

Кременчугский автозавод оказался среди наиболее пострадавших от кризиса автомобилестроительных брендов СНГ. О том, как предприятию удалось переломить неблагоприятный ход событий и какие у него планы на будущее, рассказывает генеральный директор Холдинговой Компании «АвтоКрАЗ» Сергей Сазонов.



## «АвтоКрАЗ»: снова в рост



Генеральный директор  
Холдинговой Компании  
«АвтоКрАЗ»  
Сергей САЗОНОВ

Константин ЗАКУРДАЕВ

НОВОСТИ РЫНКА  
КОММЕРЧЕСКОГО  
ТРАНСПОРТА НА  
**Trucklist.ru**

– Сергей Васильевич, как кризис повлиял на работу «КрАЗа»?

– Завод оказался отброшен на несколько лет назад и был вынужден приостановить реализацию важнейших проектов. Ведь до того, как случился кризис, заблаговременно сформированная по заявкам клиентов производственная программа заставила нас вложить серьезные средства в обновление производственных мощностей. С января 2008 года «КрАЗ» взял темп выпуска 400 автомобилей в месяц. Ежегодные продажи в Украине достигли 1,3 тысячи, а в России – порядка 2 тысяч грузовиков с реальной ближнесрочной перспективой увеличения до 3,5–4 тысяч! Но в результате обрушения экономики на обоих рынках в 2009 году удалось реализовать всего лишь по несколько десятков машин.

Ситуация усугублялась еще и тем, что на площадке готовой продукции скопилось большое количество техники, которую не забрали, а значит, не оплатили заказчики. И что самое неприятное, вся она была изготовлена из комплектующих, закупленных еще по докризисным, сильно завышенным ценам.

Одним словом, в 2009 году на заводе сложилось очень серьезное положение. Но мы сделали все, чтобы не только сохранить предприятие, но и не растерять потенциал, необходимый для его развития в будущем.

– Какие меры были для этого предприняты?

– Здорово помог активный выход на зарубежные рынки. Так, во второй половине минувшего года мы сумели реализовать несколько подготовленных еще в 2008 году контрактов, поставив военную технику в ряд африканских государств. Выиграли и несколько зарубежных тендеров по коммерческим автомобилям, сумев за счет этого продвинуть КрАЗы в страны, где раньше их мало кто знал. Помогли энерго-сберегающие программы, оптимизация производственных процессов, улучшение логистики. Один пример: расход воды хотя и не играет весомой роли в общей структуре наших затрат, но тем не менее завод платил за нее примерно 100 тыс. долларов ежемесячно. Так вот, в результате выявления источников потерь потребление воды удалось сократить в 2,5 раза!

Кроме того, «КрАЗ» резко усилил работу по сокращению запасов неликвидов, существенно увеличил производство и реализацию запчастей, в том числе и для автомобилей, которые выпускались в 80-е годы, активизировал поиск новых поставщиков, способных предложить комплектующие по меньшей цене, и оптимизировал дилерскую сеть, отдав приоритет тем партнерам, которые оказались готовы самостоятельно вкладываться в собственное развитие.

– Сильно ли пришлось сокращать персонал?

– Хотя официально численность работающих на предприятии за время кризиса уменьшилась



с 7,2 до 4,8 тыс. человек, на самом деле уволенных было всего лишь несколько сотен. Потому что мы сокращали не столько людей, сколько рабочие места, напрямую не влияющие на работоспособность завода. Под увольнение попали в основном пенсионеры, в результате чего средний возраст работающих на предприятии снизился с 53 до 44 лет. Так что костяк специалистов и перспективные молодые кадры нам удалось сохранить.

**– Была ли поддержка со стороны государства?**

– Завод и раньше такой поддержки особо не ощущал, поэтому привык обходиться без нее, что нам, кстати, помогло менее болезненно пережить кризис. И хотя должны были заработать госпрограммы, предусматривающие закупку порядка 200 КрАЗов для Минобороны, МЧС и дорожно-эксплуатационных служб, но бюджетные средства на них оказались не выделены. Единственное, что завод поставил для госструктур в 2009 году, – пять пожарных автомобилей, но это была реализация еще докризисных договоренностей.

**– И все же, несмотря на столь большое число неблагоприятных факторов, в наступившем году завод вновь набирает обороты.**

– Для «КрАЗа» единственный путь выхода из кризиса – это неуклонное наращивание

производства. Лучше всего это получается делать за счет расширения географии экспорта. Именно благодаря поставкам за рубеж в первом полугодии завод увеличил выпуск автомобилей более чем в пять раз по сравнению с первым полугодием 2009 года. Судите сами: из 432 автомобилей, произведенных за указанный период, 61% был отгружен именно в страны дальнего зарубежья, тогда как на Украину пришлось 13%, а на остальные страны СНГ, включая Россию, – 26%. Как видим, если бы мы продолжали делать ставку на традиционные рынки, такого роста не было бы и в помине!

Уверен, что во втором полугодии темп производства увеличится еще больше: уже сейчас в нашем портфеле заказы на несколько сотен машин. Думаю, только в Россию до конца года мы сумеем поставить порядка пятисот КрАЗов.

**– Изменилась ли структура спроса в России?**

– До кризиса примерно 45% российских поставок приходилось на самосвалы, 35% – на шасси и остальные 20% – на лесовозную и прочую технику. Теперь же на шасси приходится три четверти реализуемых КрАЗов, а на вторую позицию вышли лесовозы и сортиментовозы. Должен сказать, что большая востребованность наших шасси обусловлена тем, что по совокупности таких параметров, как запас прочности, проходимость и ремонтпригодность, они превосходят все другие автомобили, выпускаемые заводами СНГ. Но, к сожалению, увеличение их продаж во многом сдерживает капотная компоновка, которая в силу худшей маневренности ограничивает применение КрАЗов в качестве бетономесителей и коммунальных машин.

**– Тогда вопрос в тему: когда бескапотный КрАЗ С20.0 станет серийной моделью?**

– Сейчас завершаются заводские испытания первого опытного образца КрАЗ С20.0 – самосвала грузоподъемностью 20 т с колесной формулой 6х4. С учетом их результатов до конца года сделаем опытно-про-



мышленную партию модели и приступим к сертификации. Осенью появится двухосная версия с коммунальной надстройкой, потом придет черед трехосного шасси. Конечно, жестко стоит вопрос о финансировании внедрения нового семейства в серию. Чтобы уменьшить связанные с этим затраты, мы изначально предусмотрели в конструкции автомобилей уже освоенные заводом узлы и агрегаты, а также применили кабину каркасно-панельного типа, которую можно изготавливать без использования дорогостоящих штампов. Другое дело, что нам самим пока не до конца ясно, в каких объемах можно будет делать пластиковые панели ее обшивки. Поэтому параллельно мы ведем работу по адаптации для бескапотника кабины одного из зарубежных поставщиков. Какая из них в результате будет применена на серийных грузовиках, станет понятно после расчета себестоимости и выяснения предпочтений заказчиков. Но одно могу сказать наверняка: несмотря на все сложности, с которыми сегодня сталкивается завод, бескапотник пойдет в серийное производство. Еще в 2006 году, когда только зарождался этот проект, я сказал своим сотрудникам, что мы не можем и дальше жить багажом прошлого, что без автомобиля с кабиной над двигателем у «КрАЗа» нет перспектив. Под этими словами я готов подписаться и сегодня.

