

ДилерИнфо № 3(4)

Информационное издание холдинга АМО ЗИЛ

30 марта — 3 апреля 2009 года

Уважаемые дамы и господа!

18 марта мэр г. Москвы посетил столичный завод АМО ЗИЛ. Целью визита было лично изучить текущую ситуацию на предприятии и обсудить меры поддержки компании в сложной экономической обстановке, в которой находятся все промышленные предприятия России и мира.

В ходе визита главный акционер ЗИЛа Юрий Михайлович Лужков ознакомился с целой серией разработок компании в области автомобильной и специализированной техники. Были представлены машины бескапотного семейства KENTAVR, автомобиль БИЗОН, спецразработки для Министерства Обороны и структурных подразделений МВД.

По объективным условиям запуска антикризисные федеральные программы поддержки промышленности сегодня еще не начали активно работать. Многие находятся в стадии обсуждений, разработки и согласования. Требуется пройти длительный и многоступенчатый механизм. Учитывая ситуацию, Ю. М. Лужков и Дирекция холдинга рассматривали разные механизмы помощи ЗИЛу со стороны московских структур. Среди ведущих составляющих обсуждались условия государственного заказа, реформирования завода и выкупа высвобождаемых площадей предприятия. Деловая и обстоятельная атмосфера визита позволяет надеяться, что предложения и действия Правительства Москвы могут оказаться более адресными и эффективными в сложившейся ситуации.

НОВОСТИ ХОЛДИНГА ЗИЛ

KENTAVR в действии

В февральском номере нашего журнала мы рассказали Вам о подготовке новой бескапотной машины семейства KENTAVR. 13 марта работоспособность автомобиля была продемонстрирована руководству холдинга ЗИЛ. Через пять дней 18 марта с этой машиной среди прочих ознакомился мэр г. Москвы Ю. М. Лужков.

Серия предлагаемых Вашему вниманию кадров показывает новинку холдинга ЗИЛ в действии.



РААЗ — динамика и качество в производстве

Одно из дочерних предприятий холдинга ЗИЛ находится в городе Рославль, Смоленской области. Его мы посетили 16 марта. Предприятие градообразующее, из 55 тысяч жителей города, почти каждый десятый работает на РААЗе. Всего по списку здесь трудится более 4300 человек.

Не секрет, что значительная часть продукции РААЗа является комплектующими или запасными частями для автомобилей КАМАЗ, МАЗ и др. В силу такой особенности здесь одними из первых в холдинге АМО ЗИЛ почувствовали кризисные явления. Еще в октябре-ноябре 2008 года предприятие вынуждено было подстраивать свой режим под внешних контрагентов, в результате перейдя на сокращенную неделю. В соответствии с графиками, составленными в каждом подразделении, предприятие функционирует так до настоящего момента. Основная задача – полное выполнение производственного плана и сохранение сертифицированного качества продукции сократив при этом до минимума расходную базу и себестоимость.

За 2-3 последних года в Рославль было переведено несколько производственных участков и оборудование с московской площадки. Наряду с этим шло освоение выпуска новой для предприятия продукции и новых технологических процессов. Первым для посещения мы выбрали прессовый цех. Всего здесь выпускают детали 293 наименований. В большинстве своем это комплектующие для аппаратов пневматического тормозного привода. В день нашего визита здесь шла штамповка цилиндров глубокой вытяжки и крышек для тормозных камер (Рис.1).



Рис.1

Далее эти детали отправляются в цех термогоальваники и потом на сборку (Рис. 2). Затем мы зашли в пружинный цех предприятия, который объединяет два



Рис.2

участка. На первом идет горячая навивка пружин с диаметром прутка 12, 14, 15 мм. Все осуществляется на автоматической линии «Рейно». На втором участке изготавливаются цилиндрические и конические пружины методом холодной навивки на пружинно-навивочных автоматах.



Рис.3 Конечная зачистка заусенцев

В 2007-2008 годах поэтапно сюда переданы производства пружин с головного завода в Москве. За это время принято к производству 119 наименований пружин для автомобилей ЗИЛ. Общий список номенклатуры цеха доведен до 350 наименований (Рис. 3).

