техники.

К сожалению, в настоящее время наша машиностроительная отрасль имеет невысокий уровень конкуренции. За время действия программы импортозамещения машиностроение не успело освоить производство востребованной рынком отечественной строительной техники.

**Сергей Орлов, главный специалист по механизации и транспорту ДСК «Автобан», канд. техн. наук:**

– Снижения уровня обновляемости парка технических средств в связи с санкциями в нашей организации мы не наблюдаем.

Что касается импортозамещения, то в подразделениях АО «ДСК «Автобан» используются в основном технические средства зарубежного производства, не имеющие аналогов у отечественных производителей (высокопроизводительные асфальтосмесительные установки, асфальтоукладчики, холодные фрезы, сваебойные установки для устройства ограждения из криволинейного бруса, автогудронаторы, автогрейдеры, экскаваторы и бульдозеры с высокоточными гидросистемами для установки систем автоматического управления рабочим органом на основе 3D-моделирования). Таким образом, в рамках нашей компании импортозамещение в ближайшие три-пять лет просто невозможно.

**Сергей Ковальчученко, генеральный директор компании ООО «ЛТС Экспресс», входящей в ПО «Возрождение»:**

– Считаю, что обновление парка техники связано исключительно со снижением инвестиционной

активности и низкими рыночными ставками на аренду техники.

**Александр Иванов, менеджер по строительной технике отдела управления продуктами департамента поддержки бизнеса ООО «Скания-Русь»:**

– Импортозамещение – сложный и длительный процесс. Он может растянуться на несколько лет, особенно в сложных, технологичных отраслях, к которым относится производство строительно-дорожной техники. Проекты требуют больших инвестиций и передовых технологий, а окупаемость совсем не гарантирована.

Дополнительные ограничения накладываются не санкциями, ведь передача технологий и локализация производства строительно-дорожной техники вовсе не запрещены. Проблема – в объеме рынка, который недостаточен с точки зрения прибыльности проектов импортозамещения. Компаниям невыгодно заниматься импортозамещением производств, ориентированных только на локальные нужды, без выхода на внешние рынки. А на мировой рынок с высоким уровнем конкуренции пробиться не так-то просто.

**Виталий Кудеров, генеральный директор Завода прицепной техники «Технодом-Техoms»:**

– Да, безусловно, введенные санкции повлияли на инвестиционные планы компаний. Мы почувствовали снижение запросов на полуприцепы для перевозки строительной техники. Но в любом случае парк техники рано или поздно необходимо обновлять, и мы уверены, что современные отечественные производители готовы предложить технику, сопоставимую по качеству и по более интересной цене.

**Игорь Сметанин, директор департамента механизации АО «Труд»:**

– Причина низкой обновляемости техники – в недостатке инвестиционных средств предприятий. Стала нормой низкая рентабельность дорожных проектов, растущие кредитные портфели, есть ряд других объективных

причин. Что касается импортозамещения, то разрешить ситуацию, сложившуюся на рынке дорожно-строительной техники и оборудования, оно, к сожалению, не сможет!

Причина – низкая надежность отечественной техники. Пробег, к примеру, «Сканий» – в пределах 500 тыс. км, и только после этого возникает потребность в затратном ремонте основных агрегатов. У «КамАЗов» потребность в аналогичных ремонтах возникает уже после 150 тыс. км пробега. По остальным видам техники ситуация схожая. Некоторые виды техники в России не производятся – это фрезы, асфальтоукладочная техника, ресайклеры...

**– Обязательно ли использование при техническом обслуживании (ремонте) эксплуатируемой в России импортной техники (машин, установок, оборудования) именно оригинальных комплектующих, или возможна их замена отечественными аналогами?**

**Виталий Кудеров:**

– Не всегда это возможно, но, например, мы отмечаем тренд на сертификацию западными компаниями поставщиков комплектующих из России. Наш завод плотно сотрудничает с поставщиками, прошедшими аудит качества по европейским стандартам и поставляющими комплектующие для производителей импортной техники. В частности, мы закупаем элементы подвески полуприцепов, лакокрасочные материалы и запасные части.

