

Техника соотносительности

Рынок есть рынок. Здесь царят свои законы, один из которых — жёсткая конкуренция. Потребитель голосует ассигнацией: экономический эффект по истечении времени или единовременная выгода?

Ирина Ковалёва



Второй вариант наиболее соблазнителен, но, по мнению Михаила Филиппова, генерального директора ООО «Строительно-дорожные машины», мало эффективен.

— Михаил Николаевич, Вас по праву можно считать экспертом в вопросах дорожно-строительной техники — «СДМ» в этом году отметит своё десятилетие. Опираясь на большой опыт работы в российской действительности, пожалуйста, прокомментируйте ситуацию, которая сложилась на отраслевом рынке.

— В примитивном варианте сегодняшний рынок поделён на две неравные части. Первая, наиболее ёмкая, принадлежит производителям с мировым именем. Их машины высокотехнологичны, более производительны, и вполне естественно, стоят немалых денег. Вторую группу представляют дешёвые бренды, которые по качеству уступают первым. Такие машины выходят из строя года через два-три после начала эксплуатации, требуют существенных финансовых затрат на их содержание и восстановление, как правило, превышающих целесообразность их вложений (практически списание оборудования), порой не отвечают современным требованиям, но между тем всё равно находят своего потребителя.

— С чем это связано?

— Спрос на машины низкого качества и невысокой производительности поддерживается их относительно малой стоимостью. Однако в погоне за единовременной выгодой не стоит забывать об экономике. Понятно, что техника приобретается с целью повышения эффективности производства. Вполне закономерно, что вопрос цены играет почти решающую роль при принятии решения. Однако ставить цену во главу угла экономически необоснованно и неэффективно. Важно рассматривать стоимость техники относительно её качества. Только в этом случае можно принять стратегически верное решение.

— Целая теория относительности получается...

— Можно и по-другому, но опыт показал: единовременная выгода хороша сегодня, а в перспективе она влечёт лишь

дополнительные затраты. В качестве иллюстрации приведу один пример, связанный с нашей профильной техникой — Komatsu. Бесспорный лидер рынка предлагает надёжные и высокопроизводительные машины, которые отличает бесперебойная работа на протяжении многих лет. Второй момент, который Komatsu берёт во внимание — экономичность и экологичность техники. Да, этот фактор в России пока не имеет ключевого значения, но в мире по экологическим требованиям Komatsu нет равных.

Естественно, стоимость машин этого бренда дороже, чем у его китайских аналогов. Но экономический эффект высок. Он очевиден не сразу, а лишь на второй-третий год эксплуатации. Многолетняя практика позволяет делать выводы, и они таковы: те компании, которые сегодня работают на технике Komatsu, через два-три года начинают получать прибыль. И в этом их кардинальное отличие от предприятий, сделавших выбор в пользу аналогичных дешёвых машин. Их оборудование к тому времени практически не пригодно к дальнейшей эксплуатации. Результат очевиден: производственная эффективность этих предприятий на порядок отстаёт от показателей партнёров и конкурентов, работающих на высококачественных механизмах.

Если же взглянуть на проблему более глобально, то в нашем случае речь идёт не только об экономике предприятий, но и о политике государства. Только привлечение высокопроизводительной техники к реализации приоритетных проектов способно обеспечить дополнительное увеличение ВВП. При бесперебойной работе технического парка возводится больше километров дорог, линий передач, квадратных метров жилья и погонных метров мостов. Только при бесперебойной и долгосрочной работе специальных машин становится возможным уменьшить себестоимость работ без ущерба для качества. Для специалистов это не новость, поэтому в перспективе на рынке специальной техники выживут и выйдут вперёд лишь те, кто предлагает качество.

— Продукция каких производителей сегодня на Ваш взгляд оставляет желать лучшего?

— В первую очередь — китайских. В большинстве своём, их техника предлагает значительно худшие условия работы

для оператора. Такие важные характеристики, как шумоизоляция, вибрация, обзорность, эргономика, управляемость, дополнительный комфорт — в машинах китайского производства оставляют желать лучшего. В результате оператор быстрее устаёт, он работает без отдачи, чаще делает остановки, что в конечном итоге влияет и на производительность, и главное — на здоровье.

