

УРАЛАВТОПРИЦЕП

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА



КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ №26
Челябинского Машиностроительного
Завода Автомобильных Прицепов

ИНТЕРВЬЮ

с финансовым
директором

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ

Сочи-2009

Сургут. Нефть и газ 2009



НОВЫЕ МОДЕЛИ

Полуприцеп-самосвал ЧМЗАП-9520-020 «Носорог»
Полуприцеп тентованный ЧМЗАП-9906-046-01 «Пеликан»



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЗАКАЗЧИКИ И КОЛЛЕГИ!

Вы держите в руках новый, 26-й номер журнала «Прицепная техника» Челябинского машиностроительного завода автомобильных прицепов.

За время, прошедшее с выхода предыдущего номера, на нашем предприятии много изменилось, и изменилось в лучшую сторону. Мы обновили производство, в частности поставили новое сварочное, дробеструйное и покрасочное оборудование, что кардинально изменило качество выпускаемой нами продукции, в чём все наши покупатели уже смогли убедиться.

Так же мы обновили и расширили за это время парк выпускаемой прицепной техники, в прайс-листах нашего предприятия появилось много новых позиций. У новых, а так же проверенных временем прицепов появились собственные имена, в частности, мы рады представить покупателям новый полуприцеп-самосвал «Носорог».

Хочу особо отметить тот факт, что теперь звонки на наше предприятие из любого региона России для вас стали бесплатными — заработала «горячая» телефонная линия 8-800-200-0274. Для иностранных же покупателей наши менеджеры всегда готовы ответить по телефону 8 (351) 267-20-10.

**ОТ ДУШИ ЖЕЛАЮ ВАМ ВСЕГО САМОГО ЛУЧШЕГО!
УСПЕХОВ В РАБОТЕ И ЛИЧНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ!**

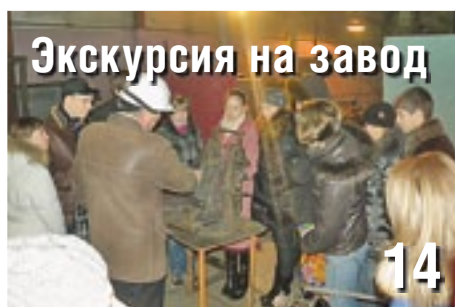
*Председатель совета директоров
ОАО «Уралавтоприצע»
Е.О. Андреев*

В НОМЕРЕ:



Финансовый директор
ЧМЗАП Светлана Ротт: «Наша
цель — повышение качества
продукции» **4**

Генеральный
директор ЗАО
«Востокмон-
тажмеханиза-
ция» Геннадий
Розе: «Мы гото-
вы к диалогу»



Олимпиада с прицепом

В преддверии Олимпиады-2014 в Сочи
всерьез задумались о транспортно-
логистическом обеспечении Олимпий-
ского строительства. Именно поэтому
в рамках ежегодного «Автотранспорт-
ного форума Сочи-2009» впервые про-
шла выставка спецтехники «АвтоСтрой-
Транс». **16**

Нефть и газ страдают
от кризиса **18**

«ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА. УРАЛАВТОПРИЦЕП»

Корпоративный журнал
Челябинского
машиностроительного
завода автомобильных
прицепов
ОАО «Уралавтоприцеп».

Январь, 2010 №26

Учредитель и издатель:

ОАО «Уралавтоприцеп»,
г. Челябинск,
ул. Хлебозаводская, 5.
тел. 8-800-200-02-74
www.cmzap.ru

Адрес редакции:

454000, г. Челябинск,
ул. Хлебозаводская, 5
pt@cmzap.ru

Редактор:

Маликов В. В.

Дизайн и вёрстка:

Стародубцева Г. Н.

Отдел рекламы:

т./ф. (351) 210-01-78, 210-01-79

Тираж номера: 16 000 экз.

Отпечатано:

ЗАО «Челябинская
межрайонная типография»
454106, г. Челябинск,
ул. Северокрымская, 20.

Заказ: 2744

Распространение:

адресная рассылка

Электронная версия журнала:

www.cmzap.ru

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ЧМЗАП СВЕТЛАНА РООТ: «НАША ЦЕЛЬ — ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ»



Успех любого предприятия зависит от того, насколько грамотная на нем экономика. Нужно уметь не только производить товар, но и его продавать. ЧМЗАПу после распада Советского Союза, как и другим промышленникам, пришлось учиться жить и развиваться в условиях рынка. О том, как извлекать прибыль из прицепостроения рассказала финансовый директор «Уралавтоприцепа» Светлана Арнольдовна РООТ.

— Светлана Арнольдовна, вы работаете на заводе более 20 лет, причем время не самое легкое в финансовом плане. Расскажите немного о жизни ЧМЗАП в этот период?

