



***Конкуренция, поставщики и
продавцы***

- Конкуренция в торговле запасными частями началась в тот день, когда первый умелец заменил заводскую деталь самодельной.
- Высокая прибыльность этого бизнеса способствует острой конкуренции, особенно в торговле запасными частями к легковым автомобилям.
- Зарубежные фирмы обычно учитывают конкурентные качества деталей и узлов при установлении своих.

Группировка запасных частей пол степени конкуренции

- Неконкурирующими запасными частями называют такие детали и узлы, поставщиками которых могут быть только изготовители машин и их предприятия. Конструкция или качество этих деталей и узлов не позволяют имитаторам изготавливать их с достаточно низкой себестоимостью, чтобы конкурировать. К ним также относят редко заменяемые детали.
- К конкурирующим относят детали и узлы, серийное производство которых может быть налажено на любом специализированном предприятии: прокладки, шланги, детали сцепления и тормозов, амортизаторы, вентиляторные ремни, диски колес, некоторые детали двигателей, топливной и гидравлической аппаратуры, глушители.
- Особо конкурирующими считают запасные части стандартизированного ассортимента, аналоги которых поставляются на рынки многочисленными изготовителями. В эту категорию входят такие детали, как свечи зажигания, фильтрующие элементы, стандартные подшипники и т. п.
- Сравнительно конкурирующими считают наиболее используемые запасные части, на звание которых, как говорится, «на слуху» у владельцев техники: поршни, поршневые кольца, стартеры и их детали, генераторы, распределители зажигания, ведомые диски сцепления и т. п. Цены именно таких деталей сравниваются покупателями при выборе техники для примерной оценки будущих расходов на ремонт.
- Технически конкурирующими называют детали, вместо которых можно подобрать удовлетворительный аналог или изготовить замену прямо в мастерской. К таким деталям относят выключатели, провода, нестандартные детали крепления, трубки, шланги и т. п.

По изготовителям запасные части делят на

- оригинальные
 - Оригинальные запасные части изготавливают сами автозаводы, их дочерние фирмы и независимые заводы-субпоставщики по заказам и техническим условиям производителей машин. За рубежом оригинальные запасные части по всей номенклатуре и в течение суток с момента заказа поставляются через товаропроводящую сеть заводов на региональные склады и склады уполномоченных дилеров(торговцев). У дилеров запчастей потребляют их ремонтные цехи, покупают независимые мастерские и владельцы машин, ремонтирующие их сами. Больше никто оригинальными запасными частями не торгует, так как политика поставщиков техники предусматривает такую систему цен, при которой посредникам нет места. Такое же положение складывается и на нашем рынке с оригинальными запасными частями к импортным машинам, реализуемым уполномоченными дилерами поставщиков.
- неоригинальные
 - Неоригинальные запасные части выпускают фирмы-имитаторы без гарантии соответствия техническим требованиям автозаводов.

- Из этого правила есть исключения.
- *Первое исключение* связано с тем, что в последнее десятилетие наметилась тенденция «молчаливого согласия» компаний-производителей машин уступить часть объемов торговли запасными частями, изготовленными независимыми специализированными заводами, этим заводам. При этом поставщики машин, будучи не вправе отказать потребителям в поставке соответствующих деталей, продолжают ими торговать, но в то же время не возражают против самостоятельного выхода изготовителей на рынок. Это касается, главным образом, таких унифицированных и стандартизированных деталей, как свечи, фильтры, подшипники, ремни, сальники, щетки стеклоочистителя, лампочки и т. п., а также приборов освещения и их деталей. Кроме того, специализированные предприятия продают неунифицированные запасные части, такие, как топливные насосы, карбюраторы, амортизаторы, детали тормозов и т. д. от своего имени также в тех странах и на тех участках рынка, где изготовители машин официально не торгуют, а соответствующие модели машин попадают к потребителям другими путями, без гарантий и сервиса. Так в нашей стране обеспечивались иномарки до появления уполномоченных дилеров зарубежных компаний.
- *Вторым исключением* является появление на неформализованных рынках, например, российском, оригинальных запасных частей к некоторым машинам, поступающих через посредников, использующих иногда выгодный перепад цен и пошлин, а чаще возможности нелегального беспошлинного ввоза.

Продуценты машин встречаются в торговле запасными частями с четырьмя группами конкурентов.