Завершить свое краткое посещение мы решили ознакомлением с производством метизов. Здесь в момент нашего присутствия работала автоматическая линия гальванопокрытия «Ингал», производства Испании. Применение данного оборудования и определенной технологии

позволяет наносить цинковое покрытие на детали различной конфигурации с высокой степенью блеска, гарантированной толщиной и высокой коррозионной стойкостью (Рис. 4).

Термическая обработка метизов производится на единственных в России современных автоматизированных комплексах закально-отпускных агрегатов фирмы «КОНЛЕ», Германия. Их применение позволяет достигать очень высоких и контролируемых параметров качества конечной продукции. Например, предварительные мойки для промывки и снятия фосфатного покрытия, позволяют предприятию производить болты с классом



Рис.4

Выход метизов, прошедших гальваническую обработку, для транспортировки на участок расфасовки и паковки продукции

прочности 8.8, 10.9, 12.9, а контроль атмосферы при нагреве в печах позволяет исключить обезуглероживание и науглероживание резьбовой поверхности.

Готовая продукция проходит расфасовку на автоматической линии в картонную тару (Рис. 5). Производительность линии – 1000 кг/час. Коробки для метизов вмещают от 25 до 500 штук, в зависимости от размера деталей. Далее следует пакетирование на паллеты и отгрузка покупателям.

Завершающим штрихом нашего репортажа хочется отметить впечатление общей динамичности на производстве. Конечно, сотрудники по-разному относятся к ситуации. Это естественно в многотысячном коллективе. Но в настроении людей нет безразличия. Кризис заставляет шевелиться, искать новые пути. Ответственнее думать об экономии и сбережении



Рис.5 Автоматическая линия расфасовки метизов

ресурсов, снижении затрат, поиске новой продукции.

И у предприятия есть необходимые сильные стороны. Относительная молодость коллектива — каждый третий сотрудник моложе 35 лет. Широкий ассортимент продукции хорошего потребительского качества. Набор современного оборудования и технологий. Значительный экспортный потенциал, который активно осваивается в последние год-два. Все это позволяет ожидать положительных результатов. Качественный товар находит покупателя в любых условиях.

«Грузовик-Викар» — от гайки до кабины

Компания специализируется на оптовой и розничной продаже запасных частей к грузовым автомобилям. Структурной особенностью данного дилера является наличие двух равноценных представительств: «Север» — ООО «ТД Грузовик-АВТО», Москва, Головинское шоссе, д. 5 и «Юг» — ООО «Викар-АВТО», Москва, 2-ой Южнопортовый пр-д, д. 6. Обе компании являются самостоятельными, но увязаны в единую схему работы — продвижение марки ЗИЛ на рынок обслуживания грузовой техники.

На сегодняшний день суммарная площадь складов Грузовика-Викар более 2000 м². Удобный подъезд, просторные офисные помещения, опытный специализированный персонал компаний создают ощутимый комплекс рыночных преимуществ. Это позволило компании создать крупную субдилерскую сеть, работающую с продукцией холдинга ЗИЛ. Общее число зарегистрированных субдилеров более 100. Сеть охватывает весь Центральный федеральный округ, юг России, Урал, а также регионы Сибири и севера. Грузовик-Викар — активный участник Программы АМО ЗИЛ по борьбе с контрафактом с самого начала ее работы.

Для нашего традиционного репортажа мы взяли интервью у директора ООО «Грузовик-Викар» В. В. Масалкова. Предлагаем Вашему вниманию обработанный под формат нашего издания материал беседы.

На сегодняшний день суммарная площадь складов «Грузовик-Викар» более 2000 м².



