



ТЕХОСМОТРУ НУЖЕН ПРОГРЕСС

Грамотный технический осмотр — гарантия безопасности на дороге для всех участников движения. Директор по сервису и запасным частям Группы компаний «Авилон» Константин Епанешников рассуждает о том, при каких условиях в эту систему могут быть включены дилерские центры, обладающие профессиональной экспертизой, подготовленным персоналом и современным оборудованием.

Современные страховые технологии:
Считается, что техосмотром для ОСАГО занимаются небольшие организации, где возможен только самый простой уровень диагностики. Есть ли интерес к участию в проведении технического осмотра у официальных дилеров?

Константин Епанешников: Конечно, официальные дилеры занимаются техническим осмотром. Главная задача — гарантировать надлежащее техническое состояние автомобиля, чтобы на наших дорогах обще-

го пользования соблюдалась безопасность передвижения.

При каждом техническом обслуживании автомобиля дилер проверяет его техническое состояние. По большому счету, после того как проведено техническое обслуживание силами официального дилера, техосмотр автомобиля где-то еще уже излишен. Если дать возможность дилерам выдавать диагностические карты под свою ответственность, то они сами смогут решать, кому выдавать диагностическую карту, а кому — нет.

ССТ: Изменения порядка проведения технического осмотра уже вступили в силу. Понятно, что станций ТО не хватает. Дилеры смогли бы подключиться к этой работе?

К. Е.: Цены на проведение технического осмотра регулируются местными органами власти. Если эту цену «отпустить», то, вполне возможно, официальным дилерам было бы выгодно участвовать в системе технического осмотра с коммерческой точки зрения.

Рыночная экономика должна быть рыночной, это однозначно. Цена должна устанавливаться рынком, то есть той организацией, которая занимается техническим осмотром. В таком случае дилеры будут заинтересованы в проведении технического осмотра, а также предоставлении всех необходимых дополнительных услуг клиентам. При этом важно заметить, что конкуренция на рынке оказания сервисных услуг и «ценовые войны» позволяют гарантировать наиболее разумные расценки.

ССТ: Но ведь в таком случае цены могут стать недоступными для граждан?

К. Е.: Я в корне не согласен с этим утверждением. Если граждане могут залить бензин в бак на 2000 руб., то они вполне могут себе позволить раз в два года оплатить прохождение технического осмотра. Кроме того, к официальному дилеру приедут, скорее всего, те клиенты, которые и так у него обслуживаются и для которых цены конкретного официального дилера вполне доступны. Мы говорим об альтернативе: те, кто ремонтируют свои автомобили в гаражах, могут ехать на станции технического осмотра с низкими ценами, привыкшие обслуживаться с повышенным комфортом — приедут к официальному дилеру.

ССТ: Если все так просто, почему цены на проведение технического осмотра



Константин Епанешников

Директор по сервису и запасным частям ГК «Авилон»

вызывают так много дискуссий? Почему автовладельцы на них жалуются?

К. Е.: Эта ситуация связана с рядом социальных вопросов, к которым наше Правительство относится очень трепетно. Технический осмотр — обязательная процедура, а значит, и регулирование цены происходит на уровне государства.

ССТ: Социальная составляющая — это большой плюс. Сейчас стоимость ТО доступна всем автовладельцам. Какие еще плюсы регулирования цен Вы видите?

К. Е.: Больше плюсов нет — единственный заключается в том, что любой гражданин на старой «копейке» может пройти технический осмотр. Но, понимаете, прелесть рыночной экономики заключается в том, что официальные дилеры, которые обслуживают иномарки и к

которым не заезжают ржавые «копейки», могут организовать процесс технического осмотра для своих клиентов, который удобен именно им, за те деньги, которые не смущают этих клиентов.

К официальным дилерам поедут клиенты, которые хотят сервиса и высокого класса обслуживания и которые не готовы ждать в очередях. Они хотят получить спектр всевозможных дополнительных услуг, готовы платить деньги за удобства. Традиционные клиенты официальных дилеров — владельцы дорогих иномарок с серьезными бортовыми компьютерами, с мощной электрикой, всевозможными новшествами — просто не доверят вмешательство в свою машину иным специалистам.

У официальных дилеров тоже есть конкуренция. На этом рынке невозможны никакие картельные сговоры, автодилеры тоже демпингуют за счет снижения своей прибыльности. Если у одного дилера стоимость технического осмотра покажется клиенту слишком высокой, он может пойти к другому. Кроме того, остаются операторы технического осмотра, которые зарабатывают деньги на большом потоке клиентов — они могут держать цены еще ниже.

Если у станций будет дефицит клиентов, они будут уменьшать стоимость. Но для того чтобы цена оставалась приемлемой для всех участников процесса, необходимо обеспечивать большое количество операторов технического осмотра.

ССТ: Чтобы появилась конкуренция операторов ТО, насколько должно быть увеличено их количество?

