

## О «роллс-ройсах», «рабочих лошадках» и конкуренции Или какие сюрпризы может преподнести мотористам экспансия новых иномарок

ИГОРЬ ПЕТРИЩЕВ, директор фирмы «Мотор Технологии» (Санкт-Петербург)

*Рынок автомобилей в стране стремительно меняется, и этот факт за последний год стал определяющим для многих отечественных сервисменов. Суть дела предельно проста и многим хорошо известна: отечественные автозаводы в конце концов не выдержали мощного натиска заморских автопроизводителей, чья продукция пошла в Россию практически нескончаемым потоком, и банков, подкрепивших этот процесс всевозможными потребительскими кредитами, и начали планомерно сдавать свои позиции на рынке. Уже сейчас в крупных городах отечественный автомобиль постепенно становится диковинкой в окружении новых иномарок всех мастей, а ставшие за последние 15 лет уже привычными подержанные иностранные авто всевозможных моделей заменяются их владельцами на новые при первом же удобном случае. Все это не могло не сказаться на рынке независимых автосервисных услуг, и далеко не всегда в лучшую сторону.*

**Н**аверное, одни из первых этот процесс ощутили на себе мотористы. Да и как не ощутить, если мощный поток новых иномарок начал планомерно вымывать с рынка те самые 6-8-летние автомобили, которые еще недавно были самыми частыми гостями на участках моторного ремонта многих автосервисов. И не только моторного ремонта...

### Ремонт двигателя? Это непросто...

Действительно, количество работ по ремонту двигателя в последний год начало планомерно снижаться. Первой ласточкой в этом процессе стало заметное увеличение амплитуды сезонных

колебаний на отдельные виды моторных работ. Если еще несколько лет назад подобные колебания были несущественными и воспринимались как легкая передышка в трудовых буднях, то в последний год провалы стали принимать весьма глубокий и затяжной характер. А это не могло не сказаться на работе ремонтных предприятий, оказывающих услуги по ремонту двигателей.

Постепенно начало уменьшаться количество работ по ремонту не только старых иномарок, но и отечественных двигателей. Что в целом закономерно, поскольку уменьшение количества этих автомобилей уже явно ощущается в некоторых крупных городах. А ведь еще недавно это был один из основных видов работ, на

который делали ставку многие моторные предприятия.

С другой стороны, проявилась и другая, противоположная тенденция. На ремонт двигателя стали поступать сравнительно новые иностранные машины 3-4 лет отроду. А нередко и еще моложе. Это связано с рядом причин, в том числе с ограниченными возможностями дилерских автоцентров по ремонту двигателей, высокой ценой некоторых иностранных моторов, особенно с числом цилиндров более четырех, а также выходом двигателей из строя в гарантийный период вследствие нарушения правил эксплуатации.

При этом характерно, что владельцы подобных машин чаще отдадут их в моторный ремонт

«Роллс-ройс» среди шлифовальных станков сделан датской компанией AMC-SCHOU. Качество вполне соответствует названию, а вот цена всего на 10% выше аналогичных станков других производителей.



в независимые сервисы именно по причине дороговизны замены мотора, предлагаемой дилерскими центрами. А это накладывает на общие проблемы еще целый ряд неприятных составляющих. К примеру, новые многоцилиндровые моторы — техника весьма непростая, требующая высокой квалификации персонала. Кроме того, к такой новой технике есть далеко не все запчасти, даже на заказ. То есть на старую технику — пожалуйста, но не нужно, а на новую — один блок в сборе, да и тот на заказ.

Что это значит, понятно — так быстро, как совсем недавно ремонтировали мотор старенького «Гольфа» или «Пассата», новый двигатель уже не сделать. Нельзя также забывать и о так называемых «контрактных» моторах, которые в состоянии б/у поступают из-за границы во все возрастающих количествах и по весьма умеренным ценам. В результате доходность моторного ремонта начала падать. А это повлекло за собой еще целый букет проблем, среди которых отметим, в первую очередь, снижение зарплат мотористов из-за увеличения сроков моторного ремонта в целом. Если это сопоставить с ростом средней зарплаты по региону, то не будет удивительным отток квалифицированных кадров из этой сферы автобизнеса. И тогда глядь — а сложные моторы уже и ремонтировать некому ...

В общем, картина вырисовывается весьма печальная. В такой ситуации необходимо не только оперативно реагировать на быстро меняющиеся условия, но и принимать правильные решения. Что ж, посмотрим, как это получается у некоторых предприятий, ремонтирующих двигатели.

