



Импортозамещение и развитие экспорта литых изделий из алюминиевых сплавов

Развитие стратегического и технологического сотрудничества с иностранным партнёром.

Перспективные возможности по интеграции в глобальные цепочки поставок автокомпонентов и комплектующих промышленного назначения.

Локальный промышленный рынок России. Актуальное состояние и противоречия

- Отсутствие многоуровневой базы промышленных поставщиков, закрытость информации – и, как следствие, недооценённость собственного потенциала и ресурсов
- Неэффективное использование мер поддержки
- Выход на рынок новых игроков (ОПК, госсектор, смежные индустрии), диверсификация производственной программы
- Технологическое отставание/несоответствие международным стандартам СМК, профквалификации, программные продукты и пр.
- Устаревшее оборудование (до 95%), недостаточное развитие индустриальной и технологической инфраструктуры
- Отсутствие/отстающее развитие собственной базы НИОКР
- Отсутствие или недостаточность компетенций, квалифицированных кадров
- Менталитет руководителей/собственников «старой формации», не адаптированный к новым экономическим условиям и конкуренции на рынке

Актуальные задачи, стоящие перед участниками автопромышленного рынка России

- Углубление локализации и запуск проектов с глубокой переработкой сырья
- Развитие международной и межрегиональной кооперации между участниками
- Развитие стратегической и технологической кооперации с предприятиями из смежных отраслей (транспортное машиностроение, оборонный комплекс и т.д.)
- Выход на экспортные рынки
- Организация поставок на предприятия и поиск совокупного объёма для кейсов по продукции/новому оборудованию
- Модернизация предприятий и трансферт технологий
- Внедрение отраслевых стандартов и систем менеджмента, которые позволят отслеживать затраты, загрязнение, качество
- Решение задач по качеству, экологии, энергоэффективности
- Персонал: повышение квалификации и развитие системы подготовки кадров
- Формирование локальной испытательной базы и развитие НИОКР
- Эффективные финансовые инструменты
- Оптимизация затрат: эффективное налогообложение, логистика, ВЭД

Основные тренды по развитию международной кооперации в автопроме

- Выход на российский рынок и локализация иностранных поставщиков 2-3 уровня
- Развитие стратегической и технологической кооперации с глобальными производителями комплектующих, возможности по передаче оснастки под реализацию локального проекта
- Интеграция в глобальные цепочки поставок, дозагрузка локальных проектов экспортным объемом партнёра
- Локализация зарубежных и развитие локальных инжиниринговых компаний, подключение к проектам на этапе разработки продукта
- Развитие локальной технологической инфраструктуры и испытательной базы
- Поддержка проектов по развитию поставщиков TIER-n (развитие кооперации, обучение, технологические стажировки на ведущих зарубежных предприятиях отрасли, сертификация и т.д.)
- Поиск совокупного объема в автомобильной промышленности и смежных отраслях для кейсов по новому оборудованию/продукции, расширение географии поставок
- Освоение новых рынков и привлечение новых потребителей, субпоставщиков из смежных отраслей (ОПК, судо- и машиностроение и пр)

Локальные производители- стратегическое плечо иностранных инвесторов

Сильные стороны потенциальных поставщиков

- Высокое качество и конкурентоспособность производимой продукции в своем сегменте
- Высокотехнологичное оборудование по ключевым компетенциям
- Высокий уровень кооперации в сложившихся цепочках поставок
- Собственный НИОКР и оснащённая испытательная база
- Наличие развитой индустриальной инфраструктуры и промышленных активов, включая наличие свободных производственных площадей для запуска и развития новых направлений
- Наличие технических компетенций и технологий для применения в автопроме

Слабые стороны

- Организационные сложности по запуску и развитию новых направлений для выпуска новых видов гражданской продукции
- Ориентированность на небольшие серии выпускаемой продукции
- Отставание или отсутствие применения бизнес-процессов эффективных производств
- Высокая себестоимость
- Слабые компетенции в СМК, несоответствие требованиям потребителя
- Ориентированность на внутренний рынок
- Слабые технические компетенции (при организации выпуска инновационной продукции автомобилестроения)
- HR: отсутствие англоязычного персонала, подготовленных специалистов по внедрению и совершенствованию СМК

Новые точки роста для запуска и реализации новых проектов поставщиков в России.

