

«УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ БОЛЬШИНСТВА РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ВСЕ ЕЩЕ ОТСТАЕТ ОТ МИРОВОГО»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ «КЛАСТЕР АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ» АНДРЕЙ КРАЙНОВ РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПОНЕНТОВ, ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ ПОСТАВЩИКОВ С ПАО «АВТОВАЗ» И ПРОГНОЗАХ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА.



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА АНДРЕЯ КРАЙНОВА

GUIDE: Над какими проектами и направлениями сейчас работает «Автомобильный кластер Самарской области»?

АНДРЕЙ КРАЙНОВ: Мы работаем по нескольким ключевым направлениям. Это содействие процессам локализации автокомпонентов, в том числе с использованием инструмента «дорожных карт локализации», практикуемых в Renault-Nissan-АвтоВАЗ. Также привлекаем для участников кластера новых потребителей из числа

сектор представлен более чем 100 предприятиями разных уровней, более половины из которых являются субъектами малого и среднего предпринимательства.

Кластер производит более 14% ВРП региона, на предприятиях-участниках кластера занято более 50 тыс. человек. В 2016 году товарооборот превысил 199,6 млрд руб.

OEM (original equipment manufacturer — «оригинальный производитель оборудования»), глобальных поставщиков первого уровня, а также из других отраслей промышленности. Занимаемся развитием кооперации между участниками кластера.

Кластер работает над развитием производственных систем поставщиков для обеспечения их соответствия требованиям потребителей, включая подготовку к сертификации, повышение компетенций, проведение специализированных тренингов. Оказывает содействие в получении участниками кластера государственной поддержки в рамках различных государственных программ как на региональном, так и на федеральном уровнях. И работает над новыми проектами, способными повысить конкурентоспособность российской автокомпонентной отрасли. Например, проект создания специализированного инжинирингового центра для поставщиков автопрома.

G: Как реализуется «дорожная карта локализации» АвтоВАЗа?

А.К.: «Дорожная карта локализации», утвержденная в апреле 2017 года по 61 поставщику, к концу 2017 года насчитывала 72 компании. По 16 поставщикам, где была необходимость детализации, мы развернули локальные «дорожные карты». Все они выполняются, при этом кластер мониторит их реализацию, способствует решению спорных вопросов, устранению отклонений. В рамках реализации дорожных карт поставщиками получено 75 запросов и 15 номинаций на новые проекты. Сегодня на этапе согласования находятся еще четыре локальные «дорожные карты».

G: Как изменяется состав поставщиков предприятия? Можно ли выделить какие-то тренды в этом направлении?

А.К.: Конечно же, структура панели поставщиков постоянно изменяется. Какие-то поставщики уходят, другие приходят. Это естественные процессы для любого автопроизводителя. И это в меньшей степени связано с какими-либо предпочтениями в отношении того или иного поставщика. Сегодня главными критериями выбора поставщика остаются стабильность качества, конкурентоспособная цена, логистика, инженерные компетенции и соответствующий требованиям потребителя уровень менеджмента. Пока большинство российских поставщиков все еще отстают от уровня развития глобальных поставщиков, но альянс продолжает работу над их развитием. К сожалению, без системной государственной поддержки автокомпонентной отрасли и смежных с ней секторов (производство оборудования, исследования и инжиниринг, производство оснастки и инструмента, производство сырья и материалов по мировым стандартам, испытания и т.д.) локальным поставщикам будет крайне сложно выйти на конкурентоспособный уровень по сравнению с мировыми производителями. Мы надеемся, что рассматриваемые сегодня вопросы развития отрасли автокомпонентов будут положены в основу соответствующей комплексной стратегии. Это позволит сохранить локальные производства поставщиков и содействовать их развитию, с одной стороны, и придаст импульс локализации OEM и OES, с другой стороны.

G: В конце прошлого года руководство завода «Август» заявило, что отказывается от поставок на АвтоВАЗ. Насколько типична эта ситуация, чтобы поставщики отказывались от сотрудничества с заводом?

А.К.: Каждое предприятие выбирает свою стратегию развития. Типичной такую ситуацию вряд ли можно назвать, ведь для многих локальных поставщиков автокомпонентов ПАО «АвтоВАЗ» — ключевой, стратегический и долгосрочный клиент. У «Августа» диверсифицированный портфель заказов, и, видимо, он себе может позволить выбирать клиентов.

G: Сборка Lada Vesta локализована в Ижевске. Это влияет на перспективы самарских поставщиков в производстве модели?

А.К.: Изначально Lada Vesta планировалось производить в Тольятти, и почти все поставщики были определены к моменту решения о переносе площадки сборки в 2014 году. Тем не менее, даже если бы сейчас запускалась новая модель в Ижевске, конкурентоспособность поставщиков Самарской области с учетом логистики (при прочих равных условиях) была бы одной из самых высоких, так как основная масса российских поставщиков альянса сосредоточена в Приволжском и Центральном федеральных округах. А то, что наш регион при этом теряет налоги и рабочие места, конечно, досадно.

G: Как в целом влияет на перспективы самарской площадки АвтоВАЗа то, что новейшая и самая продаваемая Lada уехала в Ижевск?

А.К.: Это привело к более значительным сокращениям персонала на самом АвтоВАЗе и освободило производственные мощности завода под новые модели. Мы надеемся, что имеющиеся в Тольятти резервы мощностей позволят производить с 2021–2022 годов около 600 тыс. автомобилей в год на новой платформе. При этом текущие мощности Ижевска практически исчерпаны и ограничены объемами примерно в 150 тыс. автомобилей в год.

G: Как вы оцениваете работу Николая Мора в качестве президента АвтоВАЗа? Как изменилась производственная политика предприятия за годы его работы?

А.К.: По мнению кластера, сложно дать объективную оценку деятельности топ-менеджмента такого гиганта, как АвтоВАЗ, за два года. Тем не менее мы можем констатировать, что ярко выраженных критических моментов при Море мы не наблюдали. Но и серьезных прорывов по каким-либо направлениям также не было. Вполне вероятно, что стабилизация отношений со всеми сторонами — как раз то, что было необходимо, чтобы перевести дух после спада рынка.

G: Каковы ваши прогнозы развития российского автомобильного рынка в 2018 году?

А.К.: Наши прогнозы близки к уровню роста по итогам 2017 года, и это порядка 10%. Однако локальные производители имеют все шансы показать более высокие результаты продаж за счет более конкурентных цен. Особенно те, кто достиг существенной локализации и продолжает ее углублять. Определенное воздействие на рынок окажет и продолжение государственного стимулирования потребительского спроса, это программы «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль» и другие.

G: Стоит ли ожидать продолжения роста продаж продукции АвтоВАЗа, или он был обусловлен высоким спросом на новую модель?

А.К.: Рост продаж ожидается за счет запуска фейслифта Lada Granta по трем модификациям: седан, лифтбэк и универсал. Также с 2021 года планируется полностью обновить модели Lada и Renault, которые будут производиться на АвтоВАЗе на новой платформе.

Беседовала ЕЛЕНА ВАВИНА

СПРАВКА



Ассоциация предприятий машиностроения «Кластер автомобильной промышленности Самарской области» является совокупностью предприятий и организаций, работающих в автомобильной и автокомпонентной индустрии Самарской области. Ядро кластера составляют два производителя автомобилей — ПАО «АвтоВАЗ» и ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ». Автокомпонентный