### Не рой другому яму...

Нельзя сказать, что никто из специалистов моторного ремонта не видел и не предполагал, что рынок может измениться. Поэтому вероятно, что многие пытались выработать стратегию для новых условий. Однако в некоторых случаях она приняла весьма причудливые и странные формы.

Вот, к примеру, упали объемы работ. Процесс в определенной степени общий, зависящий от ситуации на рынке, а не от поведения отдельных его игроков. Однако ситуацию кое-где усугубили демпинговые цены на отдельные виды работ, к примеру, по механической обработке деталей, с завидным постоянством на протяжении многих лет поддерживаемые отдельными предприятиями. Тем не менее некоторые из них продолжали и дальше изо всех сил удерживать самые низкие цены, видимо, пытаясь воспользоваться ситуацией в свою пользу, чтобы вытеснить с рынка конкурентов.

Эффект получился обратный. Общее падение объема работ привело к уменьшению зарплат и уходу специалистов. На их место попытались поставить дешевых гастарбайтеров из стран ближнего зарубежья, в основном восточных, но их низкая квалификация не позволила закрыть образовавшуюся брешь. Дальнейшее падение качества работ вызвало отток клиентов и еще большее падение объема работ. А последовавшее за этим уже вынужденное повышение цен на работы довершило дело, просто начав разрушать хорошо отлаженный годами производственный механизм.

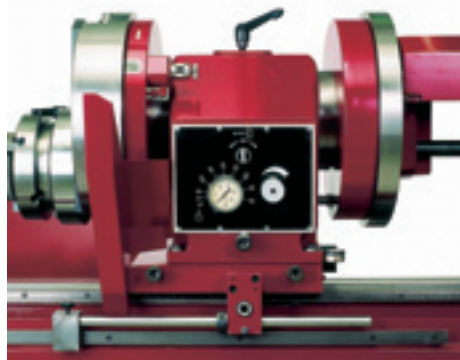
Отдельные ремонтные предприятия, предвидя заранее изменение рынка, попытались отреагировать на них дополнительными сопутствующими моторному ремонту видами деятельности. Например, увеличением продаж моторных запчастей. А некоторые традиционно работали в этом секторе рынка. Однако запчасти, закупаемые у большинства производителей, в некоторых регионах оказались все менее и менее востребованными, поскольку предназначены для старых моторов как минимум 10-15-летней давности, которых с катастрофической быстротой становится все меньше и меньше. Рынок же запчастей на более новые моторы остался «за бортом», поскольку это оригинальные и, как правило, весьма недешевые запчасти, да еще и к таким моторам, по которым пока нет статистики дефектов и поломок, чтобы можно было свободно закупать их впрок и в больших количествах.

От безысходности или вовсе от отчаяния кто-то вообще закрыл свой бизнес и начал распродавать «все нажитое непосильным трудом» — такие примеры имеются. А кто-то бросился развивать еще одно направление — продажу станочного оборудования для моторного ремонта. Но эта сфера оказалась совсем узкой, особенно при использовании в качестве некоей «соломинки». Потому что она не предназначена для срочного спасения утопающих, а, напротив, требует планомерной и квалифицированной работы в течение достаточно долгого времени, досконального изучения продаваемого оборудования, специальной подготовки информации для будущих клиентов (инструкции по эксплуатации и установке, каталоги и пр.). Нахрапом здесь ничего не взять, иначе недолго и дров наломать. Примеры чего, тоже появились...

Производство станков — всегда дело штучное.