- К первой, основной, группе относят довольно крупные предприятия, специализирующиеся на изготовлении определенной номенклатуры деталей и узлов для поставки их изготовителям машин в качестве компонентов сборки. Те же детали в качестве запасных частей они поставляют региональным складам изготовителей машин. Специализированное оборудование этих предприятий позволяет им также производить запасные части к машинам, с изготовителями которых они вообще не связаны никакими договорами. Выпускаемая ими продукция продается через независимые фирмы, занимающиеся торговлей запасными частями к разнообразным моделям машин через оптовые склады и магазины. В качестве примера можно назвать компании: в ФРГ - «Bosch» (электрооборудование, карбюраторы, топливные насосы, форсунки), «Sachs» (амортизаторы, диски сцепления; во Франции - «Solex» (карбюраторы); в Японии - «Nishin» (электрооборудование); в Финляндии - «Atoy» (прокладки, шланги, глушители, цепи, амортизаторы, диски колес и др.); в Англии - «Girling» (детали тормозных и гидравлических систем); в Дании - «Kenvig» (прокладки, резиновые кольца, сальники).

- Наши специализированные заводы только примериваются к производству «чужой» номенклатуры, но уже сами вынуждены торговать своей продукцией через собственных агентов, так как изготовители машин стали заказывать детали только для комплектации.

- Второй не менее опасной группой конкурентов, ввиду их быстрой приспособляемости, считают предприятия, занимающиеся изготовлением запасных частей специально для продажи на рынке. Эти предприятия-имитаторы обычно выпускают детали узкой номенклатуры и продают запасные части по ценам, значительно более низким, чем цены основных поставщиков. Ни соответствие стандартам изготовителей, ни качество при этом не гарантированы. Фирмы, входящие во вторую группу конкурентов, имеют основных покупателей среди населения с низким уровнем доходов. Особенно это заметно в африканских и азиатских странах, где владельцев машин или механиков мастерских, имеющих невысокую техническую квалификацию, легче убедить купить неоригинальные запасные части, концентрируя их внимание на низких ценах. На нашем рынке появились неоригинальные детали для автомобилей ВАЗ, КАМАЗ и «Москвич», изготовленные зарубежными имитаторами.

- Отечественных предприятий - имитаторов, выпускающих запасные части без лицензий основных конструкторов и гарантий качества, появляется все больше - от кооперативов до заводов, потерявших заказы на прежнюю продукцию.
- Обе группы конкурентов специализируются только на номенклатуре высокого и постоянного спроса и имеют возможность продавать запасные части дешевле, так как, занимаясь узкой номенклатурой, имеют низкие издержки производства и распределения. Важным преимуществом местных имитаторов является то, что в цены на детали их производства для импортных машин не включены ввозные пошлины и другие сборы.

- К третьей группе конкурентов относят мелкие фирмы, занимающиеся разборкой машин, проданных в лом, и продажей пригодных для дальнейшего использования деталей и узлов. Цены на такие подержанные запасные части колеблются в пределах 25-50% цен на соответствующие новые детали. «Кладбища» автомобилей приобретены такими фирмами в собственность, при помощи властей установлены правила, по которым бросать где попало старый автомобиль стало невозможно. Владелец или страховая компания обязаны сдать его фирме, владеющей огороженным «кладбищем», оплатив утилизацию. Утилизация большого грузовика или автобуса в ФРГ обходится владельцу в 3-5 тысяч марок. Эти фирмы стали специализироваться на определенных моделях машин. Например, в маленькой Дании таких фирм более двадцати.

- Фирмы этой группы находят довольно много покупателей среди механиков независимых мастерских и владельцев машин, имеющих невысокий доход. На нашем рынке тоже начали появляться такие фирмы. Раньше их существование было невозможно, т. к. предприятия, списывающие старую технику, обязаны были сдавать ее в металлолом, а частные владельцы легковых машин их вообще не бросали, поддерживая на ходу до полной дряхлости. Довольно много появилось и продавцов подержанных узлов и деталей для импортных автомобилей. Этот товар заказывают за рубежом, а также получают при разборке аварийных или не разрешенных таможней к регистрации машин.

- Четвертую группу конкурентов составляют предприятия, которые практикуют восстановление изношенных деталей и агрегатов машин по заказам клиентов и дилеров, часто в кооперации с фирмами третьей группы.
- Восстановление деталей и агрегатов у нас практиковалось всегда на ремонтных заводах, но лишь для их оборотных фондов. В свободную продажу восстановленные агрегаты и узлы только начинают поступать. В этой области хорошие перспективы у предприятий, имеющих соответствующее оборудование.

- Доходность при продаже восстановленных агрегатов не ниже, чем при продаже новых. Создается противодействие полукустарному низкокачественному восстановлению, которое может повредить репутации машин, сокращается производство новых, которые продавать в запасные части труднее, и отбирается соответствующая доля рынка у конкурентов. Торговля восстановленными узлами стала основой отдельного направления - «сервиса по обмену агрегатов», особенно развившегося в сфере ремонта дорожно-строительной, землеройной, сельскохозяйственной и другой техники, эксплуатируемой в отдаленных от крупных населенных пунктов местностях. Например, в Англии фирма «Bawmaker» обменивает и восстанавливает около 3000 наименований узлов и агрегатов для техники компании «Caterpillar»

- Среди покупателей подержанных или восстановленных деталей за рубежом заметна роль страховых компаний. Они организуют собственные мастерские для ремонта поврежденных машин с использованием подержанных и восстановленных деталей и узлов. Такой ремонт обходится этим компаниям дешевле, чем оплата страховой премии. Страховые компании имеют договоры о закупке запасных частей с фирмами, занимающимися разборкой старых автомобилей и восстановлением деталей. В свою очередь, страховые компании продают этим фирмам автомобили, которые нецелесообразно ремонтировать. В Швеции подобные договоры имеют страховые компании «Volksam» и «Scandia».