— Во времена СССР уникальность завода заключалась в том, что он был единственным предприятием, выпускающим такую широкую гамму прицепной техники. Уже в 80-х нашими конструкторами создали уникальные разработки прицепной техники, которые, в свою очередь позволили нам пережить несколько кризисов, в частности 1998 года. Мы остались на плаву, сохранили завод, хотя многие заводы в тот период закрылись. И, в 2000 году, мы приняли определенные программы по реконструкции предприятия, которые бы позволили существовать в условиях складывающейся рыночной системы. Сейчас эти мероприятия уже подходят к концу.

— Расскажите подробнее о предпринятых мерах?

— Во-первых, у завода изначально была довольно большая территория, на которой беспорядочно разбросаны цеха. Территория использовалась неэффективно. Сейчас мы

сделали производство более сконцентрированным. Во-вторых, мы так сопоставили расходы и доходы, что экономика завода стала прибыльной, и в настоящее время мы получаем неплохую прибыль. Благодаря этому решили многие проблемы. В частности, нет никаких проблем с заработной платой, с налоговыми органами. Кроме того, у нас достаточно средств, чтобы начать техперевооружение предприятия.

— Наверное, многое устарело... ведь заводу не так мало лет...

— Естественно, сейчас некоторое оборудование уже устарело. В том числе станочный парк. И тем не менее, мы уже очень многое сделали. Приобрели хорошее покрасочное оборудование. Это позволило значительно повысить качество покраски. Оно сейчас находится на очень привлекательном для клиентов уровне. Так же приобрели дробеструйную камеру, решили вопрос с более экономичным отоплением предприятия.

Сейчас собственником предприятия намечена комплексная программа мероприятий, которые планомерно выполняются и ве-

дут к постоянному улучшению экономики.

— **За счет чего оптимизируете производство?**

— У нас вся деятельность финансовой службы направлена прежде всего на то, чтобы оптимизировать экономику: меньшими затратами получать большую прибыль.

Первый и главный на сегодня момент — это качество. Это наша цель. Поэтому сегодня уделяется много и денег и внимания. И если раньше основной акцент мы делали на выпуске товара, то есть на количестве и на реализации, то потом поняли, что так далеко не уедешь. Выпуск-выпуском, а когда идет нехорошая слава о качестве товара, то теряешь клиентов. И именно сейчас очень мощно работает служба управления качеством, которая не пропустит на продажу некачественно сделанный прицеп. Такой продукт никогда не выйдет с территории предприятия. И все сотрудники, которые считают, что качество не важно, потом страдают, в том числе в финансовом плане. К таким недобросовестным работникам применяются ощутимые санкции. Второй момент — экономика за счет высвобождения всех ненужных территорий, оборудования, экономия энергоресурсов. Еще один момент — оптимизация кадров. Сейчас кадрам уделяется очень большое внимание. Те люди, которые не отвечают нашим требованиям, на предприятии не работают. Мы не кормим лишних людей. Мы трудоустраиваем только тех и платим зарплату только тем, кто приносит прибыль предприятию.

— **Финансовый кризис сильно повлиял на производство?**



— Я уже говорила о времени, которое мы не теряем даром, а все время оптимизируем производство. Это помогло и помогает пережить кризис. Благодаря все тем же наработкам, сделанным заранее, при помощи вовремя проведенной сертификации продукции, мы движемся вперед. В частности, очень выручают большие военные заказы.

— **Чем привлекаете покупателей?**

— Цены сейчас везде одинаковые, рыночные. Мы продаем за такие цены, за которые у нас покупают. Наши козыри: высокое качество и четкое выполнение договора. Мы стараемся сроки не нарушать и это главное. К примеру, пришел к нам клиент, мы ему все сделали хорошо, в срок. Естественно, что он в следующий раз придет к нам, потому что он нас уже знает. Работать нужно честно, тогда клиентов будет больше. Сейчас делаем акцент на этом. Если продавец взял деньги, то он же отслеживает все цепочки, чтобы клиент был доволен. Это очень важно. ■

ДОСЬЕ

Светлана Арнольдовна Роот пришла на ЧМЗАП в 1985 году после окончания Всесоюзного заочного финансово-экономического института в Москве. Начала работу в должности экономиста цеха товаров народного потребления. С 1999 года перешла работать в планово-экономический отдел. Стала начальником отдела. С 2005 исполняла обязанности финансового директора. В 2008 году была назначена финансовым директором предприятия.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ВОСТОКМОНТАЖМЕХАНИЗАЦИЯ» ГЕННАДИЙ РОЗЕ: «МЫ ГОТОВЫ К ДИАЛОГУ»



Фото ЗАО «ВММ»

ЗАО «Востокмонтажмеханизация» давний партнер Челябинского машиностроительного завода автоприцепов. В отношениях между двумя промышленными тяжеловесами, как и в любых других отношениях, бывало всякое. И спустя 30-лет с начала партнерства, предприятия по прежнему прислушиваются друг к другу. О том, как складывалась совместная история завода прицепов и предприятия-перевозчика тяжелых грузов, а так же о перспективах рассказал генеральный директор ЗАО «ВММ» Геннадий Викторович Розе.

