

# «ИВЕКО-УРАЛАЗ»

## НА РУБЕЖЕ СЕРЬЕЗНЫХ ПЕРЕМЕН

КОНСТАНТИН ЗАКУРДАЕВ ||||| ФОТО АВТОРА И «ИВЕКО-УРАЛАЗ»

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ИВЕКО-УРАЛАЗ» ДЛЯ ИТАЛЬЯНСКОГО УЧРЕДИТЕЛЯ СЛОВНО НЕ СУЩЕСТВОВАЛО. ОДНАКО НА НЕДАВНО ПРОХОДИВШЕМ В ПАРИЖЕ СОВЕЩАНИИ ДИЛЕРОВ IVECO ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ ОНО УДОСТОИЛОСЬ ОТДЕЛЬНОГО УПОМИНАНИЯ, ПРИЧЕМ ИЗ УСТ НЕ КОГО-НИБУДЬ, А САМОГО ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ ПАОЛО МОНФЕРИНО! ПРИ ЭТОМ РОССИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАРТЕ IVECO СТРАТЕГИЧЕСКИ БЫЛА ВЫЧЛЕНЕНА ИЗ КОНГЛОМЕРАТА СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И ПОЛУЧИЛА СТАТУС «ГЛАВНОГО РЫНКА», ТЕМ САМЫМ ВСТАВ В ОДИН РЯД С РЫНКАМИ БРАЗИЛИИ И КИТАЯ. ОБ ЭТОМ В ХОДЕ СОСТОЯВШЕГОСЯ В НАЧАЛЕ МАРТА ИНТЕРВЬЮ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ИВЕКО-УРАЛАЗ» **ВЛАДИМИР НОВИК**. ПОЧЕМУ Я АКЦЕНТИРУЮ НА ДАННЫХ ФАКТАХ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ? ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ СРАЗУ СТАЛО ПОНЯТНО, ЧТО СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ НАХОДИТСЯ НА РУБЕЖЕ КАРДИНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН. КАКИХ? ОБ ЭТОМ КАК РАЗ И ШЛА РЕЧЬ В ХОДЕ НАШЕЙ БЕСЕДЫ.



**ВЛАДИМИР НОВИК,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ООО «ИВЕКО-УРАЛАЗ»

– Владимир Леонидович, прежде чем речь пойдет о работе и перспективах совместного предприятия, давайте расставим все точки над «і» в вопросе взаимоотношений с итальянским учредителем, компанией Iveco.

– Я не могу сказать, что с момента основания совместного предприятия «ИВЕКО-УРАЛАЗ» и до самого последнего времени Iveco уделяло ему сколько-нибудь заметное внимание. Точнее, что уж там скрывать, внимания как такового не уделялось вовсе. Я вполне понимаю итальянцев: при годовом производстве более 200 000 грузовиков руководство компании просто не может себе позволить замечать тех, кто делает их менее тысячи. А мы долгое время были очень далеки даже от этого! Хотя, с другой стороны, несмотря на все трудности, СП всегда считалось образцо-

вым плательщиком. Более того, мы самостоятельно финансировали закупку комплектующих и производство автомобилей, никогда не прося помощи у итальянского партнера: вполне обходились кредитами, а последние полтора года так и вовсе без них. Поэтому все развитие совместного предприятия всегда лежало на нас, то есть на его дирекции, располагающейся в Миассе. Естественно, бесконечно долго так продолжаться не могло. И вполне закономерно, что в прошлом году случился кризис, от результатов разрешения которого во многом зависела наша дальнейшая судьба: кое-кто выдвинул тезис, что совместное предприятие в России итальянцам и вовсе не нужно. Были подготовлены соответствующие бумаги, которые в один прекрасный день легли на стол президенту Iveco

Паоло Монферино. Но не прошло и часа, как все они оказались в урне. С тех пор в отношении к нам произошли просто радикальные перемены!

– Почему же СП после стольких лет вдруг вновь стало необходимо итальянцам?

