



Контрафактные комплектующие для техники



Многоликие китайцы на ComTrans 2023



Как устроено производство техники «Борус»?

Вы и ваш сайт нарушаете авторские права
(ст. 1301 ГК РФ)



Нарушение исключительного права правообладателя в размере от 10 000 руб до 5 000 000 руб*

Проверьте и защитите ваш сайт с it-юристами

www.technika.center
it-юристы, 3d-патенты, сайты для производителей техники



время 3d-патентов



участились споры о нарушении авторских прав на сайтах

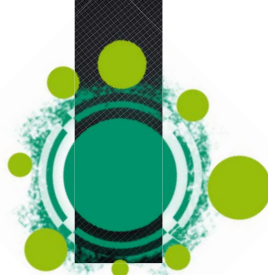
> 785 млн руб



Ричард Гурджинян, www.technika.center

10 советов, как не потерять на сайте до 5 000 000 руб* и больше на исках от конкурентов. Производителям дорожно-строительной, коммунальной и других видов спецтехники!





СО ВСЕХ СТОРОН

Модератор: Артём Щетников

ПОДДЕЛКАМ – БОЙ

За последний год многие владельцы техники столкнулись с нехваткой оригинальных запасных частей или как минимум с увеличением их стоимости в разы. Естественно, ситуацией воспользовались и ушлые предприниматели, которые под видом фирменных компонентов предлагают в лучшем случае компоненты-аналоги, а в худшем — изделия кустарного производства.

За виртуальным круглым столом с экспертами рынка разбираемся, как не стать жертвой контрафактной продукции.



ФОТО: wirestock-Freepik

— ПО ВАШИМ ОЦЕНКАМ, ЛЕГКО ЛИ СЕЙЧАС НАЙТИ В ПРОДАЖЕ ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ И УЗЛЫ К ТЕХНИКЕ? НАСКОЛЬКО ВЫРОСЛИ ЦЕНЫ?



ИГОРЬ ЧЕРНЫШЕВ,
директор по развитию бизнеса
ООО ТК «СОТА Логистик» (SOTA Logistic)

«Оригинальные запчасти и узлы для европейских грузовиков всё ещё можно найти, правда, их стоимость увеличилась в среднем в три раза. Дефицит запасных частей наблюдается и для грузовиков отечественных марок, таких как КамАЗ. Кузовные детали, особенно доставшиеся в наследство от сотрудничества с Mercedes-Benz, и вовсе отсутствуют.

На запчасти и узлы китайских брендов дефицита нет, однако есть сложности с их поиском и увеличенными сроками доставки. Любой простой напрямую влияет на рост сроков и стоимость транспортировки груза. Цены самих запчастей привязаны к курсу юаня и, соответственно, доллара, рост которого продолжается».



СТАНИСЛАВ СИДОРОВ,
генеральный директор
ООО «Проконтроль» (разработчик не копируемого QR-кода Pro Control для защиты продукции от подделки)

«Нынешняя динамика рынка создаёт определённые трудности в получении оригинальных компонентов. Цены увеличились из-за комплексного влияния факторов, таких как скачок стоимости сырья, проблемы в цепочке поставок, санкции и в целом логистические затруднения. Стандартизированные механизмы проверки и сертификации становятся ключом к обеспечению качества».



ЕКАТЕРИНА ШАРАПОВА,
начальник отдела закупок
ООО «Прометей»
(г. Санкт-Петербург)

«Всё зависит от нескольких факторов. Например, вы ищете запчасть или саму спецтехнику с определёнными характеристиками, а только один производитель в мире удовлетворяет этим характеристикам, и он ушёл из России. Дистрибьютор не продаёт (и вообще неизвестно, чем сейчас занимается). Производитель жёстко отслеживает все поставки в Россию из третьих стран и пресекает их на корню. Агентам так и говорят: «Если вы поставите в Россию, а мы точно узнаем это, тогда уже ваша компания и вы лично попадёте в бан-лист (иногда это и уголовная ответственность)». Поэтому агенты сначала с энтузиазмом берутся за такие проекты, но потом тихо отползают в сторону.

