

ДилерИнфо № 4(5)

Информационное издание холдинга АМО ЗИЛ

27 апреля — 1 мая 2009 года

Уважаемые дамы и господа!

На сайте amomos.ru мы создали новую страничку. Ее материал посвящен лизинговым компаниям, которые могут стать Вашими партнерами в системе продвижения автомобилей и спецтехники, производимой нашим холдингом.

Список лизинговых компаний объединяет те из них, которые заключили с АМО ЗИЛ договор о сотрудничестве. На сайтах компаний будут размещены ссылки на наш сайт, на каталог автомобилей ЗИЛ и дана краткая информация о продукции холдинга, которую можно купить по лизинговым схемам.

Администрация сайта amomos.ru надеется, что это существенно облегчит поиск партнеров для наших покупателей, желающих приобрести автомобили и спецтехнику на условиях лизинга.

НОВОСТИ ХОЛДИНГА ЗИЛ

Новая версия электронного каталога запчастей

В Управлении реализации автомобильных компонентов Торгового Дома появилась в продаже новая партия электронного каталога запасных частей. Это удобная система поиска требуемой покупателю детали как по ее внешнему виду или месторасположению в автомобиле, так и по индивидуальному номеру в системе групп и подгрупп каталога.

Создавался он для удобства работы с покупателями в розничных магазинах запчастей любого масштаба, чтобы ускорить подбор запчастей и облегчить работу продавца. Он также будет полезен оптовым продавцам и покупателям, а в качестве справочного материала. И, на наш взгляд, просто необходим на каждой сервисной станции. Каталог содержит детали

и их номера, предусмотренные технологией производителя. Поэтому он значительно облегчит подбор именно качественных оригинальных запасных частей, чем будет способствовать общей грамотности рядовых продавцов и борьбе с контрафактом.

В апреле специалистами головного завода холдинга ЗИЛ создано новая модификация полноприводного автомобиля 4x4.

Машина оснащена двухрядной кабиной, рассчитанной на семь человек и краном манипулятором. Для ознакомления наших читателей публикуем фотографию нового автомобиля, которую нам удалось сделать 22 апреля на территории завода.



Кузовное производство АМО ЗИЛ.

С середины февраля 2009 года головной завод АМО ЗИЛ из-за сбоев в поставках комплектующих был вынужден перейти на трехдневную рабочую неделю.

Прошло два месяца работы в таком режиме. Редакция ДилерИнфо решила посетить одно из производств завода, чтобы оценить текущую ситуацию. В первом номере ДилерИнфо мы уже знакомили читателей с Прессовым производством холдинга, поэтому сейчас мы решили нанести визит в Кузовное производство.

15 апреля мы познакомились с работой двух цехов Кузовного производства ЗИЛа, посетив цех сварки кабин и цех грунтовки и окраски. Материал об этом визите мы и предлагаем Вашему вниманию. Сначала мы заглянули на первый этаж. Сюда доставляются детали из прессового производства. В центре помещения разгрузки в момент нашего экскурса в хаотичном порядке стояли только что привезенные и разгруженные контейнеры с дверями и днищем кабины. Рабочий на электрокаре растаскивал их из центра и выставлял в ряд вдоль стен. Кроме него здесь работали только лифтеры и операторы транспортных линий. Грузовые лифты отправляли на участки сварки уже заполненные контейнеры с крупными деталями и кровати с мелкой штамповкой. Но, это детали из предыдущих партий доставки.

Далее мы поднялись на этаж сварки кабин. Большинство сварочных линий работало. Оценить их точное число и отделить не работающие в данную минуту практически невозможно. Весь процесс сварки полностью автоматизирован и детали перемещаются от станка к станку по сложной трехмерной траектории.