Развитие индустриальной и технологической инфраструктуры

- Локализация критических технологий в автопроме и смежных индустриях
- Создание высокоэффективных производств с глубокой переработкой сырья
- Трансфер технологий, внедрение ноу-хау, комплексная модернизация процессов
- Развитие стратегической и технологической кооперации с иностранными партнёрами
- Выход на экспортные рынки
- Внедрение международных отраслевых стандартов и СМК
- Тесное взаимодействие с конечным потребителем в соответствии с требованиями
- Персонал: повышение квалификации и технических компетенций, соответствие отраслевым стандартам профквалификаций
- Формирование локальной испытательной базы и развитие НИОКР
- Оптимизация затрат: эффективное налогообложение, логистика, ВЭД

Сложности и особенности запуска новых предприятий по выпуску алюминиевых комплектующих в России

1. Процесс литья не является обособленным или конечным
 2. Потребность в литых изделиях создается на уровне конструирования изделия
 3. Пред- и постпроцессы не менее важны для получения качественного изделия
 4. Качество отливки определяется качеством исходного сырья, литейного оборудования и формной оснастки
 5. Конструирование оснастки, обслуживание оборудования, контроль качества требуют наличия подготовленного персонала на всех уровнях
- Поставленная задача может быть решена только на базе создания автоматизированных производств с широким использованием робототехники, средств контроля качества в процессе производства, создания комплиментарных процессов (сплавы, покрытия и т.д.)
 - Успешный запуск проектов наиболее эффективен при прямом контакте с конструкторскими отделами потребителей или технологическими партнёрами, начиная с уровня подготовки производства
 - Наличие систем проектирования оснастки и моделирования процессов литья
 - Особенное внимание к подготовке персонала всех уровней

Организация эффективного производства с глубокой переработкой сырья – курс на интеграцию в глобальные цепочки поставок.

Функционал поддержки проектов поставщиков.

- Подбор и аудит поставщиков для сборочных предприятий и поставщиков высших уровней
- Оперативное сопровождение проектов промышленных поставщиков «под ключ» в промышленных кластерах РФ с момента принятия решения об инвестировании до выхода на производственные мощности. Продвижение проектов на региональном и международном уровнях
- Анализ рынка и пред-проектные исследования
- Отраслевой консалтинг (формирование «портфеля заказов», углубление локализации, диверсификация бизнеса)
- Трансфер технологий «под ключ»
- Технологический консалтинг (разработка и сертификация продукта, подбор технологий и оборудования, материалов и т.д.), согласование продукта с заказчиком, разработка технической документации, подготовка производства к запуску новой продукции
- Подбор стратегических и технологических партнёров, контрагентов, субподрядчиков, поставщиков локального сырья
- Развитие потенциальных поставщиков: обучение, стажировки, тренинги

- НП «Объединение автопроизводителей России»
- ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ»
- ООО «Союз машиностроителей России»
- Ассоциация автомобильных инженеров (ААИ)
- OEM: Ниссан Мэнуфэкчуринг РУС, Форд Соллерс Холдинг, ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус, Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус, Трак Продакшн РУС, Вольво Восток, ГАЗ, АК Узавтосаноат
- Локальные и зарубежные производители комплектующих, оснастки, инструментов, поставщики сырья и оборудования
- Российские и зарубежные авто-и машиностроительные кластеры, отраслевые союзы и ассоциации
- Компании, предоставляющие сервисы и услуги для индустриальным инвесторам: банки, ВУЗы, испытательные центры и полигоны, юридические, строительные, логистические, консалтинговые компании, собственники и девелоперы индустриальной недвижимости, инвестиционные и финансовые структуры, страховые, инжиниринговые, клининговые, HR- компании, проектные бюро, сертифицирующие органы и др. непосредственные участники процесса оперативного запуска и развития инвестпроектов
- Представители отраслевых комитетов субъектов РФ, дипломатические структуры, российские и зарубежные институты развития, корпорации/агентства по экономическому развитию регионов

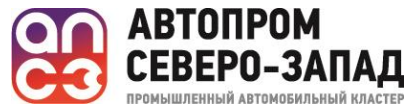
ПАРТНЁРЫ и участники проектов НАПАК



Контакты



Свиридова Майя Евгеньевна



*Директор Союза
«Автопром Северо-Запад»*



*Руководитель Комитета по
развитию малых и средних предприятий,
Национальная Ассоциация Производителей
Автомобильных Компонентов (НАПАК)*

Тел/Факс: +7 (800) 350 3880

Адрес: **Индустриальный парк «Марьино»,
г. Санкт-Петербург, г. Петергоф,
ул. Новые Заводы, дом 50, корпус 5, литера Д**

E-mail: m.sviridova@rusautoconnect.com