



текст: Сергей АРБУЗОВ
фото: фирма-производитель

На проводе

Увеличение гарантии на UAZ Patriot, произошедшее в нынешнем году, стало возможным благодаря тому, что на Ульяновском заводе начали... экономить на входном контроле качества комплектующих изделий. Кроме того, теперь по-иному функционирует система выбора поставщика: ответственным лицам стало гораздо труднее «брать на лапу»

Сведения, доходящие до нас из Ульяновска, позволяют сделать вывод: отечественный автомобильный завод в состоянии выпускать конкурентоспособную продукцию, особенно если бороться приходится не с другими автопроизводителями, а исключительно с собственными недостатками. В прошлом номере мы рассказывали о том, как за счет адаптации к российским условиям японской системы Toyota Production Management и других изобретений капиталистическо-

го мира на УАЗе удалось изжить такие пороки, как воровство и прохладное отношение к делу. Однако для улучшения внедорожников этого оказалось недостаточно! Ведь еще надо было одолеть внешний фактор, а именно низкое качество комплектующих изделий.

И здесь заводчан снова выручил зарубежный опыт: на УАЗе перестали отслеживать качество поступающих на конвейер узлов и агрегатов и возложили эту обязанность на поставщиков. Однако какая же выгода поставщику от того, что он тратит дополнительные де-

нежки на контроль качества, увеличивая тем самым себестоимость собственной продукции? Оказывается, прямая. Дело в том, что ранее на УАЗе была принята программа, согласно которой «один поставщик — хорошо, два — лучше, а три — еще лучше». Но со временем стало ясно, что при таком подходе ни заказчик не имеет заинтересованности в поставщике (один уйдет — другие останутся), ни поставщик в заказчике — объемы поставок небольшие, много не заработаешь. Теперь концепция изменилась: за короткое время УАЗ ми-

нимизировал количество поставщиков, предложив им долгосрочные программы сотрудничества и более ощутимые объемы закупок. Сегодня контракты заключаются на три года. Попутно изменена схема выбора поставщика: многократно увеличилось количество критериев отбора, а люди, отвечающие за вынесение вердикта, уже не имеют непосредственного отношения к УАЗу — они представляют авторизованного аудитора Sollers. Кроме того, для защиты заказчика разработано несколько программ. Одна из них позволяет согласовывать механизмы ценообразования на комплектующие и предотвращает возникновение ситуации, при которой поставщик без объяснения причин может взвинтить цены. Вот если возросли затраты на сырье, тогда пожалуйста.

Не все поставщики оказались способны выполнить суровые требования УАЗа — сходу отсеялась треть. Самыми стойкими, что естественно, оказались зарубежные компании, в частности, Bosch, саратовский завод, который успешно работает уже 15 лет. Автор настоящей статьи имел удовольствие воочию убедиться в том, что производство на берегах Волги ничем не отличается от зарубежного, например, от размещенного в той же Германии. Собственно, хотя бы поэтому за топливную аппаратуру и проводку бортовой сети, устанавливаемую на «уазиках», можно не волноваться.



На конвейере по сборке жгутов проводов работают исключительно женщины — они демонстрируют большую способность к монотонному труду, аккуратность и прилежание. Мужчины либо выполняют более грубую работу, например, управляют складскими погрузчиками, либо функционируют на руководящих должностях



Все жгуты проводов проходят проверку на стенде. При обнаружении неисправности конвейер может быть остановлен



Наличие такой бирки говорит о том, что контролер несет ответственность за каждый разъем, провод, клемму

Несколько фактов о заводе Bosch в Саратове

- По итогам ежегодной оценки поставщиков комплектующих изделий на конвейер Ульяновского завода на высоте оказались лишь четыре компании, в частности, ООО «Роберт Бош Саратов», основанное в 1996 году на базе местного завода запальных свечей (ЗАЭС).
- Продукция завода поставляется не только на отечественные автомобильные предприятия (в том числе принадлежащие зарубежным фирмам), но и заказчикам со всех континентов, исключая Антарктиду.
- На предприятии действует 12-разрядная тарифная сетка, покрывающая все без исключения должности, в том числе и не имеющие прямого отношения к производству. Чем ниже долж-

ность, тем меньше разряд. К примеру, зарплата работника третьего разряда составляет примерно 13 000–15 000 руб. Средняя же зарплата по предприятию — около 23 000 руб.

■ Сотрудник имеет возможность повышать свою квалификацию, чтобы впоследствии претендовать на больший разряд. Шансы растут, если человек входит в т.н. круг перспективных сотрудников — их списки составляют руководители коллективов.

■ По традиции советского времени на ЗАЭС было инструментальное производство, которое сохранилось и по сей день. Здесь изготавливают плашки, необходимые для получения резьбы на корпусе «крупнокалиберных» свечей.