— *Геннадий Викторович, расскажите кратко о том, как было создано ваше предприятие?*

— Предприятие ВММ, будучи в составе треста «Востокметаллургмонтаж» образовано в 1972 году. Цель: комплексное обеспечение строительно-монтажных работ на промышленных объектах. В составе треста управление механизации просуществовало до 1994 года. Затем после распада СССР, когда начался активный период приватизации, мы отделились от треста. Отделение произошло организовано. Мы стали самостоятельной юридической единицей. Главный плюс образования нашего предприятия: централизованное обучение специалистов в подмосковных Люберцах. Затем к нам из года в год стали поступать машины все большей грузоподъемностью, сначала 80 тонн, потом 125 тонн, позже получили уникальную машину — автогидроподъемник, способный поднимать

тяжелые грузы на высоту 56 метров. Это было началом. Тогда же мы начали сотрудничество с ЧМЗАПоп — лидером СССР среди машиностроительных заводов подобного профиля.

— *Как продолжили развиваться отношения?*

— В то время мы имели с ЧМЗАП постоянно действующий договор. Согласно нему мы являлись базовым предприятием по испытанию прицепов, изготавливаемых на заводе. Схема была такая: по договору прицеп организованно передавался нам на длительный период (год-два). Наша служба эксплуатации проводила испытание прицепов на соответствие требованиям, заявленным заводом. Ежеквартально мы делали отчеты по испытываемым прицепах, включающие в себя: наработку, режим эксплуатации прицепа, грузы, которые на нем перевозились, и так далее. На мой взгляд, мы это делали достойно, так как такое тес-

ное сотрудничество продолжалось довольно-таки длительный период. В последствии эта схема надломилась, когда в один из периодов завод такой договор с нами не продлил.

— **Что послужило причиной?**

— Сейчас сложно установить истинную причину. Мы пытались решить проблему, с отсутствием погрузочных механизмов, начав изготавливать такие механизмы своими силами. Безусловно, изготовление носило кустарный характер. В середине 90-х годов мы отказались от этой затеи. Так же, еще один не очень удачный выход из ситуации: использование в народнохозяйственных целях транспортных средств, изготовленных для оборонной промышленности. Тогда мы получили тягачи МАЗ-537 и оснастили их прицепами ЧМЗАП — 5247-Г грузоподъемностью 60 тонн.

— **Почему вы называете такой выход неудачным?**

— Опыт эксплуатации военных тягачей показал, что использовать их в обычных условиях не выгодно. Высочайшая надежность прицепной техники имела и обратную сторону — сложность эксплуатации в мирных условиях. При этом огромный расход топлива (на 100 км — 130 литров дизельного топлива) при мощности 525 лошадиных сил. Очень дорогостоящее масло МТ16 П использовалось. Второй минус — те полуприцепы, которые ЧМЗАП поставлял под этот тягач, были разработаны чисто под Министерство обороны для военных целей. Конструкторы завода, разрабатывая эти полуприцепы, предвидели не дороги общего пользования, а поля, леса, пересеченную местность. Эти полуприцепы, так же как и МАЗы очень надежные, но



Геннадий Викторович РОЗЕ,
генеральный директор
ЗАО «ВММ» (www.vmm.ru)

для промышленных целей и народного хозяйства слишком тяжелые. И самый большой недостаток — отсутствие ровных погрузочных площадок на полуприцепах. Оптимальный, нужный нам вариант — 12 метров ровной поверхности — чтобы можно было любую технику разместить на этом полуприцепе. Вторая задача: эти транспортные средства должны быть разного назначения: с завышенной платформой, с заниженной платформой, предназначаться для каждого типа грузов отдельно. В итоге в 2008 с фирмой «Nooteboom» в 2008 году подписали в контракт поставки полуприцепа стоимостью 430 тысяч евро. Это уникальный полуприцеп грузоподъемностью не менее 100 тонн (это нужно было для выполнения крупного заказа для энергетиков по строительству подстанций), способный раздвигаться до 33-х метров.