- Что касается борьбы производителей машин с поставщиками неоригинальных и подержанных запасных частей, то нельзя сказать, что она заметна. Кроме рекомендаций владельцам машин применять только оригинальные запасные части и агрегаты, новые и восстановленные, других действий практически не предпринимается. Производители техники считают, что подержанные и неоригинальные запасные части имеют своих покупателей и способствуют продлению срока эксплуатации машин. Хотя наличие старых машин в эксплуатации сдерживает продажу новых, в то же время это служит хорошей рекламой их долговечности. Кроме того, владельцы подержанных машин относятся к низкооплачиваемым кругам населения новые машины все равно не купят, а если купят, то менее мощные и недорогие.

Для нашего рынка характерна пока другая конкуренция

- К первой группе относятся предприятия, торгующие отечественными машинами и запасными частями, которые постепенно приобретают черты дилеров. Несмотря на рекламу, где упоминаются иногда слова «дилер» или «официальный дилер», настоящих полноправных дилеров изготовителей машин, в зарубежном понимании этого термина, на рынке еще нет. Прежде всего, потому, что заводы не в состоянии пока обеспечить им необходимую всестороннюю поддержку. Существовавшие в течение десятилетий безответственность перед потребителями, неполная номенклатура и годовые сроки поставок запасных частей не могут исчезнуть быстро - они были обусловлены всей экономической системой. Кстати, применяемый в рекламе термин «официальный дилер» ничего не говорит о его полномочиях и обязанностях. За рубежом применяют термин «уполномоченный дилер». Уполномоченных дилеров зарубежных компаний появляется все больше, они торгуют машинами и оригинальными запасными частями.

- Ко второй группе можно отнести агентские фирмы, продающие оптом и в розницу ограниченную номенклатуру запасных частей одного изготовителя. Пользуясь принудительной унификацией, бывшей государственной политикой, многие производители - например, машин специального назначения на базе автомобилей или использующие унифицированные двигатели и другие агрегаты, - ограничиваются поставкой запчастей к спецоборудованию и не принимают никаких мер для поставки покупателям запасных частей к этим автомобилям и агрегатам. В этих условиях не только возможно, но и необходимо вполне рентабельное существование фирм, не зависящих от производителей и торгующих запасными частями к унифицированным агрегатам, пригодными для многих моделей машин. Спрос на такие запасные части будет существовать до тех пор, пока будут в эксплуатации соответствующие машины, постепенно сокращаясь. Подобные фирмы по торговле импортными узлами и агрегатами, главным образом неоригинальными, появились в большом количестве, даже в большем, чем требуется рынку.

- К третьей группе следует отнести посредников. После развала системы централизованного материально-технического снабжения появился высокий спрос со стороны крупных предприятий, имеющих многомарочный парк машин, на услуги по закупкам для них запасных частей у многочисленных поставщиков. Спрос породил предложение, и такие фирмы появились. Часть их работают как чистые посредники, другие имеют свои склады запасных частей. Некоторые из этих фирм даже продают запасные части на экспорт.

- К четвертой группе отнесем магазины по розничной продаже запасных частей для легковых автомобилей. Большинство автолюбителей воспитаны на ненависти к «совковому» сервису и предпочитают самостоятельно ремонтировать свои машины, тем более что ремонтных фирм мало и сервис весьма дорог. Поэтому розничная торговля оригинальными запасными частями к отечественной технике еще долго может существовать. Однако крупные фирмы - магазины будут вынуждены, по мере развития дилерских сетей отечественных производителей машин, или стать уполномоченными дилерами, или покупать товар не у заводов, а у их дилеров, что снизит доходы, или ограничиться номенклатурой имитаторов, стандартизированными деталями и сопутствующими товарами. Содержание магазинов для розничной торговли оригинальными запасными частями для грузовых автомобилей неперспективно - дешевле вести такую торговлю со складов. Другие продавцы оригинальных запасных частей - крупные и «разовые» оптовики, мелкие магазины, базарчики, киоски с нестабильной и неполной номенклатурой - характерны только для «смутного времени». Далек не каждая из торгующих сейчас запасными частями фирм захочет принять на себя дилерские обязательства и риски. Многие торгуют только тем, что легко достается, и бросят эту деятельность при первых признаках формализации отношений на данном рынке.