Сейчас обыватель из России спросит: «Откуда производитель узнает, где именно техника?». Дело в том, что рынок очень мал в количественном измерении. Есть производители, которые делают единицы моделей в год в мире. Поэтому они прекрасно знают, где каждая из них, даже б/у. Кроме того, мало купить какой-то экземпляр, его надо ещё обслуживать. А запчасти полагаются только на те модели и экземпляры, которые были куплены официально. Да, могут посмотреть список запчастей и отказать, потому что они подходят для модели, которую не продавали в эту страну.

А если поставщик узнает, что запчасть поедет в страны СНГ, то стоимость удваивается от цены РРЦ в России в докризисное время, т. е. по факту они цену ставят примерно в 4 раза больше от обычной цены закупки. А потом всё равно отказывают. Если вдруг удалось объяснить конечному потребителю, что привезти именно то, что он хочет, — на уровне «миссия невыполнима», но при этом ещё и бюджета такого нет, и получается уговорить на аналог, то после нескольких раундов переговоры всё равно сводят к отказу продавать в Россию. Санкции работают. И никто не хочет вторичных санкций.

Другой кейс: вы молодцы, нашли нужную технику, даже уговорили продать «в чёрную» так, чтобы нигде не фигурировало имя поставщика (иначе уголовная ответственность, помните?), продумываете оплатить как-то через третью страну. И теперь проблема не как вывезти, а как легально ввезти в Россию? Нет никаких товаросопроводительных документов, ни документов об оплате, которые можно предъявить российской таможне. И ты говоришь таможне: «Я хочу заплатить все необходимые таможенные платежи. Как?».



АНТОН ЛЫСКОВ,
директор ООО «АРС»
(«АРС-Практик»)

«Параллельный импорт как автомобилей, так и специальной техники можно разделить на три группы. Первая — это перефилированные дилерские центры, которые дорожат репутацией и имеют товарный остаток ходовых позиций. Поэтому они стремятся продавать оригинальные запасные части или же предупреждают, как говорится, «на берегу» о контрафакте. При этом они не стесняются завышать цены.

Вторая — это частные лица, так называемые перекупы. Они чаще всего не предупреждают о том, что продукция является контрафактной, выстраивают свою дистрибуцию через онлайн-площадки. Эти продавцы продают запчасти без какой-либо ответственности и только за наличные.

Третья — это компании, оказывающие посреднические услуги, такие как проведение международных оплат, доставка купленных автомобилей или запчастей из так называемых недружественных стран либо организация шоп-туров с последующей доставкой. Данные компании не несут ответственность за качество выбранного товара, отвечая только за финансовые транзакции, а выбор поставщика всецело лежит на клиенте, который к ним обратился.

И тут мы получаем ситуацию, когда клиенты в поисках более низкой цены формируют спрос на контрафактные запасные части, обращаясь ко второй группе продавцов. Или же через третью группу продавцов выбирают поставщиков контрафактной продукции. При этом, по нашей оценке, в настоящий момент ситуация по поиску оригинальных запасных частей фундаментально не усложнилась, сроки доставки их увеличились с 6-14 до 50-60 дней. Но это значит, что автотранспортным предприятиям нужно чуть увеличить товарный запас на ходовые позиции. При этом цены увеличились из-за санкционного давления и изменением курс валют. Поэтому рост цены составляет от 50 до 200 % в зависимости от спроса».

ОЛЕГ ГАЙФУЛЛИН,
директор по логистике и коммерции ООО «Делко» (Delko)

«Сейчас на рынке достаточно много запчастей. Оригинальные компоненты найти трудно, но возможно — дефицит на них не является постоянным. Сложнее всего ситуация с западными брендами, например с грузовиками Scania, средний срок доставки компонентов для которых составляет 120–150 дней.

Если не учитывать рост курсов валют, за год запчасти подорожали в среднем на 20–30 %. Это связано с увеличением сроков поставок, а также с удлинением логистических цепочек и повышением цен производителями.

Несколько сглаживает ситуацию наполненность рынка китайскими аналогами. Это позволяет обеспечивать потребительский спрос».

— ПО ВАШИМ ОЦЕНКАМ, ЛЕГКО ЛИ СЕЙЧАС НАЙТИ В ПРОДАЖЕ ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ И УЗЛЫ К ТЕХНИКЕ? И НАСКОЛЬКО ВЫРОСЛИ ЦЕНЫ?