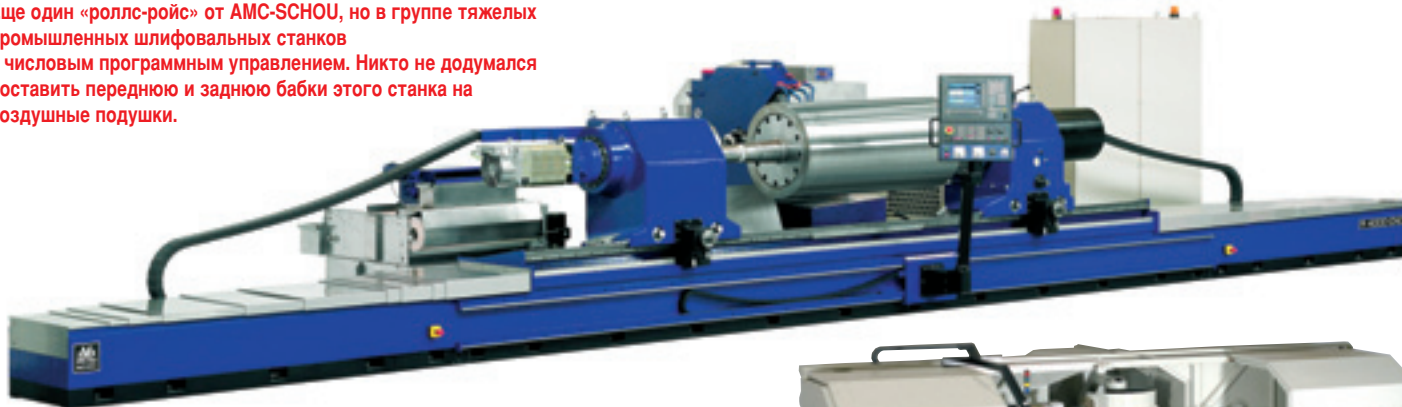
### Оборудование? Возможно...

А для чего, собственно говоря, вообще нужно это самое оборудование для моторного ремонта, если этого ремонта все меньше и меньше? На самом деле — нужно, и даже очень, но не в секторе легкового транспорта, а в первую очередь для грузовиков и тяжелой техники, которых



Задняя бабка этого станка имеет подвижную пиноль с гидравлическим приводом, чтобы облегчить установку коленчатых валов. Все зажимы механические, поскольку только так можно обеспечить жесткость и точность обработки.

Еще один «роллс-ройс» от AMC-SCHOU, но в группе тяжелых промышленных шлифовальных станков с числовым программным управлением. Никто не додумался поставить переднюю и заднюю бабки этого станка на воздушные подушки.



тоже все больше и больше. Арифметика здесь проста — если новый мотор иностранной «легковушки» стоит несколько тысяч евро и без труда меняется (в том числе и на б/у), то мотор тяжелого грузовика или бульдозера в десятки раз дороже. Такой уже так просто не заменишь — слишком накладно, легче другой грузовик купить. Или отремонтировать.

Надо сказать, что наш рынок автомобилей и сервисных услуг не обладает какой-то уникальностью, а просто с изрядной задержкой повторяет то, что происходило в западных странах несколько десятилетий назад. Сейчас там легковые моторы ремонтируются, в основном только на ремонтных заводах, которые не размениваются на ремонт отдельных деталей, а выдают серийно полностью готовый агрегат в сборе. А вот грузовая техника — более штучный товар, поскольку цена высока и на деталь, и на работу.

К сожалению, у нас с ремзаводами пока проблема — номер двигателя в регистрационных документах явно мешает проводить обезличенный серийный ремонт западного образца. Да и не понятно, какие легковые двигатели надо будет ремонтировать через несколько лет — то ли отечественные, то ли иномарочные. И надо ли вообще.

С грузовиками все по-другому. Естественно, при соответствующих ценах — существующий в некоторых регионах демпинг, когда ряд услуг по механической обработке деталей тяжелой техники оказался дешевле аналогичных операций для легковушек, только вредит делу. Более того, бумерангом бьет ремонтников низким качеством собственных работ и многочисленными претензиями заказчиков. А мировой опыт показывает, что дорогостоящее новое станочное оборудование достаточно быстро окупается именно на ремонте тяжелой и грузовой техники, что, кстати, подтверждается и целым рядом примеров из отечественной практики.

Распространению нового станочного оборудования в нашей стране способствует и тот факт, что многие типы станков либо уже давно не производятся в России, либо морально устарели и неприменимы для деталей современных моторов. Они не обеспечивают необходимой точности и производительности, а также не обладают достаточной долговечностью. Это относится, в первую очередь, к шлифовальным станкам для коленвалов, расточным и хонинговальным станкам, а также ко всему оборудованию для ремонта головок блока цилиндров. Фактически следует признать, что полная линия станков для моторного ремонта в нынешних условиях уже не имеет иностранной альтернативы.

Указанные факторы и делают продвижение импортных станков весьма привлекательным направлением бизнеса. Однако продажа тяжелого станочного оборудования зарубежного производства, цена единицы которого составляет в среднем десятки тысяч евро, по своей сути кардинально отличается от традиционных про-



А это «роллс-ройс» среди «роллс-ройсов» — шлифовальный обрабатывающий центр AMC-SCHOU H2000 с числовым программным управлением. Подушек тоже нет, зато поворотная шлифовальная бабка приводится гидравликой и имеет 2 круга с раздельной гидравлической подачей.