– Ответ на этот вопрос долго искать не надо – достаточно взглянуть на современное развитие российского рынка тяжелых грузовиков. Точнее, на развитие его потребностей. Как и любой другой европейский автопроизводитель, Iveco сейчас просто не успевает реагировать на все заказы со стороны российских перевозчиков. Почему? Дело в том, что в технологической цепочке любого серийного машиностроительного производства существуют узкие места, расширить кото-

рые для удовлетворения возросшего спроса без серьезных капиталовложений попросту нереально. Возьмем для примера компанию Cantoni, известную в Европе своими самосвальными кузовами. Мы с ней сотрудничаем уже несколько лет. Спрос вполне позволяет этой компании выпускать в полтора раза больше кузовов, чем сейчас, но на ее основном производстве сделать это при всем желании невозможно: не хватает мощностей для сварки и окраски. Поэтому перед Cantoni встала необходимость расширить узкие места, введя в строй дополнительные производственные мощности. И сделала она это не у себя в Италии, а у нас, на «ИВЕКО-УРАЛАЗе». В Миасс приходят панели бортов и днища, которые мы свариваем, а затем окрашиваем на собственном оборудовании.



ПОЛНОПРИВОДНЫЙ IVECO ТРАККЕР ПРОИЗВОДСТВА «ИВЕКО-УРАЛАЗ» С ДВУХСОСНЫМ ПРИЦЕПОМ-РОСПУСКОМ

С подобной проблемой расширения узких мест в настоящее время сталкивается подавляющее большинство европейских производителей грузовиков и надстроек, у которых перевозчики готовы покупать гораздо больше, чем те способны произвести. Такие компании, приняв решение нарастить выпуск, оказываются перед сложным выбором: или создавать новые производственные мощности у себя, или делать это в стране, где емкий, а главное, очень перспективный рынок для их продукции. Предпочтение обычно отдается второму варианту. И вовсе не потому, что рабочая сила на развивающихся рынках дешевле – это копейчаная, даже во многом умозрительная экономия, только из-за нее никто не будет переносить производство из страны в страну. Здесь гораздо важнее другие факторы. Например, если тот же российский рынок вдруг по каким-либо причинам рухнет, то компании гораздо проще будет закрыть завод и уволить рабочих у нас, чем в Европе. Если же российский рынок, напротив, и дальше будет расти, что более вероятно, то местная сборка станет все более рентабельной. Одним словом, плюсы расширения производства европейскими автопроизводителями путем строительства заводов в России налицо! Причем в данном случае Iveco в сравнении с конкурентами оказалась в более выгодной позиции – компании не требуется строить завод с нуля, он давно существует в Миассе и вполне успешно работает, нужно только уделять ему больше внимания, что и делается в последнее время. Не могу не отметить и еще один плюс, почему со стороны итальянцев интерес к нашему СП резко возрос: мы ближе к конечным заказчи-



ВЫПУЩЕННЫЙ В МИАССЕ СЕДЕЛЬНЫЙ ТЯГАЧ IVECO TRAKKER ПРЕДЫДУЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ С ПОЛУПРИЦЕПОМ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

кам, поэтому можем более гибко, более эффективно реагировать на их запросы и пожелания. А значит, отличаемся большей конкурентоспособностью по сравнению с другими европейскими автопроизводителями. Кстати, именно возможность создавать модификации грузовиков Iveco в соответствии с индивидуальными пожеланиями конкретных заказчиков позволила СП «ИВЕКО-УРАЛАЗ» развиваться все эти годы, несмотря ни на какие трудности и проблемы.

