
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ КАК ПАРТНЕРЫ



– В 2016 году в рамках регионального форума «Линия успеха» вы получили награду «Лучший предприниматель года» как производственное предприятие. По каким критериям проходил отбор?

– В рамках конкурса экспертное жюри оценивало не только финансовые показатели деятельности компании, но и перспективную программу развития, наличие новых разработок, качество продукции, уровень социальной ответственности и т.д. Мы продемонстрировали новую структуру работы «Аутокомпонент Инжиниринг-2», которая гарантирует высокое качество и интеграцию производственных возможностей для создания инноваций на быстрорастущем рынке. В частности, компанией разработана обновленная ручка двери для LADA Vesta с внутренним модулем, который блокирует дверь во время удара. Это новая технология, которая до сих пор не была представлена в России.

И, конечно, важным залогом нашей победы стало появление почти 100 новых рабочих мест. Сегодня для региональной экономики – это один из важнейших показателей работы.

– Что такое успех лично для вас?

– В первую очередь, репутация. Для меня важно знать, что люди мне доверяют, что они абсолютно уверены в моей честности и порядочности. Успех – это стабильность, уверенность в том, что предприятие будет работать и завтра, и послезавтра, и через год, и через десять лет.

– Какие изменения произошли на «Аутокомпонент Инжиниринг-2» за последние два года?

– В 2015 году мы инвестировали около 2 млн евро в покупку нового оборудования: закупили пять новых литьевых машин и окрасочную линию. Увеличили штат сотрудников со 100 до 170 человек. Расширили число партнеров, заключили новые

контракты на поставки автокомпонентов. Сейчас активно работаем над оптимизацией цикла производства дверных ручек LADA Vesta. Первое время мы несли большие убытки по этому проекту, поскольку все детали производились в Италии. Транспортировка и прохождение таможи обходились безумно дорого, но мы поставляли оговоренные запчасти на АВТОВАЗ по тем ценам, которые были согласованы еще в 2012 г. Однако исправно выполнили все обязательства перед заказчиком, поскольку это наше главное кредо.

– Судя по масштабам перемен, кризис вас не сильно затронул?

– Кризис, о котором сейчас столько говорят, вызван не экономическими, а политическими причинами. Европа и США всеми силами стараются не допустить возвращения Россией статуса сверхдержавы. Но введенные санкции в большей степени бьют по тем, кто их ввел.



Несколько лет назад итальянец Джорджио Вердучи поверил в российский рынок и создал в Октябрьске компанию по производству пластмассовых автокомплекующих. Сегодня «Аутокомпонент Инжиниринг-2» активно развивается, наращивает производство, создает новые рабочие места. А сам Джорджио Вердучи по-прежнему уверен, что в Самарском регионе для бизнеса созданы весьма комфортные условия.

Например, в Италии за последние два года закрылось очень много предприятий, поскольку они были ориентированы на экспорт. В России же по-прежнему есть крупные внутренние проекты – строятся дороги, объекты инфраструктуры. Все это позволяет минимизировать ущерб от «санкционной войны» с Западом и при этом способствовать развитию отечественного производства.

– Ваша компания уже не первый год является поставщиком АВТОВАЗа. Как вы оцениваете новые изменения в руководстве завода?

– Думаю, что Николаю Мору придется очень непросто. К моменту его назначения завод оказался в тяжелой ситуации. Предыдущие управленцы допустили множество ошибок. Но самое главное, они не верили в русских людей, а предпочитали привлекать иностранных специалистов. Я тоже иностранец, но уже 36 лет работаю в России и знаю, что русские любят и умеют работать, что среди них много специалистов очень высокого уровня. Надеюсь, что новое руководство завода пойдет по другому пути и будет больше доверять местным топ-менеджерам, которые хорошо знают специфику рынка. Тем более что сейчас первоочередная задача завода – снижение себестоимости продукции и увеличение объемов продаж, а этого невозможно добиться без увеличения уровня локализации.

– «Импортозамещение», «локализация» – насколько для вас актуальны эти понятия?

– Я бы сказал, что это приоритетные направления нашей работы. Мы прекрасно понимаем, что LADA Vesta и XRay – это самые перспективные проекты АВТОВАЗа, которые определяют его будущее на ближайшую перспективу. Поэтому у нас уже есть проект по увеличению уровня локализации деталей для этих моделей. Мы готовы производить целую серию автокомпонентов, предложив при этом идеальное соотношение цена-качество. Я могу дать личную гарантию, что наши дверные ручки ничем не уступают тем, которые сейчас завод закупает в Венгрии или Румынии. По многим показателям мы их даже превосходим. На собственном производстве мы также стремимся к максимальному импортозамещению. Практически полностью перешли на отечественное сырье. Единственное, что закупает за рубежом – это оборудование.

– Недавно Тольятти получил статус «территории опережающего развития», предполагающий целый ряд преференций для малого и среднего бизнеса. Не задумывались об открытии производства непосредственно в Автограде?

– Нет, моя миссия – развивать действующее предприятие в Октябрьске, создавая новые рабочие места и расширяя производство. В ближайшее время планирую построить магазин-склад, а затем еще два корпуса на прилегающей к заводу территории для размещения новых литейных машин. Открытие производства в Тольятти означало бы начать все с нуля, отступить на несколько шагов

назад. Кроме того, я уже сроднился с Октябрьском. Мне нравится этот небольшой городок, где любой вопрос можно решить буквально за несколько дней.

– Как в провинциальном городе удается решить кадровый вопрос?

– Безусловно, это одна из основных трудностей. Рабочих найти нетрудно, а вот инженеры и грамотные топ-менеджеры на вес золота. Специалистов из Самары и Тольятти заманить в Октябрьск, к сожалению, непросто. На данный момент мы решаем вопрос за счет итальянских кадров. Они приезжают сюда несколько раз в год, чтобы передать опыт, поделиться новыми знаниями в сфере логистики, качества и производства. Недавно в Сызрани закрылся завод «Пластик». Благодаря этому мне удалось нанять несколько десятков опытных специалистов.

– Каким вы видите оптимальную модель сотрудничества бизнеса и правительства?

– Я рассматриваю государство как полноправного партнера и считаю, что мы должны помогать друг другу. Бизнес – это рабочие места, инновационные продукты, налоговые отчисления. Чем успешнее и активнее развивается предприятие, тем больше пользы оно приносит стране и региону. Но достичь успеха самостоятельно, без инвестиций и поддержки, очень сложно. Правительство страны и региона должно понимать, что чем больше оно вкладывает в бизнес, тем больше получает взамен. Наш успех – это ваш успех.