ЮРИЙ ЖЕЛУНОВ,
генеральный директор ООО «ААА Траксервис»
(официальный дилер MAN Truck & Bus, Sitrak,
Howo, JMC, Isuzu)

«Рынок оригинальных запасных частей для европейских автомобилей за прошедший год ощутил самое значительное увеличение цен по сравнению со всеми предыдущими периодами. В дополнение к этому мы столкнулись в ряде случаев с невозможностью достать некоторые позиции в принципе, а по остальным — сроки поставок увеличились до 6 месяцев. Рост стоимости на оригинальные запасные части составил от 80 до 200%. «Аналоговые» запасные части тоже прибавили в цене, но здесь увеличение составило порядка 30–100%.

Моторные масла европейских марок прибавили в цене порядка 50–80%, а трансмиссионные — до 100%. В результате их цена для многих потребителей стала неподъемной. Правда, в данном случае их оказалось возможно заменять на продукцию отечественных производителей, рост цены которых составил примерно 30–50%. С учётом резких колебаний курса валюты цены на запасные части, очевидно, будут расти дальше.

Если рассматривать непосредственно по позициям, то самыми подорожавшими оригинальными запасными частями оказались расходные материалы для технического обслуживания (различные виды

ВИТАЛИЙ ШТИФАНОВ,
директор департамента послепродажного обслуживания
ООО «БВГ» (BWG — Big Wheels Group)

«В данный момент проблем с доступностью запчастей нет: различные варианты альтернативных цепочек поставок определены, параллельный импорт налажен. Однако становится всё более актуальной проблема с подтверждением качества продукта. Так что нужно знать, где именно искать оригинальные компоненты. Кроме того, следует учитывать, что оригинальные запчасти, привезённые из другой страны, далеко не всегда подходят для российских комплектаций автомобилей. Стоит отметить, что с поиском и подбором подходящих аналогов запчастей дела обстоят сложнее.

В связи с этим владельцам грузовиков мы рекомендуем обращаться за сервисным обслуживанием в официальную дилерскую сеть, специалисты которой точно знают, какие оригинальные запасные части и аналоги подходят технике, эксплуатируемой в РФ, и где именно их приобрести.

В Европе пандемия привела к росту курсов валют и запустила волну удорожаний сырья, производства и перевозок. В итоге на большинство групп запасных частей цены в евро повысились на десятки процентов. С учётом действующих санкций и ограничений значительно увеличились расходы на трансграничные платежи и логистику. В результате рост стоимости запчастей ускорился и в 2022 году в сравнении с 2021-м составил до 300% (максимально увеличились в цене электронные компоненты)».

фильтров, масла, колодки). Тут рост стоимости составил до 200%. Детали электрики (стартер, генератор, различные датчики) — до 150%. Трансмиссионные масла подорожали примерно на 100%, детали ходовой и двигателя — в районе 50–80%. Детали для кузовного ремонта — около 50–70%.

Несмотря на все вышеупомянутые сложности, мы продолжаем осуществлять бесперебойную сервисную поддержку всех наших клиентов.

В свою очередь, многие компании сегодня рассматривают варианты закупки техники или автозапчастей от других производителей, в первую очередь от китайских.

По китайским маркам автомобилей (в нашем случае по бренду Sinotruk) картина по запасным частям совершенно другая. Рынок смог достаточно быстро перестроиться. Сегодня склады дистрибьюторов динамично развиваются, SKU на данный момент достаточный для выполнения обслуживания и ремонта автомобилей. На сегодняшний день максимальный срок поставки запасных частей из Китая составляет 3 месяца, и можно быть уверенным, что необходимая запасная часть будет в наличии».

