

# Составляющая успеха — крепкая дилерская сеть

Татьяна ЗИМИНА



Фото: CLAAS

**Увеличение объема выпуска сельскохозяйственной техники на 60%, а зерноуборочных комбайнов — на 40%! Таких выдающихся результатов производства за минувший сельскохозяйственный год добился краснодарский завод «КЛААС», входящий в международный концерн CLAAS. Об этом на пресс-конференции рассказали журналистам генеральный директор завода «КЛААС» Ральф Бендиш и генеральный директор сбытовой компании «КЛААС Восток» Дирк Зеелиг.**

Немногие специалисты, работающие в сфере машиностроения, поверят, что можно так нарастить производство всего за один год, но компания действительно сделала это, отметил Р. Бендиш, открывая встречу. Более того, в следующем году наметен почти такой же рывок: выпуск зерноуборочных комбайнов будет увеличен еще на 30–35%.

Д. Зеелиг рассказал, что одним из важных факторов успеха компании стало устойчивое и комплексное развитие сельского хозяйства в нашей стране. Этому способствуют выгодные цены на аграрную продукцию. Предприятия активно инвестируют в модернизацию (внедрение современных технологий, рациональное использование удобрений, средств защиты растений, расшире-

ние посевных площадей и т.д.), а для этого нужны современные сельхозмашины.

Значительную роль в повышении спроса на продукцию CLAAS играет использование различных инструментов финансовой поддержки производителей при приобретении ими отечественной техники. Хороший эффект дают программы льготного кредитования Россельхозбанка и Сбербанка. Выгодные условия покупки сельхозтехники предлагает Росагролизинг: отсутствие предоплаты, срок лизинга — до восьми лет.

Чтобы покупатели могли воспользоваться льготными инструментами, необходим определенный уровень локализации производства на машиностроительном предприятии. Р. Бендиш подчеркнул, что на заводе в Краснодаре уже превысили запланированные показате-

ли. В каждом комбайне, выпускаемом на предприятии, около 8–10 т комплектующих произведены в России.

Поддержка сельхозпредприятий при покупке техники приобретает особое значение в связи с растущими ценами на металл и другие ресурсы. Р. Бендиш отметил, что CLAAS не может не ощущать влияния этого общего для всего рынка фактора, хотя и старается сдерживать повышение стоимости продукции за счет заключения с поставщиками долгосрочных договоров о закупке материала крупными партиями и т.д.

Безусловно, такой бурный рост производства и продаж связан с тем, что компания CLAAS год за годом подтверждает высокую технологичность и надежность своей техники. На пресс-конференции журналистам представили видеоматериал, в котором директор по качеству завода в Краснодаре Алексей Стрелков рассказал о том, как удалось добиться признания предприятия в Краснодаре лучшим во всем концерне по контролю качества продукции.

Все начинается с тестирования образцов стали в собственной измеритель-



но-испытательной лаборатории завода. Там изучают химический состав металла и его физико-механические свойства. В цех металлообработки на лазерную резку поступают только листы, полностью соответствующие указанным в сертификатах требованиям. На участке гибки работают автоматические машины и полуавтоматы. Специальные электронные устройства помогают осуществить настройку оборудования без ошибок. Затем оператор проверяет первую, среднюю и последнюю детали в партии, чтобы убедиться, что они выполнены в полном соответствии с чертежами. На этапе сварки используют технологические оснастки, позволяющие правильно расположить деталь в узле и обеспечить высокое качество выполняемых работ. Для автоматизации технологических операций на участке задействован робот. В цехе окраски установлен потолочный конвейер. Важно расположить детали на нем так, чтобы избежать дефектов. Для этого разработана технологическая инструкция, которую можно увидеть на большом мониторе. Процесс нанесения катафорезного грунта в цехе полностью автоматизирован, влияние человеческого фактора исключено. Краску перед использованием проверяют в лаборатории. Берут образец и окрашивают тестовую платину. Оценивают цвет, блеск, проводят тесты на эластичность, гибкость, адгезию и только после этого принимают решение о применении новой партии. После окраски детали поступают в цех сборки, где проходят семь этапов контроля качества. На мониторах указаны параметры, которые должны оценить сотрудники. На этапе продукт-аудита специалисты проводят выборочный контроль машин. При выявлении отклонений проверяют выпу-