**Игорь Сметанин:**

– Отечественных аналогов запасных частей к импортной технике в РФ практически не производится. В лучшем случае – это Китай, но качество и ресурс таких запасных частей ниже, чем у оригинальных.

**Вячеслав Смоленков:**

– Замена на отечественные аналоги возможна, но оригинальные запчасти служат дольше.



**Юрий Виноградов:**

– Оригинальные комплектующие использовать не обязательно, однако нужно иметь в виду, что это наиболее качественный продукт, позволяющий поддерживать технику в рабочем состоянии с минимальным количеством ремонтов. Сегодня на рынке достаточно много поставщиков комплектующих разных ценовых категорий и качества изготовления. Некоторые составляют полноценную конкуренцию оригиналу, и их стоимость ниже. Сегодня основные параметры выбора – это скорость получения необходимого материала за имеющийся финансовый ресурс.

Если есть возможность ждать, то можно найти дешевле и неплохого качества; нет возможности ждать – приходится брать то, что можно получить быстрее и по приемлемой цене.

В этой ситуации вполне возможна замена на отечественные аналоги, но при условии соблюдения соотношения цена/качество. Опять же могут возникнуть сложности при налаживании производства в виде отсутствия необходимого специализированного оборудования, качественных материалов, персонала.

**Ян Тюрин, руководитель отдела продаж запасных частей ООО «СДТ-Импэкс» (официальный представи-**

**тель Tatra Trucks, CSM Industry, Kobit, Paus, Magotteaux, Resta, Keestrack, Ammann):**

– Современный рынок запчастей для дорожно-строительной техники в Российской Федерации сегодня широко представлен аналогами различных отечественных производителей. По опыту работы можно отметить, что в большинстве случаев небольшие частные организации интересуются именно отечественными аналогами. Здесь можно выделить заметные преимущества – резкое сокращение сроков поставок запчастей, их стоимость ниже. Однако качество и долговечность запасных частей отечественных производителей остается на среднем уровне. Если организация небольшая и негосударственная, то здесь, как правило, делается ставка на неоригинальные запчасти. Крупные государственные организации («Транснефть», «Роснефть», ИНК, «Газпром», МОЭСК и пр.) уделяют повышенное внимание именно стране производителя поставляемых партий запасных частей. Все тендеры на поставку запасных частей, проводимые такими организациями, рассчитаны на заключение договоров поставки исключительно оригинальных комплектующих, что в обязательном порядке должно подтверждаться официальным дилерством поставщика и нали-

чием оригинальной и заводской маркировки всей поставляемой продукции.

**Сергей Ковальчученко:**

– Желательно использовать импортные запасные части, возможна замена на неоригинальные, но качественные запасные части, в редких случаях – отечественные.

**Александр Иванов:**

– Оригинальные запасные части производятся в полном соответствии с требованиями надежности и безопасности транспортного средства, они проходят множественные проверки и испытания. Кроме того, оригинальные запасные части имеют заводскую гарантию, защищающую и окружающие узлы, если они выйдут из строя из-за гарантийной поломки смежных запчастей.

**Сергей Орлов:**

– Технической политикой, принятой в «ДСК «Автобан», регламентировано применение при плановых технических обслуживаниях и текущих ремонтах (ТО и ТР) импортной дорожно-строительной техники расходных материалов (фильтры, смазочные материалы) и запасных частей, имеющих только оригинальное (от заводов-изготовителей) происхождение. Использование таких расходных материалов и запасных частей позволяет нашей организации получать гарантию на эксплуатацию технических средств в течение межремонтного цикла. К сожалению, отечественные производители расходных материалов и запасных частей подобную гарантию нам не предоставляют, что исключает применение отечественных аналогов в подразделениях компании.