СВЕТЛАНА ГАРАНИНА,
директор по развитию продаж
ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»

«Для обеспечения владельцев автотехники КАМАЗ оригинальной продукцией и качественным сервисным обслуживанием мы активно развиваем товаропроводящую и сервисную сеть, которая насчитывает более 200 дилерских центров и более 165 фирменных магазинов «Оригинальные запчасти КАМАЗ». География присутствия простирается от Калининграда до Камчатки. На складах дилерских центров ежемесячно поддерживается определённый ассортимент запасных частей, особенно для автотехники нового модельного ряда. За предыдущий год совместно с НТЦ «КАМАЗ» подобраны и прошли успешные испытания более 80% аналогов для санкционных комплектующих. Однозначно ответить на вопрос по росту цен на запасные части затруднительно, поскольку цена в большей мере определяется рыночными механизмами, включая условия поставки, дальность региона».

— ПО СТАТИСТИКЕ НА МАЙ ЭТОГО ГОДА, ОКОЛО 32% СЕРВИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СТАЛКИВАЛИСЬ С КОНТРАФАКТНЫМИ ДЕТАЛЯМИ В СЕГМЕНТЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ ЛЕГКОВЫХ АВТО. В ИЮНЕ ТОЛЬКО В МОСКВЕ НАШЛИ ПАРТИЮ ФИЛЬТРОВ, РЕМНЕЙ, СВЕЧЕЙ ЗАЖИГАНИЯ И Т. Д. НА 3 МЛН РУБЛЕЙ. СХОЖА ЛИ СИТУАЦИЯ В СЕГМЕНТАХ LCV, ГРУЗОВИКОВ, ДСТ И ДРУГОЙ ТЕХНИКИ?



ОЛЕГ ГАЙФУЛЛИН,
Delko

«Да, на рынке действительно много контрафактных деталей — не только в сегменте легковых автомобилей, но и грузовых. Тем не менее мы продолжаем пользоваться оригинальными компонентами».



СВЕТЛАНА ГАРАНИНА,
ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»

«К сожалению, на рынке автозапчастей к технике КАМАЗ также увеличилось количество продукции, по внешним признакам схожей с оригинальной. Причём подделке подвержены не только расходники (например, фильтры или ремни), но и крупные узлы и агрегаты вроде двигателей и редукторов. По оценке наших специалистов, по отдельным категориям доля контрафакта на рынке доходит до 70%.

ПАО «КАМАЗ» постоянно проводит работу по пресечению производства и поставок контрафактной продукции. Например, только за июнь 2023 года выявлено более десятка случаев.

Наш совет — покупать у официальных дилеров, с перечнем которых вы можете ознакомиться на сайте kamaz.ru».

У НАС, КТО НЕ ГЛУП - ПЛАТИТ ЗА КУБ

лазерное измерение объема грузов
3D-сканирование - LIDAR-технология
инертные и навалочные материалы

ОБЪЕМ ИЗМЕРЯЕТ, ДЕНЬГИ СЧИТАЕТ

автоматический учет без персонала
шоссейные и карьерные самосвалы
подключение автовесов - экспорт 1С

РАБОТАЕТ ТОЧНО: И ДНЕМ, И НОЧЬЮ

погрешность расчета 1% на замер
круглосуточно - всепогодно (-40°C)
активное видеораспознавание ГРЗ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

средства измерений внесены в Госреестр
методика и метод измерений аттестованы
декларации о соответствии ТРТС и ГОСТ Р

3D-СКАНЕРЫ ОБЪЕМА

[LaseTVM: для грузового автотранспорта]

LASE
Industrielle Lasertechnik GmbH

ООО ЛАЗЕ
398024, Липецк, Россия
проспект Победы, д. 29
БЦ Виктория

+7 (920) 516-18-18
+7 (920) 516-19-19
sales@lase-russia.com
www.lase-tvm.ru

реклама

www.igrader.ru · PromoGroup Media · +7 (391) 219-01-19

9

— ПО СТАТИСТИКЕ НА МАЙ ЭТОГО ГОДА, ОКОЛО 32% СЕРВИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СТАЛКИВАЛИСЬ С КОНТРАФАКТНЫМИ ДЕТАЛЯМИ В СЕГМЕНТЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ ЛЕГКОВЫХ АВТО. В ИЮНЕ ТОЛЬКО В МОСКВЕ НАШЛИ ПАРТИЮ ФИЛЬТРОВ, РЕМНЕЙ, СВЕЧЕЙ ЗАЖИГАНИЯ И Т. Д. НА 3 МЛН РУБЛЕЙ. СХОЖА ЛИ СИТУАЦИЯ В СЕГМЕНТАХ LCV, ГРУЗОВИКОВ, ДСТ И ДРУГОЙ ТЕХНИКИ?