— Но это лирика...

— Нет, это экономика. Продукция китайских производителей не нацелена на сохранение долгосрочного здоровья оператора. Работа ведётся в непригодных для человека условиях, и от этого в первую очередь страдает производительность предприятия.

А вот теперь лирика. Недавно «Строительно-дорожные машины» выиграли тендер на поставку учебного оборудования для профтехучилища в Благовещенске. Первые отзывы преподавателей были следующими: «Опытные образцы, на которых молодые ребята — будущие операторы обучались до Komatsu, были ветхими, часть из них в неисправном состоянии. Это вызывало антагонизм будущих специалистов, потому что они видели: в таких условиях им предстоит работать в дальнейшем. Естественно, желание учиться пропало. Сегодня, когда среди учебного оборудования — техника Komatsu, у ребят загорелись глаза. Они с удовольствием проходят практику, с интересом изучают машины и уверены в том, что профессию свою выбрали правильно». И это очень многое значит.

— Известно, что на протяжении десятилетия «СДМ» за счёт собственного опыта отбирали лучшие бренды дорожно-строительных машин. В результате на Дальнем Востоке компания представляет интересы четырёх ведущих производителей японской техники. Наверное, учитывая специфику дальневосточного рынка, это далось не легко?

— У каждой деятельности есть сложности, каждый рынок имеет свои особенности. Другой вопрос, что, представлять интересы лишь одного бренда на обширной территории Дальнего Востока с низкой плотностью производств, нецелесообразно. Мы расширили ассортимент продаж, и это позволило на должном уровне обеспечивать гарантийное обслуживание, ремонт, поставку техники и запчастей, обучение специалистов и операторов.

К примеру, сегодня «СДМ» развивает приоритетное направление по созданию ремонтно-восстановительного центра Komatsu на территории Дальнего Востока. Этот проект родился не случайно. По нашим прогнозам, в 2011 году наступит пик продаж

дорожно-строительной техники, вызванный началом реализации новых инфраструктурных проектов. Наша задача — подготовиться к этому периоду, чтобы не просто продавать и обслуживать спецмашины, но и предоставлять все необходимые услуги: вплоть до капитального ремонта.

— Фактически «СДМ» перенимает опыт обслуживания техники у ведущих мировых производителей...

— Только работу выстраиваем с учётом специфики нашей российской действительности. Выстраиваем новые схемы и системы работы. В настоящее время «СДМ» развивает собственную производственную базу: совершенствует и закупает новое оборудование, строит дополнительные цеха. Ведёт интенсивное обучение специалистов на базе заводов-изготовителей и с привлечением собственных сил. Руководство Komatsu поддерживает нас в этом вопросе. Оно считает выбранную политику правильной. Поэтому к концу 2010 — началу 2011 года мы должны эту программу выполнить.

Другое перспективное направление, которое мы сегодня развиваем, — предоставление в аренду тяжёлой, специфической техники — кранов, бульдозеров, средних экскаваторов. Мы считаем эту услугу перспективной и необходимой. Ведь помимо участия в строительстве крупных инфраструктурных объектов, компании принимают участие и в краткосрочных проектах, в которых также нужно работать эффективно и качественно. Для таких случаев в качестве альтернативы покупке низкокачественного оборудования мы предусмотрели возможность аренды машин японского производства.

— Масштабы развития компании впечатляют. Не возникает опасений, что занимая новые позиции можно утратить прежние?

— Это невозможно. Наши партнёры, лишь единожды выбравшие Komatsu, на другие бренды уже не переходят. Наоборот, наблюдается другая тенденция: те, кто ранее работал на машинах других брендов, переходят на Komatsu. Мы считаем, это главным показателем качества, надёжности, эффективности техники.

А особенно радует, когда ещё вчера мало известная компания, выбравшая «СДМ» и Komatsu, сегодня занимает лидирующие позиции. В своё время, благодаря качеству техники и её грамотной эксплуатации, десятки развивающихся предприятий сумели выполнить взятые объёмы. Сегодня эти компании знают все. И не без гордости хочется сказать, что Komatsu — это залог успеха для развивающейся компании. 