даж, к примеру, копеечных вкладышей на иностранные моторы 15-20-летней давности. И дело здесь вот в чем.

### Цена или качество?

Рынок оборудования для ремонта двигателей за рубежом сложился давно, много десятилетий назад, и не был подвержен катаклизмам, которые практически свели на нет отечественные станки для моторного ремонта. В мировом станкостроении традиционно есть свои лидеры и аутсайдеры, и всем удается занять свою нишу. Нельзя сказать, что при этом все живут припеваючи, но работают, и это уже говорит о многом.

Давно сложились за рубежом и цены на станочное оборудование. Это достаточно серьезный вопрос, связанный с конкуренцией на мировом рынке, с одной стороны, и большими затратами на мелкосерийное, а иногда и вообще штучное производство станков, с другой. Ведь основная часть станочного оборудования производится именно штучно, на заказ. Поэтому никого не должно удивлять, что разница в цене между продукцией мировых лидеров и аутсайдеров невелика и, как правило, редко превышает 10–15%.

Заметим, что одно это коренным образом отличает ценообразование в станкостроении от процесса формирования цен на запчасти массового производства, поскольку у последних разница в цене ана-



Производство станков — всегда дело штучное. Обрабатывающий центр с ЧПУ фрезерует направляющие на рабочих узлах при непрерывном контроле оператора. Ручная работа...

логичной продукции разных производителей (или упаковщиков) может отличаться в разы при сопоставимом качестве. К примеру, сейчас огромное количество моторных запчастей делается в Китае, но упаковываются эти детали в весьма цивильные коробки европейского или американского образца, скрывающие истинное происхождение продукции и ее реальную цену. Но можно приобрести и чуть более качественные детали — от известных мировых производителей, а то и вовсе «оригинал» по двойным или тройным ценам — только плати. Хотя «ходят» многие эти детали примерно одинаково.

С качеством станочной продукции все строго наоборот — оно сильно различается при весьма близких ценах. И это тоже понятно — в штучной работе по созданию станка заложено слишком много ручного труда, который всегда и везде дорого стоит и нивелирует разницу в конечной стоимости.

Кстати, в Китае производятся не только дешевые запчасти, но и станки. Дешевые именно потому, что труд там сравнительно дешев. Но некоторые из таких станков в процессе движения к конечному потребителю тоже приобретают, как и запчасти, американскую или европейскую упаковку. В результате их цена взлетает практически до уровня «роллс-ройсов». Что вполне объяснимо, поскольку бренд известного мирового производителя и его техническая поддержка — вещи весьма недешевые. А если станок не приобретает ту самую упаковку? Тогда покупатель обречен — ему достанется в лучшем случае плохая копия устаревшего станка, снятого с производства одним из известных производителей лет 15, а то и все 30 назад. И, скорее всего, достанется без какой-либо сервисной и технической поддержки.

Еще одна «фишка» — в качестве комплектующих. Лидеры станочного дела, как правило, не экономят на производстве основных деталей станков, поскольку более дорогие материалы не слишком влияют на конечную цену. Поэтому и заказывают, например, чугунное литье на весьма недешевых производствах Германии и других ведущих европейских стран. А какой смысл в экономии, если в единичном производстве львиную долю расходов составляет оплата труда и налоги? Зато качество продукции обеспечено. Наоборот, некоторые производители-«середнячки» часто экономят «на спичках», заказывая дешевое литье в восточных странах. И это здорово отражается на качестве оборудования, хотя вызывает лишь незначительное снижения его цены.

Поэтому никого не должно удивлять, что аналогичные станки разных производителей

различаются, в первую очередь, по качеству, точности, долговечности, удобству работы, а вовсе не по цене. И это один из тех ключевых моментов в оборудовании, который не все видят, а некоторые намеренно обходят, пытаясь «навести тень на ясный день». Или просто выдать желаемое за действительное.

Тем, кто не видит, можно только посочувствовать. Их попытки продать якобы «дешевое» оборудование по цене, к примеру, 50 тысяч евро заведомо обречены на провал, поскольку, заплатив всего на 5 тысяч больше, можно взять лучшее. Смысл этого примера — не только в абсолютных цифрах, но и в огромной разнице в долговечности оборудования (она действительно нередко отличается в разы), в его технических характеристиках, а еще и в сервисе.