ВИТАЛИЙ ШТИФАНОВ,
BWG

«Ситуация одинакова во всех сегментах: и LCV, и грузовых автомобилей, и специальной техники. В условиях дефицита необходимых компонентов на рынке появляются компании-временщики, пытающиеся заработать здесь и сейчас. В случае покупки и установки контрафактных или поддельных деталей появляется большой риск поломки того или иного узла либо самого ТС. Это особенно важно учитывать владельцам магистральной и специализированной техники: заменить отдельные детали на таких машинах или капитально отремонтировать их в разы дороже по сравнению с LCV.

Мы контролируем всех своих поставщиков, выезжаем на их заводы и склады, проверяем товар, который отправляется в Россию, вместе разрабатываем запчасти по имеющимся у нас ТЗ и чертежам. В департаменте послепродажного обслуживания BWG есть отдельное подразделение, занимающееся закупкой запчастей. Его сотрудники, часть которых постоянно находится за границей, обладают серьёзной экспертизой и многолетним опытом работы в сфере ВЭД. Технические эксперты нашей компании отслеживают качество установленных деталей в процессе эксплуатации».

АНТОН ЛЫСКОВ,
«АРС-Практик»

«По нашему наблюдению, на рынке LCV, грузовиков, ДСТ и другой техники ситуация разительно отличается. Так как современная грузовая техника в основном узловая и подлежит полной замене, это требует складских запасов для предприятий. Если мы говорим о частниках или мелких перевозчиках на подержанной технике, то это именно они ищут запасные части, и они ищут контрафакт, скажем так, осознанно».

СТАНИСЛАВ СИДОРОВ,
Pro Control

«Обнаружение контрафактных продуктов в сегменте легковых автомобилей — лишь верхушка айсберга. Аналогичная ситуация в сегментах LCV, грузовиков и ДСТ требует более строгого контроля и применения современных технологий аутентификации, например специальной маркировки, которую можно проверить на любом этапе следования продукции».

ЕКАТЕРИНА ШАРАПОВА,
ООО «Прометей»

«Есть узкие сегменты спецтехники, для которой делать «аналоги» в промышленном масштабе нерентабельно, а ручным трудом — нереально. Можно столкнуться с другой проблемой: восстановленные запчасти выдают за новые, — но даже это редкость. Поэтому проблема контрафакта в таких сегментах не наблюдается. Но это пока».

ЮРИЙ ЖЕЛУНОВ,
ООО «AAA Траксервис»

«Приходится констатировать, что объём контрафакта сегодня действительно очень значительный. И неспециалисту в этой области отличить его от оригинальных запчастей практически невозможно. Например, весной 2023 года нам пытались поставить контрафактные фильтры, и только за счёт наличия у нас технических специалистов высокого уровня удалось определить подделку и остановить закупку».

ИГОРЬ ЧЕРНЫШЕВ,
SOTA Logistic

«Действительно, сейчас уровень контрафакта по расходникам уже достиг 30% и продолжает расти. Поэтому мы работаем только с проверенными поставщиками. Тем более что поставки с заводов Турции, Китая и стран Юго-Восточной Азии позволяют не испытывать дефицита при обслуживании грузового автопарка. Сами сервисные организации заинтересованы в отсутствии у них контрафакта и, как следствие, претензий к ним со стороны постоянных клиентов».

— МЫ УЖЕ НЕ РАЗ ПИСАЛИ ПРО «ДИКОРАСТУШИЙ» РЫНОК ПОДДЕЛЬНЫХ МАСЕЛ. НО ПОСЛЕ УХОДА МИРОВЫХ БРЕНДОВ КОНТРОЛЬ ЗА ФАЛЬСИФИКАТОМ С ИХ СТОРОНЫ ПРЕКРАТИЛСЯ. А ПОСЛЕ ПРОВЕРОК В ЛАБОРАТОРИЯХ КАНИСТР, ВВЕЗЁННЫХ ПО СХЕМЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА, ВСЁ ЧАШЕ ВЫЯСНЯЕТСЯ, ЧТО СОДЕРЖИМОЕ НЕ СООТВЕТСТВУЕТ ЗАЯВЛЕННОМУ НА ЭТИКЕТКЕ. КАК НЕ УБИТЬ ДВИГАТЕЛЬ ПОДДЕЛЬНЫМ МАСЛОМ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ РЫНКА?

