

### «Сейчас важно правильно расставлять приоритеты и проводить гибкую политику»



#### Сергей Колесников

директор департамента маркетинга ПАО «КАМАЗ»

Рынок грузового транспорта и рынок запчастей взаимосвязаны.

Динамика рынка автозапчастей, его рост или падение напрямую зависит от количества техники, находящейся на рынке, от возраста

этой техники, от условий эксплуатации и от общей экономической ситуации, которая складывается на этом рынке.

Российский рынок запасных частей к грузовым автомобилям стабильно рос на протяжении последних нескольких лет. Если говорить о рынке запчастей к автомобилям КАМАЗ, то здесь наблюдается небольшое снижение с 2014 г. И прогноз на 2016 год по-прежнему носит отрицательный характер.

Мы ожидаем падение рынка на 5% по сравнению с 2015 г. Дальнейшее ухудшение экономической ситуации в стране может повлечь за собой сокращение потребления и использования грузовой техники, ее простои. Многие владельцы автопарков начнут более скрупулёзно считать деньги — экономить на ремонтах, на замене агрегатов, предпочитая их ремонтировать «до последнего». Все это повлечёт уменьшение спроса на запчасти.

Вне зависимости от ситуации на рынке компания ПАО «КАМАЗ» постоянно работает не только над улучшением качества своей продукции, но и над качественной работой с конечными потребителями, в том числе и потребителями запчастей. На сегодняшний день запасные части к автомобилям КАМАЗ реализуются через дилерскую сеть и фирменные магазины оригинальных запчастей КАМАЗ.

Сейчас важно правильно расставлять приоритеты и проводить гибкую политику, направ-

ленную на сохранение, укрепление и улучшение позиций ПАО «КАМАЗ» как на рынке грузовой техники, так и на рынке соответствующих запчастей.

### «Наше неизменное убеждение на протяжении более чем столетней истории компании это то, что любая наша деталь должна нести в себе качество и надежность»



#### Виктор Леонов

менеджер по работе с партнерами OOO Truck Division Ferdinand Bilstein Rus

Ситуация на рынке не простая, но мы смотрим на неё с оптимизмом, любые изменения на рынке — это вызов и новые возможности. Мы к ним готовы.

Рынок запчастей для коммерческого транспорта, несомненно, зависит от состояния в отрасли грузоперевозок, а сама отрасль автомобильных грузоперевозок своего рода кровь в кровеносных сосудах организма экономики. Как только активность в экономике спадает, неминуем застой в отрасли.

Грузовик не может ездить просто так, для настроения его владельца — он должен что-то возить. В условиях недостатка средств для закупок перевозчик зачастую будет стремиться экономить на стоимости деталей, в ряде случаев снижая ресурс безремонтного пробега автомобиля, решение пригодное только на первый раз. Решение понятное в сложившихся условиях, мы никого за такие решения не осуждаем, просто предостерегаем о последствиях.

Международный опыт работы компании позволяет нам видеть подобные ситуации на рынках разных стран, и мы знаем, что после первой волны массовых покупок дешевых деталей, следует другая волна, выводящая продажи деталей среднего

ценового сегмента, в ряде случаев на более высокий уровень. Главное не изменять своим убеждениям даже в самые сложные времена, а наше неизменное убеждение на протяжении более чем 100-летней истории компании это то, что любая наша деталь должна нести в себе качество и надежность.

Мы прилагаем много усилий для доведения до всех заинтересованных лиц в отрасли информации о технических особенностях тех или иных деталей, их монтажа и эксплуатации. У нас накоплен богатый опыт и мы готовы делиться им. Этот аспект очень важный на наш взгляд, поскольку применение деталей неоригинальной конструкции и ошибки в монтаже деталей это основные причины появления неисправностей в автомобиле.

### «Сейчас рынок позволяет нам расширить свое присутствие за счет вытеснения иностранных производителей»



#### Константин Незаконов

директор департамента продаж автомобильных подшипников на конвейерные предприятия и вторичный рынок OOO «ТД ЕПК»

Состояние рынка автокомпонентов и запасных частей такое же, как и состояние экономики в целом. Сейчас

рынок позволяет нам расширить свое присутствие за счет вытеснения иностранных производителей.

Лично мое мнение — текущие события провоцируют рост рынка автокомпонентов в России. И чтобы компания смогла сохранить конкурентоспособность на меняющемся рынке, в первую очередь, нужно развивать инновации.

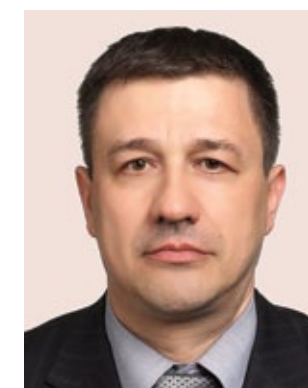
Можно и нужно использовать ситуацию как шанс увеличить свое присутствие на рынке. Это будет возможно сделать при достаточной мобильности и технологичности производства.

Наш опыт показывает возможное сокращение затрат на приобретение подшипников — до 70%.

На фоне роста стоимости закупки импортных комплектующих, предприятия имеют возможность заказать проектирование подшипников — аналогов иностранных производителей.

Мы поставляем наши подшипники, например, в Германию, на конвейерную сборку Daimler. Их технические специалисты анализируют, как работают наши подшипники в ступицах грузовых машин и «продвигают» нас дальше. Речь идет, во-первых, о многолетнем партнерстве, а, во-вторых, о горизонтальных коммуникациях, после которых представители других компаний выходят на нас сами. Сегодня ключевой фактор продвижения — это технология: оборудование, полный цикл, специалисты, стандарты. В ЕПК регулярно, уже почти 10 лет, заседает Технический комитет 307 «Подшипники качения», в ведении которого — разработка всех профильных ГОСТов. МТК 307 представляет интересы России при разработке и пересмотре международных стандартов в Международной организации по стандартизации ISO.

### «В нынешних условиях крайне важно удерживать конкурентные позиции по ценовому фактору»



#### Валерий Казановский

начальник отдела маркетинга ОАО «Белкард»

Несмотря на общее падение выпуска автомобилей и техники в 2015 г. и прогнозы о продолжении падения, общие перспективы и состояние рынка автокомпонентов видятся оптимистичными.

Запускаются новые модельные ряды автомобилей ГАЗ, а спрос на вторичном рынке также может вырасти ввиду общей тенденции к снижению обновления автомобильных парков.

Текущие события могут снизить объемы продаж новой техники, что, с одной стороны, негативно влияет на ее выпуск и объемы продаж автокомпо-