**Качественный сервис — самое главное для долговечности любого оборудования.**

Не секрет, что лидеры рынка оборудования традиционно уделяют огромное внимание сервису своей продукции. Например, уже проверено: сервисная служба, отдел комплектующих и расходных материалов лидера станкостроительной индустрии — датской компании AMC-SCHOU, поставляет по первому запросу клиента любую деталь в течение нескольких дней независимо от района земного шара. А при необходимости направляет и сервис-инженера. Чего нельзя сказать о целом ряде иностранных компаний — «середнячков», куда достучаться удается не ранее, чем через месяц-другой, да и то не каждому. А уж про аутсайдеров, особенно с Востока, лучше вообще промолчать и просто привести об этом оборудовании высказывание одного известного специалиста: «Что, купил? Теперь все остальное сам!»

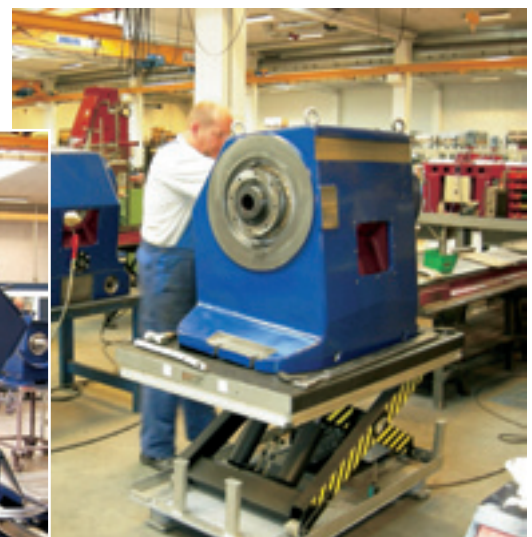
### «Рабочие лошади» против «роллс-ройсов»?

Некоторые ремонтные предприятия, бросившие в последнее время буквально «с головой в омут» оборудования для



Окраска детали станка производится тоже не на автоматической линии.

моторного ремонта и желая поскорее продвинуть свои далеко не самые лучшие станки, рассказывают своим клиентам разного рода легенды, а то и вовсе откровенные сказки. Назвав однажды продукцию компании AMC-SCHOU «роллс-ройсом» среди станков (а по качеству и своим характеристикам это вполне соответствует действительности), они пытаются перенести это сравнение и на цены, обыгрывая сложившийся автомобильный стереотип: «Роллс-Ройс» — значит, лучший, «о котором можно говорить только в превосходной степени, но его стоимость такова, что не каждый владелец ремонтного предприятия может позволить себе такую роскошь. А тот, кто все же рискнет, должен понимать, что вложенные в такой станок деньги еще не скоро окупятся. Поэтому так



Сборка шлифовального станка — дело кропотливое и долгое. Роботов с конвейерами не видно — все вручную, что и делает любой такой станок дорогостоящим.



**Типичная операция подгонки деталей — обычная в производстве станков, но долгая, а потому совершенно нереальная в серийном производстве. Ее всегда поручают самым опытным работникам.**

важно найти ту «золотую середину», то есть оптимальное соотношение цены и качества, которым руководствуется любой бизнесмен».

Не удивительно, что взамен для истинных бизнесменов предлагаются якобы недорогие станки, «своего рода «рабочие лошадки», которые исправно выполняют работу». При этом от покупателей намеренно скрывается целый ряд серьезных недостатков этого оборудования, практическое отсутствие реальной разницы в цене, а еще больше — предпочтения самих продвигателей иметь в своих цехах и работать именно на «роллс-ройсах», а вовсе не на «рабочих лошадках».

Так, ранее в одной из статей были упомянуты дешевые стальные сварные станины у шлифовальных станков от некоторых итальянских производителей. Их можно смело дополнить передними и задними бабками на воздушных подушках с пневмозажимами. Спорно нет, красивая вещь — нажимаешь кнопку, толкаешь пальцем, и тяжелая бабка весом в сотни килограмм легко едет по столу. Но вот она остановилась в нужном месте — теперь надо ее зафиксировать, то есть прижать к столу станка. И начинается интересное...

Прижать узел можно тремя способами: механической, гидравликой или пневматикой. При этом пневмозажим всегда хуже других, поскольку небольшое давление воздуха не создает таких усилий, как гидравлика или простой болт.