СВЕТЛАНА ГАРАНИНА,
ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»

«Действительно на рынке масел сейчас не только встречаются поддельные масла иностранных производителей, но и появились новые бренды масел, не всегда соответствующие заявленным в технических описаниях характеристикам. Один из наиболее простых и эффективных способов избежать проблем с машиной — использовать оригинальное масло от российского производителя техники. Например, линейка продуктов КАМАЗ G-Profi Service Line — это ассортимент моторных и трансмиссионных масел, охлаждающих жидкостей и специальных продуктов для технического обслуживания и ремонта грузовиков и автобусов, производимых ПАО «КАМАЗ». Эту линейку продуктов разработали инженеры НТЦ «КАМАЗ» и ООО «Газпромнефть – Смазочные материалы». Поставки и продажи этой линейки осуществляются только через собственную дилерскую сеть ПАО «КАМАЗ». Сами продукты создавали с учётом непростых условий эксплуатации коммерческой техники у нас в стране, они обладают дополнительным запасом характеристик. По уровню своих свойств эти продукты могут обеспечить надёжную эксплуатацию техники импортного производства, в том числе европейских и китайских автопроизводителей, с учётом спецификаций, указанных в описании продуктов».

ВИТАЛИЙ ШТИФАНОВ,
BWG

«Вопрос подтверждения качества продукта сейчас действительно актуален. Нет никакой уверенности в том, что содержимое той или иной бочки соответствует тому, что указано на этикетке.

В BWG смогли решить эту проблему совместно с партнёром — известной российской компанией, которая запустила эксклюзивное изготовление для нас масел Scania, отвечающих требованиям спецификации автопроизводителя LDF-3. Сейчас мы поставляем эти масла официальным дилерам для обслуживания грузовой и специализированной шведской техники. Также мы с нашим партнёром решили вопрос с поставками высокоэффективных присадок, производство которых в России всё ещё не налажено».

СТАНИСЛАВ СИДОРОВ,
Pro Control

«Поддержание целостности рынка масел требует совместных усилий производителей, дистрибьюторов и государственных органов. Использование инновационных методов идентификации и анализа, таких как спектроскопия и хроматография, может помочь в борьбе с фальсификацией».

АНТОН ЛЫСКОВ,
«APC-Практик»

«История с поддельными маслами для рынка России, к сожалению, не новая, поэтому ещё далеко до санкций существовала рекомендация не покупать ультрапопулярные масла, такие как Castrol, Shell и другие.

Да, компании стремились бороться с контрафактом, постоянно совершенствуя способы проверки подлинности масел. Сейчас же с учётом роста цен на масла (от 30 до 300%) и желанием потребителей сэкономить, с другой стороны, ситуация стала более катастрофичной. И тут можно рекомендовать снизить межсервисный интервал в два, а то и в три раза».

ЮРИЙ ЖЕЛУНОВ,
ООО «AAA Траксервис»

«Этот вопрос также очень важный, и, чтобы быть уверенным в том, что нашим клиентам мы предоставляем только качественные масла от прямых производителей, мы перешли на продукцию отечественных заводов. От них мы получаем все необходимые документы, гарантии качества и возможность предъявить претензии в случае возникновения рекламаций».

ИГОРЬ ЧЕРНЫШЕВ,
SOTA Logistic

«Есть такая проблема. В отличие от запчастей, рынок автомобильных масел просто наводнён фальсификатом. По европейским маркам его уровень может достигать до половины от представленного в рознице. По корейским производителям этот показатель значительно ниже. Китайские масла не отличаются особым качеством. Поэтому мы предпочитаем отечественных производителей известных марок. Сейчас это единственный способ не «убить» двигатель и остаться в разумном ценовом сегменте».