К. Е.: Давайте считать. Мы предполагаем, что количество диагностических карт, которые покупали «всерую» через интернет, составляет примерно 90 % от их общего числа. Количество операторов технического осмотра на данный момент составляет около 3–4 тыс. пунктов. Соответственно, 4 тыс. пунктов — 10 %. То есть, чтобы на

рынке образовалась конкуренция, и цены пошли вниз, количество операторов ТО нужно увеличить в 9 раз.

ССТ: Вы говорили о том, что дилер может гарантировать качество проведения технического осмотра. Как может выглядеть это гарантия?

К. Е.: Гарантия заключается в том, что любой официальный дилер сделает работу качественнее и на более современном оборудовании, чем обычный оператор технического осмотра.

Почему? У официальных дилеров есть все необходимое оборудование для диагностики и ремонта любой неисправности конкретной марки и модели автомобиля. Это первое.

Второе. Любой официальный дилер имеет хорошо подготовленный персонал, а не среднестатистического автомеханика. Это очень важно и много значит для диагностики. Оборудование и подготовленный персонал как раз и обеспечивают те самые гарантии, о которых я говорил, и которые позволяют с большей уверенностью утверждать, что автомобиль исправен.

Третье. Дилер имеет доступ к базе автомобилей, на которых необходимо проведение отзывных кампаний производителя. В большинстве случаев кампания может быть проведена в тот же день, без дополнительного заезда автомобиля в сервис, или владелец будет уведомлен надлежащим способом. Это однозначно повысит безопасность эксплуатации автомобилей.

Четвертое. На наших дорогах уже ездят автомобили на альтернативных источниках энергии. Совсем скоро им понадобится технический осмотр. Только дилер сможет гарантировать качественный и полноценный осмотр такого автомобиля, это не под силу обычному оператору технического осмотра по причине отсутствия у него знаний и оборудования.

За дилерами осуществляется постоянный контроль со стороны производителей, дистрибьютора или импортера автомоби-

ля. Этот контроль намного эффективнее и объемнее, чем со стороны органов власти, которые должны наблюдать за операторами технического осмотра.

ССТ: Что должно произойти, чтобы идея подключения автодилеров к процессу проведения технического осмотра была реализована? Как должна измениться нормативная база?

К. Е.: Первая сложность заключается в том, что диагностическое оборудование дилеров отсутствует в реестре средств измерений Российской Федерации. Это некий унифицированный список, на который опираются все метрологи в стране. В нем указаны наименования производителей и модели инструментов, которыми можно производить измерения.

Те инструменты, которыми пользуются дилеры в своей работе (речь именно об измерительных инструментах), хороши только для частного ремонта автомобиля. Наше оборудование лучше, оно более современное, разработано специально для тех или иных марок автомобилей, но оно не входит в реестр средств измерений. Дилерское оборудование включить в этот список невозможно, потому что дилерского оборудования — колоссальное количество. Для разных марок свое оборудование, свои производители...

ССТ: Тогда это нерешаемая задача!

К. Е.: Задачу можно решить с помощью свободной цены за технический осмотр и одобрения дилерского оборудования для использования при техническом диагностировании. Тогда вопрос будет сразу решен. Думаю, проблема вполне в компетенции Минтранса, нужно лишь принять решение.

Эти вопросы уже обсуждались, когда было принято решение о переносе сроков действия диагностических карт до 1 октября. Но у меня сложилось впечатление, что Минтранс не поддерживает включение автодилеров в число операторов тех-

нического осмотра. Причиной я считаю существенный консерватизм этого ведомства. К сожалению, им сложно воспринимать тот прогресс, который происходит в области ремонта автомобилей.

ССТ: Вы входите в рабочую группу Правительства — там поднимались эти вопросы?

К. Е.: Да, я поднимал там эти вопросы. Но на заседаниях рабочей группы решения не принимают, только обсуждают разные варианты возможных решений. Именно в качестве обсуждения эта идея была подана. Но какое решение будет принято в окончательной редакции, мне неизвестно. Надежда, что прогрессивный подход будет принят, есть. Но решение должно быть принято ровно тогда, чтобы хватило времени на его внедрение. А дедлайн по диагностическим картам у нас, напомню, наступает 1 октября. С этой даты все пользователи автомобилей, которые должны получить новые диагностические карты, поедут к операторам, а их существенно не хватает.

Прогресс в автомобилестроении, в техническом обслуживании автомобиля идет быстрыми темпами, и мы не можем допустить отставания. Мы не должны допускать возможность выхода на дороги неисправных автомобилей только из-за того, что в каком-то реестре учитывается только историческое оборудование. Мы будем бороться — я вижу в этом большой потенциал. Для автодилеров проведение технического осмотра — это дополнительная услуга клиенту. Сейчас такое время, когда все стремятся быть клиентоориентированными по максимуму, и автодилеры в том числе.

Мы подготовили большой объем информации, которая передана в РОАД, Минтранс и Правительство. Думаю, что все участники обсуждения приняли ее к сведению. Результат, в конечном счете, мы узнаем достаточно скоро.