Зная об этом, даже отечественные станкостроители в аналогичных конструкциях (так, задняя бабка известного токарного станка 16К20 тоже ездит по станине на воздушной подушке) применяют надежное механическое

фиксирование узла. А вот на некоторых «лошадках» эти зажимы... пневматические.

Нельзя сказать, что такие зажимы совсем не применяются в станкостроении. Напротив, в станках для обработки седел головок блока цилиндров эта воздушная техника вполне оправдывается легкостью управления, правда, только для легковых автомобилей (для больших грузовых седел рабочий узел станка уже требует гидрозажимов, поскольку пневматика не может удержать большие силы резания). И для маленьких легковых коленчатых валов бабка шлифовального станка на воздушной подушке с пневмозажимами тоже, наверное, подойдет, ничего страшного.

Совсем другое дело — коленчатые валы тяжелой техники, которые и должны сегодня составлять основную долю продукции ремонтного предприятия. Для них рабочие узлы на воздушных подушках с пневмозажимами — нонсенс, поскольку сдвиг одной из бабок шли-



**Инженер сервисной службы AMC-SCHOU на российском заводе налаживает шлифовальный станок. Качественный сервис — самое главное для долговечности любого оборудования. Недаром станки AMC-SCHOU служат без какого-либо ремонта более 30 лет, чем не могут похвастаться многие другие производители.**

фовального станка даже на одну сотую миллиметра приведет к потере точности шлифования. В то же время у настоящих «роллс-ройсов» — станков AMC-SCHOU — для перемещения пиноли задней бабки с той же целью (для облегчения установки валов разных размеров) применяется гидравлика, после чего все стопорится механическими зажимами. Есть и еще целый ряд других аналогичных «тонкостей» и «разниц», но об этом у продвигателей «дешевого» оборудования — ни-ни, а то... Покупатель-то не дурак, узнает — не купит.

Ничем, кроме желания «навести тень на ясный день», такие хитрости объяснить нельзя. Потому что в станочном оборудовании не удается, как бы ни хотелось, выбрать ту самую «золотую середину», оптимальную по качеству и цене, чтобы получить заветную недорогую

**Сборка шлифовального станка — дело кропотливое и долгое.**

«рабочую лошадку» для своего производства. Когда цены «лошадок» близки к ценам «роллс-ройсов», а качество сильно разнится, попытка сэкономить всего несколько тысяч евро может фатально отразиться на потребительских свойствах покупки и обернуться серьезными проблемами в самом недалеком будущем. И тогда будет очень обидно за бесцельно потраченные деньги на этукую «дешевую» «лошадку», скачущую на своих воздушных подушках по сварной станине. Да и мы все еще не настолько богаты, чтобы рисковать покупать подобные вещи...

В общем, оборудование продвигать — не китайские поршеньки продавать. Продавец запчастей, он как действует — подешевле купил, накрутил побольше, но и продал за недорого, чтобы конкурентов обойти, денег поднял, и с глаз долой. Со станками такой номер никак не проходит. Анализ информации, предоставляемой некоторыми продвигателями оборудования, показывает, что подавляющее их большинство не только не утруждает себя реальной работой с клиентами, но и заведомо дезинформирует их о характеристиках станков и ценах. А уж о технической информации о своем оборудовании — руководствах, инструкциях, каталогах — и говорить не приходится. Поскольку всего этого у таких горе-продавцов «днем с огнем не сыщешь». Да и зачем, если ловить рыбку в мутной воде им, безусловно, привычнее.

И вот еще интересный момент — поймать покупателя на разницу в 5 копеек при цене вопроса в 5 евро несравненно проще, чем при стоимости товара в 50 тысяч евро. Хотя бы потому, что количество потенциальных покупателей, способных заплатить 5 евро, во сколько же раз больше тех, кто располагает 50 тысячами. И прежде чем выложить такую серьезную сумму, люди предпочитают досконально изучить все особенности оборудования разных производителей, чтобы выбрать для себя действительно лучшее. И хотя бы знать об оборудовании правду.

А в этом мы им всегда поможем, были бы сомнения. **АЕС**

Получить техническую консультацию и приобрести станочное оборудование для моторного ремонта от ведущих мировых производителей — компаний **SERDI** и **AMC-SCHOU** — можно у эксклюзивного российского дистрибьютора **SERDI** и технического представителя **AMC-SCHOU** фирмы «Мотор Технологии», тел. (812) 974-5454, [www.spbmotor.ru](http://www.spbmotor.ru)