— НЕ СЕКРЕТ, ЧТО И В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКЕ ПРИМЕНЯЛИ ИМПОРТНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ. ДА И СЕЙЧАС ОТКАЗАТЬСЯ ОТ НИХ НЕ ВСЕГДА ВОЗМОЖНО. А С РОСТОМ КУРСОВ ВАЛЮТ ЧЕСТНЫЕ ПОСТАВЩИКИ ЦЕНЫ СНИЖАТЬ НЕ БУДУТ. НО ПОТРЕБИТЕЛЬ ЖЕ ВСЕГДА ПЫТАЕТСЯ СЭКОНОМИТЬ. КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПОДДЕЛКУ?

ЮРИЙ ЖЕЛУНОВ, ООО «ААА Траксервис»

«К сожалению, с учётом всех сопутствующих факторов, присутствующих на рынке, предполагать снижение цен не приходится. А чтобы оказать клиенту качественные услуги, необходимо иметь в штате квалифицированных специалистов, разбирающихся в продукте, а также закупать качественные автозапчасти и комплектующие. И в такой комбинации дёшево это стоить не может. Владельцам надо понимать, что они хотят: рискнуть и сэкономить в моменте с возможностью потерять больше в перспективе или поехать к проверенному дилеру и заплатить дороже, но получить высококачественные услуги».

СВЕТЛАНА ГАРАНИНА, ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»

«Главная рекомендация — приобретать продукцию в официальной дилерской сети производителя автотехники. Также рекомендуем обращать внимание на то, что оригинальные запасные части поставляются в фирменной упаковке КАМАЗ с использованием системы защиты «Оригинал». На упаковку нанесён пломбировочный ярлык с защитным слоем, под которым указан уникальный код. Чтобы проверить подлинность запасной части, необходимо отправить смс с проверочным кодом или ввести его на сайте azkamaz.ru. Обращаем внимание, что каждый код подлежит строго разовой проверке».

АНТОН ЛЫСКОВ, «АРС-Практик»

«Из этого вопроса логичный ответ: не стремитесь сэкономить. Да, шкворни можно выточить самому, только где найти заготовку из нужной стали и кто даст гарантию, что её хватит надолго. Поэтому очень низкие цены у незнакомого продавца — это повод задуматься, а не подделку ли вы покупаете».

ВИТАЛИЙ ШТИФАНОВ, BWG

«Фактически сравнить комплектующие можно только визуальным способом, а также в процессе эксплуатации, но лучше не рисковать. Рекомендация и подход те же: покупать запасные части в официальной дилерской сети, которая предоставляет гарантию и несёт ответственность за качество продукта и за произведённые работы».

СТАНИСЛАВ СИДОРОВ, Pro Control

«Для идентификации подделок необходим комплексный подход, включая анализ упаковки, маркировку, цену и происхождение продукта. Применение современных методов защиты, таких как голограммы, RFID-метки и не копируемый QR-код, может существенно усилить эффективность идентификации».



ИГРЕЙДЕР

ОБЗОР РЫНКА
СПЕЦТЕХНИКИ,
ГРУЗОВИКОВ
И КОММЕРЧЕСКОГО
ТРАНСПОРТА



читайте здесь

— В ОСОБОЙ ГРУППЕ РИСКА — ВЛАДЕЛЬЦЫ ТЕХНИКИ, УЖЕ СНЯТОЙ С ГАРАНТИИ И БЕЗ СЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ. РЕАЛЬНО ЛИ ИМ ОБСЛУЖИВАТЬ СОБСТВЕННОСТЬ БЕЗОПАСНО И ПРИ ЭТОМ НЕ НЕСТИ БОЛЬШИЕ ЗАТРАТЫ?

СВЕТЛАНА ГАРАНИНА, ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»

«Для своих покупателей мы рекомендуем делать выбор в пользу оригинальной продукции, так как аналоги чаще всего имеют значительно меньший ресурс, что, в свою очередь, может привести к выходу из строя более дорогих узлов и простою автотехники. В совокупности такая экономия оказывается значительно дороже первоначальной разности в цене. Однако, понимая специфику рынка и учитывая наличие в парке автотехники возрастом более 10 лет, мы дополнительно создали линейку запасных частей «КАМАЗ-Эконом». Это продукция, производимая на мощностях ПАО «КАМАЗ» и завод-смежников по цене, позволяющей конкурировать с аналогами на рынке, но имеющая меньший ресурс».

