

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

ОПТИМИЗМ

«Окно» для Чусового, которым нужно воспользоваться

Партнёры ЧМЗ убедились в возможностях развития рессорного производства

Татьяна Власенко

На прошлой неделе на Чусовском металлургическом заводе (крупнейший в стране производитель авторессор) на ежегодную конференцию собрались представители потребителей продукции предприятия — автопроизводители и дилеры запчастей. Участники признали: рынок «дно» прошёл — и посоветовали чусовлянам быть готовыми оперативно реагировать на будущий рост спроса. На ЧМЗ в свою очередь заявили о готовности выполнить любую заявку и для отечественных автозаводов, и в том числе в рамках локализации и импортозамещения.

«Падать больше уже не будем»

В конференции на ЧМЗ приняли участие более 30 специалистов и руководителей по закупкам ПАО «КамАЗ», ОАО «Автомобильный завод «Урал», автозавода «ГАЗ», ПАО «ЧКПЗ». Были представлены и компании-дилеры. После осмотра рессорного цеха они обменялись оценками состояния автомобилестроения в целом и рассказали о дальнейших шагах. Все согласились, что пока картина рисуется более-менее оптимистичная.

Главный менеджер отдела агрегатов ПАО «КамАЗ» Андрей Кащин заметил, что снижение производства на их автозаводе — временное явление. По его словам, уже в четвёртом квартале этого года предприятие планирует увеличение продаж. Не падает, судя по рынку, и спрос на продукцию УАЗа, он также планирует увеличивать продажи.

Дилеры ЧМЗ, как и производители грузовиков, также внесли в общую картину свою долю позитива. По их мнению, ситуация на рынке пока неоднозначная: несмотря на кризис, в июле 2015 года отмечались самые большие продажи заготовок и рессор для иномарок в этом году. Причём не только тех видов, которые прежде завозились из Европы, но и тех, что используются на «прицепных» сборочных заводах. «Это радует, так как мы имеем достаточно большие объёмы по импортозамещению. Очень помогает держаться на плаву и нам, и заводу-производителю», — говорит коммерческий директор одного из дилеров Геннадий Дивавин. — «Дно» кризиса пройдено, мы находимся если не в начале роста, то ниже падать уже точно не будем, перспективы оптимистичные».

Директор по продажам ЧМЗ Иван Тертичный рассказал, что по итогам 2014 года доля Чусовского завода на отечественном рынке рессор выросла (предприятие выпускает более 400 типов рессор). Несмотря на резкое снижение потребления рессор в стране в первом полугодии 2015 года, завод обеспечил рост доли рынка ещё в части сегментов по отношению к тому же периоду 2014 года. Также за первое полугодие этого

дёт к минимуму отклонения по радиусу и кривизне изделий, улучшив качественные показатели. Текущие же инвестиционные проекты направлены, по его словам, прежде всего на оптимизацию технологического процесса и создание комфортных условий труда сотрудников завода.

Ставка на импортозамещение

На прошедшей встрече дилеры рассказали, что с ростом курса доллара более низкая цена на российскую авто-

Что касается возможностей импортозамещения, то предприятие прошло сертификацию, позволяющую поставлять продукцию на все конвейеры автозаводов, в том числе собирающих иномарки.

Кроме того, Чусовской металлургический завод в 2013 году успешно прошёл аудит Volvo и стал официальным поставщиком рессор для автозавода шведского производителя в Калуге (предприятие пообещало определиться с возобновлением производства в четвёртом квартале этого года). Ранее побывали на Чусовском заводе с ознакомительным аудитом и производители автомобилей MAN, Scania, Mercedes. Освоение производства рессор в качестве запчастей для них на предприятии считают перспективным, несмотря на то что пока они сворнули производство на территории России.

В настоящее время ЧМЗ проводит испытание рессор для компании Ford. «Это наша разработка, которую одобрил зарубежный партнёр. После испытаний новых изделий в Германии наше производство пройдёт аудит и получит право поставлять рессоры на завод в Елабуге», — поясняют на заводе. При этом руководители предприятия делают главную ставку всё же на российского производителя. «Качество наших автомобилей с каждым годом становится лучше, увеличивается гарантийный пробег», — говорят специалисты.

Стратегический партнёр — группа «КамАЗ» — говорит, что менять такого надёжного и добросовестного партнёра, как ЧМЗ, не собирается. Освоение новых грузовиков идёт по плану, и на всех стоят чусовская рессора, подтверждает представитель группы Андрей Кащин.

Такой же позиции придерживаются и другие автозаводы.

Заместитель генерального директора Корпорации развития Пермского края Александр Мальцев рекомендовал заводу правильно использовать время, которое дано на подготовку к подъёму спроса, оказавшегося временно отложенным. Он уверен, что для чусовлян открылось «окно», которым надо воспользоваться. «Поскольку завод начинает работать и с российскими представительствами иностранных фирм, рано или поздно через них удастся выйти и непосредственно на зарубежные представительства. И затем от импортозамещения перейти к экспорту».

Несмотря на трудности, одному из промпредприятий края сегодня представляется по-настоящему удачный момент, чтобы выйти из затянувшегося кризиса за счёт развития привычного для него рессорного производства. При этом завод вместе с властями региона продолжает искать инвесторов на инвестиционную площадку, освободившуюся после вынужденного отказа владельца завода ОМК от реализации на территории ЧМЗ крупного инвестпроекта.



года завод освоил 22 новых типа рессор. К этому стоит добавить, что после закрытия устаревших производств завод впервые с 2009 года показал в начале года хоть небольшую, но прибыль. Что особенно стоит отметить, с переходом на привозную заготовку качество рессорной полосы значительно возросло.

Управляющий директор предприятия Сергей Филиппев сообщил партнёрам, что сегодня ЧМЗ готов выпускать любой тип рессор, не только для российских автозаводов, но и для сборщиков зарубежных авто. «Мы расширили ассортимент продукции и можем закрыть практически весь рынок, поставляя рессоры на любой автомобиль», — заверил он.

Партнёры ЧМЗ поинтересовались планами развития производства. Руководитель завода рассказал, что сейчас на этапе утверждения находится проект строительства новой, полностью автоматической термолинии. Она позволит нарастить производство заготовок и расширить номенклатурную базу. Ожидается, что за счёт неё предприятие све-

продукцию становится для потребителей более привлекательной. Они видят в этом потенциал роста рынка российских запчастей, несмотря на то что в этой рыночной нише действует много сильных зарубежных игроков. Эта ситуация, по их мнению, позволяет ЧМЗ более серьёзно конкурировать с импортом, если завод пойдёт навстречу и будет формировать страховой запас продукции, которую можно было бы оперативно доставлять до потребителя. Руководители ЧМЗ согласились, что это действительно позволяет им «вздохнуть свободнее» и использовать момент для расширения производства, и в свою очередь предложили партнёрам формировать заявки.

По словам начальника инженерно-технического центра ЧМЗ Сергея Трофимова, основной целью текущего года как раз является освоение новых типов рессорной продукции для импортозамещения. За шесть месяцев текущего года потребителям в рамках импортозамещения отгружено почти вдвое больше продукции, чем за весь 2014 год.