— **С ЧМЗАП совместные перспективы есть?**

— Я твердо убежден, что ЧМЗАП — лидер среди машиностроительных предприятий по выпуску большегрузных прицепов. У завода огромный потенциал. Мы готовы к сотрудничеству. Готовы возобновить прежний договор, испытывать их машины. К примеру, прицеп ЧМЗАП-93371-0000020 с отстегивающимся гусакон, который ЧМЗАП представлял на выставке СТТ-2009, — впечатляет. И есть с чем поработать. В частности, слишком маленькая ширина. И если нам удастся наладить контакт, то выиграют все. Диалог всегда приводит к конструктивным решениям. Задумки конструкторов — гениальные. Мы готовы сотрудничать, вернуться к испытаниям. ■



фото ЗАО «ВММ»

ПОЛУПРИЦЕП-САМОСВАЛ ЧМЗАП-9520-020 «НОСОРОГ»

Масса перевозимого груза	30000 кг
Масса снаряжённого полуприцепа	8000 кг
Полная масса полуприцепа	38000 кг
Нагрузка на седельное устройство тягача	11000 кг
Угол подъёма кузова, max	52°
Нагрузка на дорогу через шины	27000 кг/см
Число колёс	6+1 шт
Шины	385/65 R22,5
Максимальная скорость	90 км/ч
Подвеска	пневматическая с одной подъемной осью фирмы BPW, оснащена электронным управлением комплектации Premium фирмы WABCO
Рабочая тормозная система	WABCO двухконтурная пневматическая Trailer EBS-E конфигурации 2S/2M
Самосвальный кузов	тип Half-Pipe, объём 31 м ³ , оснащён скручивающимся тентом
Гидрооборудование	HYVA: телескопический гидроцилиндр, гидроклапаны защиты и ограничения подъёма кузова



* размеры при полной массе полуприцепа

Новая модель самосвала, предназначенная для перевозки различных насыпных грузов. Кузов может быть изготовлен из специальной стали Hardox: облегчённой, сверхпрочной, устойчивой к истиранию, температурным перепадам, что увеличивает срок службы самосвала.

ПОЛУПРИЦЕП ТЕНТОВАННЫЙ ЧМЗАП-9906-046-01 «ПЕЛИКАН»

Масса перевозимого груза	18600 кг
Масса снаряжённого полуприцепа	7200 кг
Нагрузка на седельное устройство тягача	11000 кг
Нагрузка на дорогу через шины	14800 кг
Шины	260 R508 или 280 R508
Максимальная скорость	100 км/ч
Объем загружаемого пространства	67 м³

Тентованный полуприцеп для перевозки различных грузов по дорогам общего назначения. Незаменимый помощник транспортных и логистических компаний.



* размеры при полной массе полуприцепа

ПОЛУПРИЦЕП-ТЯЖЕЛОВОЗ ЧМЗАП-99064-080-К «ТИГР»

Масса перевозимого груза	37300 кг
Масса снаряжённого полуприцепа	10000 кг
Нагрузка на седельное устройство тягача	17000 кг/см
Нагрузка на дорогу через шины	30300 кг/см
Число колёс	6+1 шт
Шины	385/65 R22,5
Шкворень	3,5(88,9) дюйм(мм)
Максимальная скорость	70 км/ч
Трапы	Одноступенчатые с пружинным помощником механизма подъема и опускания



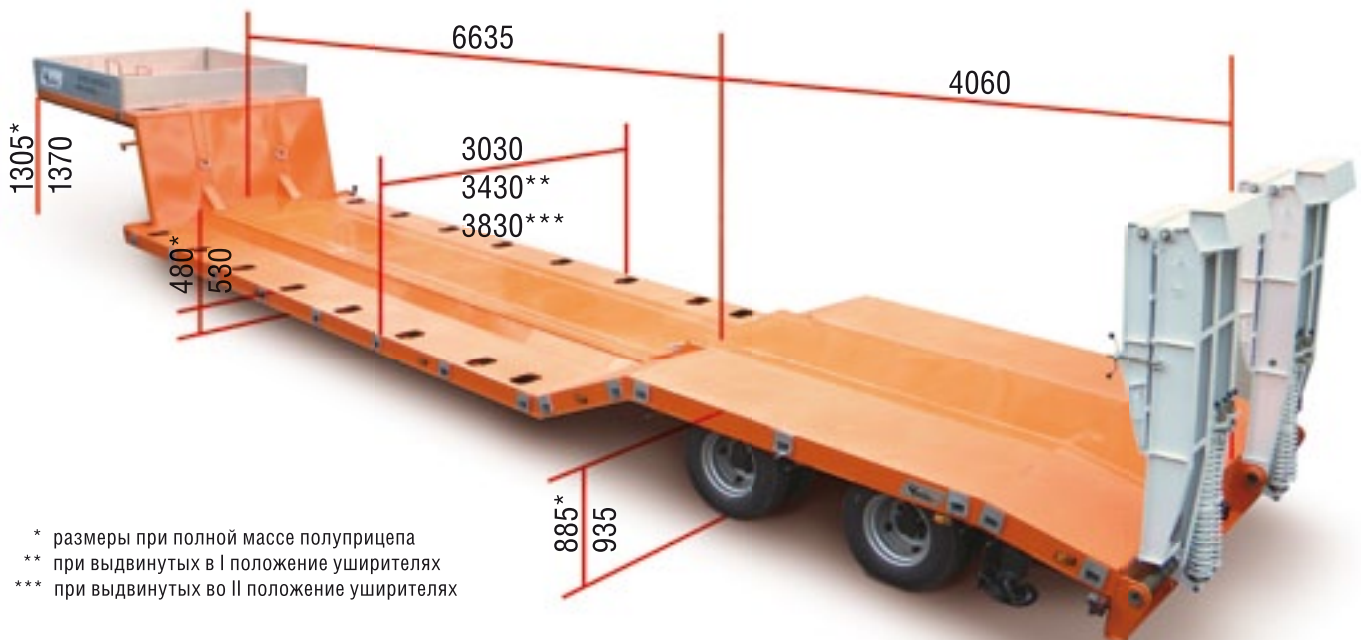
Тяжеловозный полуприцеп «Тигр» предназначен для транспортировки различной строительной техники – катков, тракторов, бульдозеров и т.д. Классическая компоновка рамы, проверенная временем, гарантирует надёжность и долговечность полуприцепа.