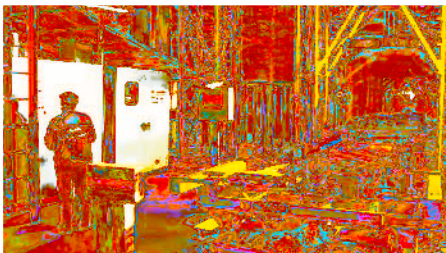


Рис.1



Рис.2

В начальных же точках загрузки, все детали захватываются автоматами из специальных бункеров, которые заполняются заранее. Так что отсутствие людей свидетельствовало о полной включенности сварочных линий, которые останавливались лишь на технологические перерывы. Единственным человеком, встретившимся нам, был оператор, который записывал в рабочий журнал контрольные показания датчиков с блоков управления сваркой (Рис. 1). Даже полностью сваренные кабины выезжают с территории сварки на автоматических тележках-роботах (Рис.2). Каждый робот имеет свой номер и движется по цеху строго по заданному курсу, ориентируясь на электромагнитные линии разметки, вмонтированные в пол. Далее, путь деталей идет в цех грунтования и окраски, куда проследовали и мы. Сотрудников здесь задействовано столько же, сколько и на сварке – около 60 человек. Однако большинство операций проводится в ручном или полуавтоматическом режиме. Это оказывается значительно выгоднее при отсутствии советских объемов в 250 тыс. машин в год. Вместе с тем, ручной режим позволяет максимально гибко менять цвета краски (Рис. 3). А в современных условиях такая экономичность обернулась определенным плюсом.

Цех окраски и грунтовки, как пожароопасный участок расположен на шестом, самом последнем этаже здания. В момент нашего визита грунтовочные участки не работали. Кабины из цеха сварки еще не успели сюда дойти, а предыдущие партии уже завершив даже

процесс сушки, находились на шлифовке и покраске. Однако даже в отсутствие деталей и кабин ванны с раствором грунтовки находятся в полной боевой готовности. Здесь нельзя остановить процесс перемешивания, иначе выпадет осадочный слой и весь очень дорогой раствор испортится.

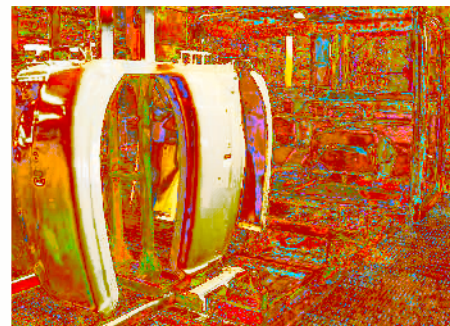


Рис.3

Участки шлифовки и окраски, напротив, были полностью загружены. Из сушильных камер длинной вереницей выходили целые кабины и детали оперения. Бригады шлифовщиков оперативно зачищали заусенцы и неровности грунтовки лицевых поверхностей, подготавливая их для окраски (Рис. 4, 5).

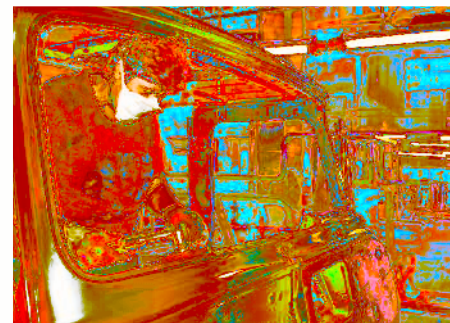


Рис.4

Не менее оперативно проходит окраска. Здесь процесс напоминает автозаправочную станцию, когда сотрудники выбирают лишь нужный распылитель, тянувшийся к нужной по цвету краске в целом ряду больших разноцветных банок, находящихся в работе одновременно (Рис. 6). На этом мы завершили свой визит 15 апреля. Продолжить свой путь на кон-

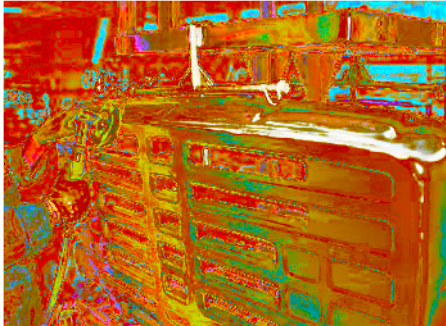


Рис.6

вейеры сборки кабин, учитывая масштабность Кузовного производства АМО ЗИЛ, нам не удалось.

Вообще, если говорить обо всем процессе, то Кузовное это следующее за Прессовым производством (см. ДилерИнфо №1) звено в сборке целого автомобиля. Оно расположено на московской головной площадке и фактически представляет из себя «завод в заводе». Здесь создается конечная продукция, поступающая в продажу, и комплектующие для автомобилей и спецтехники. Директором подразделения является Ашмарин Александр Генрихович, любезно предоставивший нам грамотного «проводника» для посещения всех участков.