щенную и находящуюся на конвейере технику. Назначают ответственного за устранение ошибки, в задачу которого входит разработка корректирующих мероприятий. Завершающий этап контроля — динамические испытания машины на испытательном треке, в ходе которых происходит обкатка комбайна и проверяется работоспособность всех узлов при движении машины.

Компания CLAAS постоянно инвестирует значительные средства в модернизацию предприятия. Р. Бендиш отметил, что за минувший год вложено около 1 млрд руб. Производственная площадь увеличена на 5 тыс. м<sup>2</sup>, удлинен потолочный конвейер, закуплено новое оборудование. Выпуску высококачественной продукции способствует и тщательный подбор персонала. Директор предприятия рассказал, что ООО «КЛААС» занимает высокие позиции в конкурсах рекрутинговых компаний, по праву считаясь одним из лучших работодателей в стране. В 2021 г. штат организации увеличили примерно на 33%. К концу года количество новых сотрудников превысит 700 человек. Отыскивать новые квалифицированные кадры становится все сложнее, ведь лучшие уже работают на заводе, подчеркнул Р. Бендиш. Поэтому «КЛААС» активно участвует в обучении и подготовке молодых работников: сотрудничает с учебными заведениями, приглашает студентов на практику, после которой они могут трудоустроиться на предприятие.

В России при ее масштабах важно не только организовать инновационное производство. Один из ключевых факторов успеха — крепкая дилерская сеть, подчеркнул Д. Зеелиг. Необходимо, чтобы рядом с каждым клиентом был дилер, который вовремя поставит запча-

сти и обеспечит профессиональное обслуживание техники.

— Мы гордимся тем, что даже в период пандемии наша дилерская сеть не только оперативно отвечает на все запросы клиентов, но и продолжает развиваться. Начали работать новые дилерские центры в Новосибирске и Воронеже, запланировано до конца года открыть центр в Подмоскowie. Наши партнеры вкладывают средства не только в оснащение помещений, но и в обучение сотрудников, повышение мобильности сервисных служб, чтобы в кратчайшие сроки обслуживать технику на полях, — отметил Д. Зеелиг.

Этому способствует внедрение таких технологий, как система TELEMATICS, которая обеспечивает оперативную передачу данных от клиента на центральный сервер, и система дистанционного обслуживания REMOTE SERVICE, позволяющая специалистам дилерского центра оценить состояние машин, находящихся в поле, чтобы при выезде для устранения неисправностей иметь нужный набор запчастей и оборудования. Благодаря такому подходу техника CLAAS стабильно работает в течение многих лет.

Руководитель сбытовой компании отметил, что в линейке техники CLAAS сегодня наибольшим спросом пользуются комбайны TUCANO серий 400 и 500. На пресс-конференции Р. Бендиша спросили, как изменился TUCANO с момента его создания и каких еще усовершенствований этой машины можно ждать в ближайшее время.

— Я стоял у истоков разработки комбайна. За минувшие годы значительно вырос уровень его автоматизации. При создании современных моделей были использованы знания, накопленные за весь период развития. Конца этому пути нет, как нет предела совершенству. Но можно с уверенностью сказать, что работа на комбайнах будет становиться все легче, эффективнее и комфортнее, — сказал Р. Бендиш.

Больше информации о технике CLAAS и заводе в Краснодаре можно узнать со страниц социальных сетей компании, где запущен новый проект «Качество. Создано CLAAS. Для Вас». В течение года в небольших видеоматериалах специалисты CLAAS, дилеры и фермеры будут рассказывать о том, как на предприятии производят технику, добиваются ее высокого качества и работают с клиентами.

Фото: CLAAS

ЖР