**– Можно ли говорить о существующем на сегодняшний день в России недостатке специализированных (дилерских) сервисных центров, занимающихся поставками и продажей запасных частей и способных квалифицированно обслуживать импортную технику, приобретенную и эксплуатируемую российскими строительными компаниями?**



**Сергей Ковальчученко:**

– Можно! Есть проблемы с поставками запасных частей на импортную технику, а также с отсутствием высококвалифицированных специалистов, которые могут быстро обнаружить причину неисправности.

**Юрий Виноградов:**

– Такая проблема действительно существует. Она связана напрямую с огромной территорией нашей страны и достаточно малой плотностью населения. Дилеры имеют экономическую возможность развития в населенных областях и при крупных проектах. Там есть спрос на услуги и запчасти, обеспечивающий финансовые возможности, там можно найти персонал для работы. В удаленных регионах, при низком спросе, поддерживать клиентов очень тяжело.

**Александр Иванов:**

– Не в случае Scania: у наших дилеров в России есть богатый опыт реализации удаленных сервисных решений на базе компании клиента. К тому же дилерская сеть Scania хорошо развита: в стране действует 61 сервисная станция, и их количество растет – в частности, этим летом мы планируем открыть новую дилерскую станцию полного профиля в столице Республики Бурятия Улан-Удэ. В прошлом году мы разработали методику открытия не-

больших сервисных мастерских, которые обеспечивают полный комплекс технического обслуживания, а в начале текущего года такие мастерские уже успешно начали работу в Усть-Куте (Иркутская область) и Котласе (Архангельская область).

**Игорь Сметанин:**

– Что касается обслуживания и ремонта импортной техники, о критичном недостатке дилерских центров говорить нельзя, но все официальные бренды представлены в регионах нашего присутствия (Сибирь и Дальний Восток) в единичном количестве и являются монополистами со всеми вытекающими последствиями.

**Ян Тюрин:**

– Сейчас можно отметить острую нехватку официальных дилерских центров небольших и крупных европейских компаний, постепенно осваивающих отечественный рынок. Недостаток таких центров активно проявляется в сегменте грузовых автомобилей (например, Tatra Trucks), дробильно-сортировочного оборудования, ямочного ремонта и др.

Не секрет, что в Российской Федерации такие сегменты представлены достаточно узким кругом производителей, а с учетом нынешних реалий (введенные санкции в различных областях

экономики) не представляется возможным расформировать созданную монополию в данной сфере, оставляя право на преимущественную поставку продукции в тендерных процедурах именно отечественных производителей – очевидный акцент на импортозамещение.

Будущие положительные сдвиги должны быть направлены на создание равных условий и для отечественных, и для импортных производителей, а также на постепенное увеличение числа таких производителей на рынке.

**Виталий Кудеров:**

– В европейской части страны ситуация гораздо лучше, чем в северных и восточных районах. Мы решаем эту проблему обеспечением покупателя нашей продукции ремонтными комплектами, рассчитанными на определенный, согласованный с заказчиком срок эксплуатации техники вне зон присутствия СТО.

**Вячеслав Смоленков:**

– Нам не известен ни один факт ухода крупных международных компаний с российского рынка. У нас сохраняются все контакты с поставщиками строительной техники. Я бы сказал, что сложная ситуация на российском строительном рынке также ставит их на грань выживаемости.

**Сергей Орлов:**

– На примере нашей компании можно утверждать, что недостаток в специализированных сервисных организациях, осуществляющих поставку запасных частей и реализацию сервисных услуг по обслуживанию и ремонту импортных машин и механизмов, мы не испытываем.

У каждого производителя импортной дорожно-строительной техники, имеющейся на вооружении подразделений ДСК «Автобан», существует специализированный сервисный центр (официальный дилер, сервисный партнер), осуществляющий свою деятельность в регионах присутствия нашей компании. Это является одним из основных требований при выборе поставщика технических средств.