ЮРИЙ ЖЕЛУНОВ, ООО «AAA Траксервис»

«В нашей компании таких клиентов значительное число. Для удовлетворения их потребностей мы предлагаем качественные аналоги известных производителей от проверенных поставщиков. Плюс ко всему предлагаем дополнительные бонусы и скидки при обслуживании в рамках нашей программы лояльности. В целом же наша рекомендация — не пытаться сэкономить на базовых вещах. В первую очередь на всём, что относится к работе мотора и ходовой части, а также по всем моментам, связанным с безопасностью. Обслуживайте транспорт на авторизованных дилерских станциях, где дорожат репутацией и качеством предоставляемых услуг. Ведь, как говорится, скупой платит дважды».

ВИТАЛИЙ ШТИФАНОВ, BWG

«На сегодняшний день владельцы техники, снятой с гарантии, — это основная группа потребителей запчастей и услуг. В связи с быстрым ростом курса валют, инфляцией, изменением цепочек поставок и общим удорожанием техники и запчастей обслуживание грузовых автомобилей сейчас обходится дороже, чем в докризисное время.

Для сокращения издержек мы рекомендуем ставить на авто систему телематики и заблаговременно обучать водителей эффективному вождению на курсах водительского мастерства в «BWG Академии». Система телематики помогает водителю поддерживать полученные навыки управления автомобилем, а владельцу техники — планировать сервисное обслуживание, отслеживать эффективность вождения, простои, расход топлива, время работы на холостом ходу и многое другое. В результате сокращаются затраты на топливо и снижается риск поломок техники из-за неправильной эксплуатации. Управлять парком становится проще и выгоднее.

Также у нас в планах до конца 2023 года запустить сервисные контракты для автомобилей Scania с пробегом».

ЕКАТЕРИНА ШАРАПОВА, ООО «Прометей»

«Уверена, что нереально. Даже если ещё не снято с гарантии и сервиса, никто не будет гарантировать, что у официального сервисного центра нет перебоев с поставками и он не покупает контрафакт. В том числе и он сам может об этом не знать. Но в какой-то момент рынок найдёт выход».

АНТОН ЛЫСКОВ, «АРС-Практик»

«Если мы говорим о музейном экспонате, то он, конечно же, может жить вечно, а всё остальное не может в нынешних условиях обслуживаться и дёшево, и безопасно. Так как техника не зря имеет свой эксплуатационный ресурс и амортизацию. А при росте ставок рефинансирования, снижении курса рубля поставщики запасных частей вынуждены поднимать стоимость, так как в цену вложены и рост стоимости обслуживания кредитных линий, и рост цены при колебании курса валют».

СТАНИСЛАВ СИДОРОВ, Pro Control

«Владельцы техники в особой группе риска могут значительно снизить угрозу, обращаясь к специализированным сервисам с высоким уровнем компетенции в области аутентификации запчастей. Инвестиции в проверенные системы обслуживания и использование только аутентифицированных запчастей могут предотвратить ненужные затраты и повреждения.

В заключение отмечу, что современный рынок требует многоуровневого и комплексного подхода к защите от подделки, включая технологические инновации, образовательные программы для потребителей, строгое регулирование и международное сотрудничество. Опыт и знания в этой области позволяют создать среду, в которой потребители могут доверять продукции, а производители — сохранять свою репутацию и долю рынка».

ИГОРЬ ЧЕРНЫШЕВ, SOTA Logistic

«Обслуживать реально. Ведь количество мультибрендовых сервисов неуклонно растёт. И все они заинтересованы в наличии постоянных клиентов. Так что конкуренция на этом рынке диктует необходимость обеспечивать должный уровень сервиса по приемлемым ценам, причём с гарантией на выполненные работы. Рост стоимости ТО обусловлен сейчас в основном повышением цен на запчасти и комплектующие».

ОЛЕГ ГАЙФУЛЛИН, Delko

«По нашему опыту, обслуживать снятую с гарантии технику вполне реально. Главное — наличие компетентных специалистов и возможность закупать качественные запчасти».