Стоит отметить, что производство введено в строй в 1992 году и останется на московской площадке холдинга и после

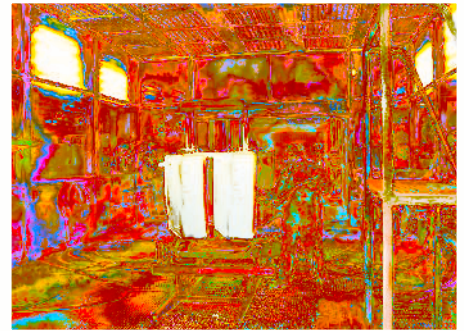


Рис.5

окончания Реструктуризации. Составными частями здесь являются цех сварки кабин, цех грунтования и окраски, которые нам удалось посетить. Третью часть производства – цех сборки кабин – мы обязательно посетим сразу после майских праздников, о чем и расскажем Вам в следующем номере нашего журнала.

Компания БАРТ: развиваться, сделав ставку на качество.

На этот раз, дилером номера было выбрано московское ООО «Барт». Это давний партнер холдинга ЗИЛ в сегменте запасных частей. А недавно компания объявила о своих планах стать в 2009 году дилером по реализации автомобилей и спецтехники АМО ЗИЛ.

Головной офис Барта расположен в Москве. На территории удобно расположены офис и склад (рядом с Дмитровским шоссе), доступные любому грузовому транспорту покупателя. Хорошо оборудованные складские помещения (два склада общей площадью более 1000 м²) создавались с учетом серьезного развития и перспективы расширения объемов продаж.

На рынке запасных частей Барт работает с февраля 1994 года. Компания гордится тем, что ее сотрудники проделали определенную работу, чтобы добиться сегодняшнего статуса и уровня успеха, отмечает директор Николай Самусенко.

География работы охватывает обширные территории Центрального, Приволжского, Южного, Уральского федеральных округов. Зарегистрированная сеть субдилеров насчитывает более 4 десятков компаний, что позволяет Барту вести свою деятельность, кроме перечисленных и в других регионах Сибири и севера России.



При подготовке ДилерИнфо мы взяли небольшое интервью у руководителя направления по реализации автозапчастей ЗИЛ Завьялова Вадима Викторовича. Вниманию читателей мы предлагаем выдержки из записи этой беседы.

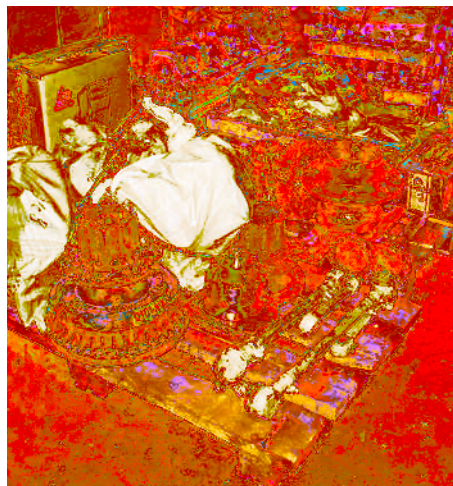
Существует ли у Барта специализация на определенных сегментах продукции холдинга ЗИЛ?

Узкой специализации в сегменте продукции ЗИЛа у нас нет. Стареемся поддерживать всю номенклатуру холдинга. Если рассматривать доли в объеме по всем заводам, то картина будет выглядеть примерно так: головной завод – 60%, РААЗ – 20%, СААЗ – 5%, РЗАА – 10%, ПЗА – 5%. Объемы продаж 2006 года – 120 млн., 2007 – 135 млн., а в 2008 году превысили

160 миллионов рублей. Подводя итоги работ в текущем году, можно с уверенностью сказать, что объемы продаж, не смотря на экономический кризис, удалось сохранить на том же уровне. Компания, изначально сделав ставку на качество, вырастила его и превратила в большое количество качественной продукции. А когда хорошей продукции становится достаточно всем желающим, мы забываем о плохой. И меняется качество жизни.