**– Когда зарубежный производитель оборудования становится независимым от гарантийных обязательств перед заказчиком, то обязанность по обслуживанию техники, как известно, ложится на ее владельца, который может столкнуться с отсутствием квалифицированного технического сервиса, со сбоями при поставках запасных частей, с проблемами, связанными с технической документацией, и, соответственно, со значительными финансовыми затратами. Какие оптимальные решения могут быть предложены в подобных случаях?**

**Юрий Виноградов:**

– Единого рецепта нет. Это может быть помощь дилера в консультационном формате, если это возможно, привлечение местных специалистов, имеющих навыки работы с техникой, приглашение специалиста дилера/сервисного центра для решения разовых проблем, развитие системы заказа и поставок запасных частей через интернет.

**Вячеслав Смоленков:**

– Строительная техника старше пяти лет требует больших вложений. Гарантийный срок заканчивается гораздо раньше. При

профессиональной эксплуатации и хорошем обслуживании машина исправно работает до пяти лет. Затем узлы начинают выходить из строя. Здесь два варианта: сдаешь и покупаешь новую – или держишь увеличенную ремонтную службу, которая использует как оригинальные комплектующие, так и их аналоги.

**Сергей Орлов:**

– Подразделения «ДСК «Автобан», вследствие жестких требований по сервису и поставкам запасных частей к поставщикам техники, не сталкиваются с отсутствием квалифицированного технического сервиса, поскольку во всех регионах Российской Федерации, где компания осуществляет свою производственную деятельность, присутствует специализированный сервисный центр (официальный дилер, сервисный партнер) производителя технических средств, имеющихся на вооружении в нашей организации.

Поэтому сбоев в поставках запасных частей и сервисных услуг мы не наблюдаем.

Также мы не испытываем проблем, связанных с отсутствием технической документации: вся техника, которая приобретается для подразделений АО «ДСК «Автобан», укомплектована полным набором документации (паспорт машины/оборудования, инструкция по эксплуатации и техническому уходу, каталог запасных частей).

Кроме того, сотрудники технических служб подразделений ДСК «Автобан» (линейные механики по дорожно-строительной технике, инженеры сервисных служб, механики асфальтоукладочных комплексов) имеют достаточно высокий уровень квалификации, позволяющий решать задачи любой сложности, связанные как с диагностикой текущего состояния машин в процессе эксплуатации (определение основных ресурсопределяющих параметров работы машин, контроль качества используемых ГСМ), так и со срочным устранением отказов машин.

**Александр Иванов:**

– Ответственность за техническое состояние оборудования или транспортного средства лежит на владельце – независимо от периода эксплуатации и возраста техники. Вне зависимости от гарантийного или постгарантийного статуса техники, дилеры Scania заинтересованы в ее квалифицированной поддержке, ведь сервисные центры – это коммерческие предприятия со значительными инвестициями, что подталкивает их к выстраиванию долгосрочного сотрудничества с владельцами техники.

**Виталий Кудерев:**

– Что касается новинок, то здесь мы всегда предлагаем клиенту технику, оснащенную комплектующими, максимально унифицированными и распространенными на рынке, чтобы в будущем у ее эксплуатанта не возникали сложности с совместимостью запасных частей или их отсутствием в продаже.

Что касается бывшей в использовании техники: на складе завода важно поддерживать ассортимент запасных частей, которые могут потребоваться клиенту.

**Сергей Ковальчученко:**

– Можно предложить следующие решения: выход непосредственно на завод-изготовитель; выход на российские заводы, которые специализируются на изготовлении подобных запасных частей, которые с соблюдением технологии по образцу могут изготовить аналог.

**Игорь Сметанин:**

– Необходимо развивать собственную сервисную службу. Представители CAT, Komatsu, Wirtgen и пр. уделяют серьезное внимание развитию постгарантийного обслуживания и ремонта, но стоимость услуг и оперативность оставляет желать лучшего.

*Редакция журнала «ДД» благодарит участников круглого стола за конкретику мнений и оценок, желает дальнейших успехов в продвижении и развитии компаний!*