* размеры при полной массе полуприцепа
 ** при разложенных уширителях

ПОЛУПРИЦЕП-КОМБАЙНОВОЗ ЧМЗАП-93853-040 «МУЛ»

Масса перевозимого груза	20500 кг
Масса снаряжённого полуприцепа	11400 кг
Нагрузка на седельное устройство тягача	12900 кг/см
Нагрузка на дорогу через шины	19000 кг/см
Число колёс	8+1 шт
Шины	235/75 R17,5 141J
Шкворень	2 дюйма
Максимальная скорость	70 км/ч
Подвеска	рессорная
Трапы	двухступенчатые

Полуприцеп, предназначенный для транспортировки комбайнов и подобных ему сельскохозяйственных машин. Выдвижные уширители и удобные трапы позволяют облегчить транспортировку и погрузку негабаритного груза.



* размеры при полной массе полуприцепа
 ** при выдвинутых в I положение уширителях
 *** при выдвинутых во II положение уширителях

ГОЛДХОФЕР — ЗАВОД-ПАРТНЁР

Европа издавна славится своими суперсовременными мощными заводами спецтехники. Российским производителям есть чему поучиться. В частности в Германии трудятся хорошие европейские партнеры «Уралавтоприцеп».



рассказал «Прицепной технике».

ОСИ ОТ РОБОТОВ

Первым пунктом в «экскурсии» стал завод по изготовлению подвесок, давний партнер ЧМЗАПа — «BPW», расположенный в городе Вилле.

— В последние 15 лет мы активно используем подвески немецких производителей. Соответственно, мы приехали пообщаться с нашими давними партнёрами,— рассказывает Валерий Филатов.— Так как мы сами имеем на своём предприятии уникальное для России осевое производство, нам было чрезвычайно интересно посмотре-

треть, как производят оси, какими методами, технологиями, сколько людей задействовано в процессе, изучить опыт.

Главной целью, которую преследовали южноуральцы, было посмотреть производство осей и понять, что делать с собственным механическим производством, как его улучшить и модернизировать.

— Закрывать производство своих осей — не выгодно,— продолжает Валерий Иванович.— Необходимо пересмотреть подход к изготовлению, переоснастить производство и тогда начать выпускать очень качественный продукт. В этом случае у нас будут великолепные детали. Тогда наши оси не будут иметь больших отличий от европейских. Да и сей-

Именно они при необходимости поставляют ЧМЗАП какие-то узлы, детали, агрегаты. Европейская школа считается лучшей в машиностроении. Немецкая школа занимает первое место в прицепостроении. Именно там сосредоточены основные крупнейшие производители. Показательно, что с немецким заводом «BPW» предприятие «Уралавтоприцеп» являются давними партнёрами, обменивающимися опытом, технологиями, участвующими в общих проектах.

Генеральный директор ЧМЗАП Валерий Филатов вместе с главным конструктором предприятия в ходе рабочей поездки к европейским партнерам посетил несколько ведущих профильных заводов Германии. О своих впечатлениях от поездки Валерий Иванович

час мы ненамного уступаем европейцам, но всегда есть желание выпускать более качественную продукцию, всегда быть в движении. Важно что «ВРW» в последние годы вложил много денег именно в оборудование. У них стоят новые роботизированные комплексы, автоматизированные штамповые производства. Это впечатляет и, безусловно, дает повод сказать себе: если хотим добиваться высокого качества, мы должны либо покупать готовые детали, либо делать свои. Но покупать очень невыгодно. Мы будем и уже начали инвестировать в механическое производство.

ТРУДОЛЮБИВАЯ МЕХАНИКА

Командировка была бы не полной, если бы южноуральцы не использовали замечательную возможность посетить заводы по изготовлению прицепов.