Занимается ли Ваша компания автомобилями и сервисом?

Это пока наше будущее. Наши планы открыть станции по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей ЗИЛ в Москве, а так же создание региональной розничной сети. Кроме того, ООО «Барт» планирует в 2009 году получить дилерство АМО ЗИЛ по реализации автомобилей. Перспектива ООО «Барт» - активно наступать и динамично развиваться!



Расскажите подробнее, как чувствует себя компания в ситуации всеобщего кризиса?

Когда в России бушует финансовый кризис и многие фирмы исчезают, ООО «Барт» подобна птице Фениксу, возрождается и работает с удвоенной силой. Мы стремимся привлекать новые объемы в распространении заводской продукции



ЗИЛ, расширять товаро-проводящую сеть, работать с самыми разными участниками рынка в сфере пропаганды борьбы с контрафактными запчастями. И эта деятельность нам удастся. Ведь нам понятно, что, только соблюдая корпоративные интересы холдинга ЗИЛ, наша компания сможет зарабатывать и вообще развиваться. Качественные запасные части, отечественного производства, которые ООО «Барт» продает своим клиентам, помогут выжить в теперешних экономических условиях заводу АМО ЗИЛ, а наши клиенты смогут отказаться от приобретения импортных автомобилей.

Об этом говорят дипломы и благодарственные письма наших поставщиков и покупателей:

Диплом «Лучшему дилеру 2007 года»;

Диплом «Победителя конкурса поставщиков продукции товаров, работ и услуг для муниципальных нужд»;

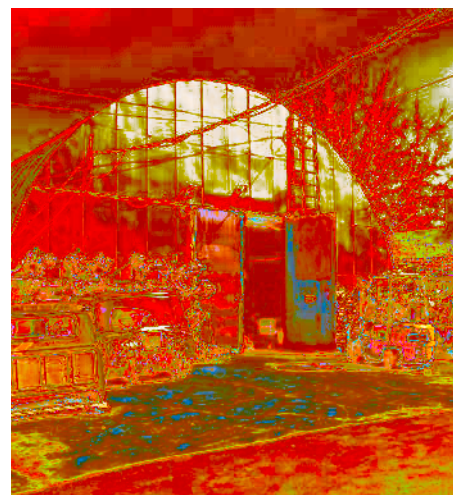
Благодарственное письмо от генерального директора ОАО «Первый автокомбинат» - Б.Ю. Штерна.

Только многолетнее сотрудничество с ООО «Барт» в вопросах материально-технического обеспечения автопредприятий позволило им четко, успешно работать и развиваться.

В завершение нашей встречи, что Вы хотели бы пожелать своим коллегам, которые будут читать ДилерИнфо?

Поддерживать и продвигать все начинания завода и ТД ЗИЛ. Ведь это прямая обязанность любого дилера. Барт участвует во всех программах и кампаниях, благо

и завод осознает необходимость такого прямого общения с рынком в целом, а особенно с конечными пользователями его продукции. Убеждены, что техника ЗИЛ в российских условиях – это конкурентоспособная единица, по многим критериям не имеющая аналогов. Пятнадцать лет на рынке – это хороший срок. Мы гордимся этим и готовы поделиться опытом. Прежде всего, Барт - это сплоченный коллектив единомышленников, объединенный не только денежным стимулом, но и общей идеей продвижения продукции производства АМО ЗИЛ. Сотрудники компании верят в то, что можно производить хорошие отечественные автомобили и качественные оригинальные запчасти, что можно выстроить цивилизованную товаропроводящую сеть и зарабатывать правильные деньги, что можно научить конечного потребителя отличать качественные изделия от многочисленных подделок и не общаться



с продавцами контрафактных запчастей. Хочу отметить, что компания ООО «Барт» участвует в заводской программе «Борьба с контрафактом» с самого начала её работы, и считаем это очень ценным.



Уважаемые коллеги!
Мы хотели бы учесть Ваше мнение при выпуске следующего номера издания. Свои предложения и пожелания отправляйте по адресу: k.baranov@tdzil.ru или по телефону: (495) 627-37-73, доб. 11-42

ДилерИнфо № 4(5)

27 апреля – 1 мая 2009 года.