Сотрудничество Холдинга «ЦентрТТМ» с ЗИЛом началось в 1996 году с продаж автомобилей. Затем встал вопрос сервисного обслуживания и запасных частей, и это была следующая ступень партнерства. Тесная связь с нашей (холдинга ЦентрТТМ – прим. ред.) сервисной станцией и сервисами партнеров позволяет более оперативно реагировать на потребности рынка: какие дефекты возникают у деталей в процессе эксплуатации, на что необходимо обратить внимание покупателя при покупке автомобилей или запчастей. Ни для кого не секрет, что наша компания лидер по ассортименту выбираемых запчастей. Это постоянно отмечается

руководством Торгового Дома ЗИЛ. Кроме того с первого дня сотрудничества мы стараемся выполнять все требования ТД ЗИЛ и были отмечены Дипломами «За приверженность марке ЗИЛ» и «За лучшую динамику продаж запасных частей марки ЗИЛ». По итогам 2008 года мы показали лучший результат по объему закупок на АМО ЗИЛ и дальнейшей реализации автокомпонентов покупателям.

Отличительные черты «Грузовик-Викар» относительно других дилеров ЗИЛ?

Дилерская сеть АМО ЗИЛ пережила несколько этапов развития, и на данный момент остались сильнейшие, т.е. те, для кого это не просто бизнес, а уже часть

жизни. Остались те, кто не бегает по разным брендам в поисках выгоды сегодняшнего дня. Практика долгосрочной приверженности определенной марке, в частности ЗИЛУ, оказывается экономически более выгодной в итоговом результате. Например, этот принцип стабильности позволил оставшимся дилерам и субдилерам выровнять условия работы с клиентами по ценам, дополнительным услугам. Выровнять условия доставки по Москве и регионам, которую мы постоянно совершенствуем, но у каждого найдена и сохраняется своя «визитная карточка» в данном вопросе.

На данный момент мы единственная компания из Московских дилеров, занимающаяся полным комплексом продаж и сервиса продукции АМО ЗИЛ: автомобили, запчасти и сервисная станция. Это удобно клиенту: весь пакет услуг от продажи автомобиля до окончания гарантии и дальше он получает в одном месте у профессионалов.

Второе это то, что наша компания, в отличие от других делает ставку на ассортимент. Я думаю все согласятся, что на рынке продаж запчастей, лучший ассортимент ЗИЛ у Викар-АВТО, а по номенклатуре, производимой Холдингом АМО ЗИЛ лучший у Грузовик-АВТО. В своей работе мы пытаемся охватить весь спектр запасных частей ЗИЛ, как в рекламе «от гайки до кабины или двигателя». Это очень ценят наши партнеры: сервисы, региональные магазины, да и обычные покупатели, которые порой тратят уйму времени на поиски редкой запчасти. Наш розничный магазин известен большинству владельцев «Бычков» своим ассортиментом и ценами.

Учитывая огромную потребность городов в специальной технике городского и



коммунального хозяйства, наша компания большое внимание уделяет именно этому направлению, обеспечивая комплектующими и запчастями сервисные службы. Мы единственные из дилеров, кто занимается всерьез продвижением запчастей к спецтехнике производства САЗ. В этом сегменте сильны позиции Мценска и Арзамаса, работают только профессионалы, но сделав ставку именно на Смоленский завод, мы завоевали авторитет и имя: заявки приходят из самых дальних регионов.

Пару слов о кризисе:

Кризис отразился не только на уровне продаж, но и поменял расстановку позиций на рынке автозапчастей, если раньше был «рынок продавца», то сейчас пришел «рынок покупателя», на это нам и при-

шлось переориентироваться. О развитии авторынка в 2009 году говорить некорректно, развития как такового не предвидится. Это такой период, когда следует заняться качеством своих услуг, технологиями, пересмотром взаимоотношений с сотрудниками, партнерами и производителями. Мы видим, что положение завода ЗИЛ более стабильное по сравнению с другими авто-производителями и это внушает оптимизм и надежду. Надеемся, что спрос на запчасти не опустится ниже уровня декабря и в дальнейшем будем наблюдать положительную динамику, потому что люди даже не покупая новые автомобили будут использовать имеющиеся, которым будут требоваться запчасти и обслуживание.



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 № 3(4)
30 марта – 3 апреля 2009 года.