— Нам удалось посмотреть два кардинально противоположных подхода к производству техники, — говорит Филатов. — Завод «Lindner & Fischer» — один из заводов Европы, выделяющийся в части номенклатуры и оснащения, «Goldhofer».

Сначала российские гости взглянули на «Goldhofer». Кстати, несколько лет назад южноуральцы уже пытались попасть на этот гигант, но тщетно.

— У них и правда есть, что увидеть, чему научиться и что перенять, — подтверждает Филатов. — Это требует колоссальных денег и затрат, но сама идея построения производства настолько близка нашему предприятию, что когда мы зашли на завод я понял: это наш завод... в перспективе. В России реально построить завод по этому принципу. Схожесть технологического цикла, но отличие в подходах, оборудовании, квалификации, и качестве. Это четыре параметра, которые нам необходимы, что бы добиться успеха.

«Goldhofer» отличается от других машиностроительных заводов тем, что делает сам абсолютно все. Именно у них можно увидеть полный процесс производства прицепа. И представители ЧМАЗПа реально увидели производство.

— Нам понравился очень тщательный подход к качеству изделия, — рассказывает Валерий Филатов. — Металл, прежде чем стать де-



талю, проходит очень тщательную обработку. Везде очень высокая степень автоматизации, механизации. Мало зависит от человека. Никакой суеты. Люди не бродят, каждый находится на своем месте, выполняет четко определенные функции. Я называю этот завод лучшим, потому что он собрал в себя мощный научный и технический потенциал. Они делают чрезвычайно сложные изделия. Их прицепы, как автомобили, сами ездят, останавливаются в миллиметре от поставленного спичечного коробка и разворачиваются на месте — это фантастика. Собственник предприятия отметил, что самое ценное у него — это головы. И он старается их удерживать. Очень хочется быть похожими на «Goldhofer». Это возможно, и в самой ближайшей перспективе.

Второй завод, который посетили челябинцы — маленький «Lindner & Fischer». Он уже много лет выпускает цистерны и самосвалы для аграрного сектора. Учитывая то, что сельское хозяйство в России снова развивается, находится на господдержке, появилась необходимость производить качественную технику и для него.

— Когда нам показали производство, — завершает рассказ Валерий Филатов, — мы опять были поражены. Мы здесь не увидели никаких высоких технологий, оборудования. На «Lindner & Fischer» практически все делается руками человека. Однако, на выходе мы, так как и на роботизированном «Goldhofer», увидели великолепного качества изделие. ■



ЭКСКУРСИЯ НА ЗАВОД

5 ноября Челябинский машиностроительный завод автомобильных прицепов принимал у себя гостей — студентов четвёртого курса экономического факультета ЮУрГУ. Будущие специалисты познакомились с реальным производством, пошли по цехам, напрямую пообщались с производственниками.



Гости под руководством директора по производству Гарбузова Александра Петровича прошли всю технологическую цепочку создания готового прицепа — с момента когда на завод приходят листы металла, через металлообработку, сварку, дробеструйную камеру, покрасочную камеру и до конечного сборочного цеха.

Среди готовой продукции завода, с которой ознакомились студенты, особый интерес вызвали нестандартно окрашенные по желанию заказчиков полуприцепы — сиреневый низкорамный прицеп и самосвал-«носорог».



Между заводом «Уралавтоприцеп» и ЮУрГУ налаживаются тесные партнёрские отношения. Уже в ближайшее время с ответным визитом к студентам на лекцию приедут специалисты ЧМЗАП и расскажут о том, что осталось за кадром сегодняшней экскурсии — как придумывается и воплощается в чертежах любой образец прицепной техники. ■





ОЛИМПИАДА С ПРИЦЕПОМ



В преддверии Олимпиады-2014 в Сочи всерьез задумались о транспортно-логистическом обеспечении Олимпийского строительства. Именно поэтому в рамках ежегодного «Автотранспортного форума Сочи-2009» впервые прошла выставка спецтехники «АвтоСтройТранс». В экспозиции приняли участие грузовой транспорт Iveco MAN, SCANIA, MAZ, Neoplan, Volvo, Mercedes и другие. Как один из лидеров на рынке спецтехники, ОАО «Уралавтоприцеп» так же представил на мероприятии свой товар.

На данный момент «Уралавтоприцеп» остается безоговорочным лидером на Российском рынке. Причем, челябинский прицеп вызвал у участников выставки удивление. Люди не могли понять, почему на фоне вычищенной блестящей, еще не видевшей грязи бездорожья техника, стоит рабочий полуприцеп, пыльный и порядком попользованный. Оказалось, что ЧМЗАП пригнал в павильон полуприцеп, который уже работает на строительстве Олимпийских объектов.

— Мы взяли прицеп у наших покупателей,— поясняет Александр Николаевич,— у компании, которая занимается прокладкой высоковольтных электросетей на Красной Поляне в Сочи. Наш полуприцеп используется при строительстве объектов энергетики для Сочи 2014. Да, сначала мы хотели взять новый полуприцеп, но потом передумали. Наши конкуренты только приехали на выставку, в надежде понравиться строителям и принять участие в реализации их проектов, а мы уже участвуем. Такое решение стало очень хорошим маркетинговым ходом. Представители других заводов-производителей подобной техники были неприятно удивлены. Генеральный директор одной из компаний и вовсе ничего не понял, спросив, у нас, зачем мы выставили бывший в употреблении полуприцеп. Фирма «Энергетика Юга», которой мы и продали этот прицеп, как раз во время форума проводила в Сочи большое совещание энергетиков. И от них мы услышали очень лестные отзывы о том, что наши прицепы хорошо справляются с горной местностью, идеально подходят для работ в такой местности.

Выставка «Автостройтранс» прежде всего имиджевая. Компании участники, желающие работать или уже работающие в Сочи при-

ехали показать свой товар, так сказать лицом. Заказчики же смотрели, кто из их партнеров приехал на выставку, ведь это говорит об определенном статусе предприятия. Ну и, конечно, сами участники воспользовались замечательной возможностью посмотреть на своих конкурентов, почерпнуть идеи.

Идей очень много, главное чтобы они были востребованы и получили своё естественное развитие. И чтобы по-прежнему занимать ведущие позиции на рынке, «Уралавтоприцеп» готов развивать производство и производить все более совершенную технику.

Организаторами Форума выступили Выставочная компания «Сочи-Экспо ТПП г. Сочи» и Ассоциация Международных Автомобильных перевозчиков (АСМАП), при поддержке Министерства Транспорта РФ, Администрации Краснодарского края, Администрации г. Сочи, Ассоциации торговли и обслу-

...«Уралавтоприцеп» готов развивать производство и производить все более совершенную технику»

живания автотранспортных средств краснодарского края (АПТОК), АНО «Дирекция Олимпийских игр», Торгово-промышленной палаты г. Сочи.



Участники выставки оценили Форум как продуктивный. Деловые встречи и визиты высокопоставленных представителей власти и бизнеса принесли свои результаты. Некоторые контракты и деловые соглашения заключались непосредственно на выставке в специально оборудованном зале для переговоров.

Подвести итог мероприятия можно словами начальника отдела торговли и обслуживания автотранспортных средств Департамента потребительской сферы Краснодарского края Владимира Мостового, произнесенные на церемонии торжественного закрытия: «Форум прошел успешно. Форум состоялся!»

НЕФТЬ И ГАЗ СТРАДАЮТ ОТ КРИЗИСА



14-я Международная выставка «Сургут. Нефть и Газ, 2009», прошедшая в Сургуте показала, что кризис сильно подкосил нефтегазовую отрасль и промышленные предприятия связан-

ные с ней. Число участников сократилось на 40 процентов. Остались только лидеры, по-прежнему крепко стоящие на ногах. Среди них ОАО «Уралавтоприеп». Этот престижный форум позволил специалистам со всего мира ознакомиться с новейшей российской и зарубежной техникой и технологиями нефтегазовой отрасли. Участники провели полезные дискуссии, обменялись мнениями, установили взаимовыгодные отношения с деловыми партнерами. ЧМЗАП является постоянным участником выставки. В этом году южноуральцы представили 38-тонный полуприцеп для нефтяников на односкатной шине. Вообще новинки техники на выставке увидеть сложно, гости выставляют в основном серийные образцы с доработкой, приспособленные конкретно под Сургутнефтегаз. Сложно специалистам завода увидеть на данной выставке и новые идеи, потому что именно «Уралавтоприцеп» является законодателем мод в данной отрасли и поставляет какие-то идеи для других участников. Сами представители завода побывавшие в Сургуте отмечают, что в целом все прошло на достойном уровне. Но все-таки динамика преж-

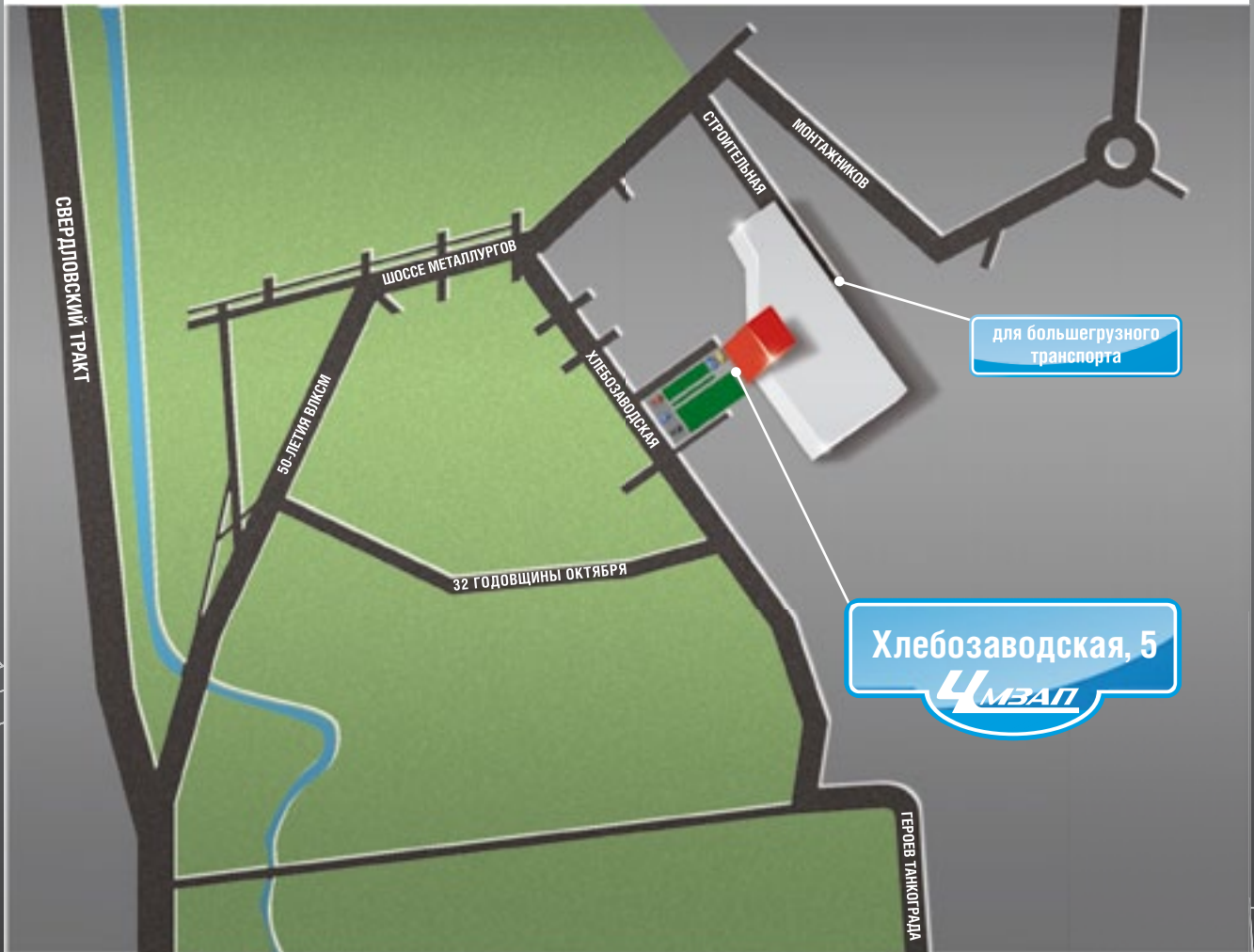
них лет отсутствовала. Опять же виной всему кризис. По словам очевидцев, бывало такое, что в павильонах никого не было, тогда как раньше экспозиции собирали целые компании газовиков и нефтяников. Самое полезное, что удалось привезти с выставки — советы ветеранов газовой отрасли. Эти люди очень многое могут рассказать по эксплуатации того или иного транспортного средства. Они очень много знают о технике, в том числе о прицепах. В свою очередь конструктора, исходя из этих рассказов, делают полезные заметки.

Все выступающие отметили, что за годы выставка стала одним из импульсов интенсивного развития нефтегазового сектора экономики округа, определили ее большую значимость в развитии отечественного топливно-энергетического комплекса. В мероприятии приняли участие 136 компаний из более чем 25 регионов России, а также Германии и Финляндии. Причем, по результатам опроса, 44 процента экспонентов участвовали впервые. Количество отечественных производителей составило около 80 процентов от общего числа участников, 22 процента участников представили оборудование производства Германии, Италии, США, Японии, Китая, Финляндии и других стран. «Сургут. Нефть и газ — 2009» посетили более 4800 человек из Челябинска, Москвы, Екатеринбурга, Кургана, Самары, Сургута, Мегиона, Нефтеюганска, Нижневартовска, Тамбовской области, Ижевска, Санкт-Петербурга, Стржежево (Томская область), Белгорода, Лангепаса, Ишимбая (Республика Башкортостан), Муравленко, Перми, Чебоксар, Могилева (Республика Беларусь), Тобольска, Красноярска, Альметьевска (Республика Татарстан).



Екатеринбург

Аэропорт



центр
Челябинска

Тракторозаводский р-н
Челябинска



ЧМЗАП ОАО «УРАЛАВТОПРИЦЕП»
454038, г. Челябинск, ул. Хлебозаводская, 5

8-800-200-02-74

звонок из России бесплатный
международный номер: +7 (351) 267-20-10

sales@cmzap.ru • www.cmzap.ru