**– То есть совместное предприятие делало, делает и будет делать упор именно на разработку и выпуск специализированных модификаций? В этом и заключается основная стратегическая линия?**

– Во многом именно так! Судите сами: совместное предприятие специализируется на выпуске Iveco Trakker, этот же автомобиль предлагает заказчику российское представительство компании Iveco. Поэтому, чтобы не устраивать внутренней конкуренции, мы

де-факто взяли на себя изготовление полноприводных версий этого грузовика, которые составляют 90% от объема нашего производства. Причем СП делает не просто стандартные полноприводники, а во многом уникальные шасси, которые различаются длиной базы, типом кабины и многим другим оснащением. По сути, очень трудно найти похожие машины в двух разных партиях! Думаю, что ориентация именно на специальные версии шасси сохранится и в дальнейшем, тем более что именно такие шасси обеспечивают нам ценовое преимущество – они пусть ненамного, но дешевле аналогичных по характеристикам спецшасси, изготовленных в Европе, тогда как по отношению к стандартным заднеприводным шасси добиться подобного преимущества мы просто не в состоянии. Хотя в скором времени на предприятии грянут серьезные перемены, которые, вполне возможно, значительно изменят и модельный ряд, и принципы производства по сравнению с тем, что есть сейчас.

**– И что же это за перемены? Когда их ожидать?**

– Как я уже говорил, отношения между совместным предприятием и его итальянским учредителем в последнее время вышли на новый уровень. Если раньше Iveco не строило в нашем отношении абсолютно никаких планов, то теперь такие планы появились. И планы эти очень и очень смелые! По мнению итальянцев, через несколько лет мы должны будем ежегодно выпускать до 10 000 автомобилей, причем разных моделей! И это вполне реально: уже стартовала работа по строительству нового современного заводского цеха, в котором на первом этапе можно будет выпускать до 2000 грузовиков в год, а при дооснащении оборудованием и работе в две смены есть реальная перспектива выйти и на заявленные итальянским партнером цифры. Впрочем, даже если наши взаимоотношения с Iveco остались бы на прежнем уровне, этот цех мы начали бы строить все равно: нынешних площадей не хватает, СП на существующей



**Уважаемые господа!**

Торгово-промышленная компания „София“ рада представить Вам многофункциональные автомобили европейской сборки: Iveco Daily, Mercedes-Sprinter, Ford-Transit, Peugeot Boxer. На базе каждого из которых на производственных мощностях компании, изготавливаются четыре модификации микроавтобусов, предназначенных для решения любых транспортных задач по перевозке пассажиров. Микроавтобусы созданы с учетом всех требований эксплуатации в нашей стране: климат, дорожные условия, качество топлива, узкие улочки и пр. Все это нашло своё отражение в великолепной управляемости, экономичности ( 10-14л/100 км)

**тел. 8(8312) 295-99-41, 295-99-40  
моб. 8(904) 904-89-90, 8(920)253-93-46**

www.sofibus.ru

sofiabus@mail.ru

РЕКЛАМА





МОДЕРНИЗИРОВАННЫЙ IVECO TRAKKER, ПРОИЗВОДСТВО КОТОРОГО РАЗВЕРНЕТСЯ В МИАССЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ. ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАТРУНУЛИ ТРАНСМИССИЮ И КАБИНУ АВТОМОБИЛЯ

территории не может развивать полноценное кузовное производство, не может наращивать выпуск шасси. Ведь 800 автомобилей, которые предприятие должно изготовить в 2008 году, – это, по сути, предел для наших нынешних производственных возможностей!

**– Для того чтобы поставить окончательную точку в выяснении вопроса взаимоотношений с Iveco, поясните, кто же сейчас входит в состав СП? Ведь, насколько мне известно, «Автозавод Урал» более не является его учредителем?**

– Действительно, «Автозавод Урал», несмотря на то что его аббревиатура до сих пор сохранилась в названии совместного предприятия, вышел из состава учредителей. Акции СП, принадлежавшие «Автозаводу Урал», перешли во владение компании «Амальтея». Еще по 33,3% акций находятся у Iveco и «Газпрома», но последний готовится к их продаже, в результате чего эти акции распределятся так, что «Амальтея» и Iveco станут владеть совместным предприятием на паритетной основе. Думаю, что процесс перераспределения акций завершится до конца этого года. Кстати, тогда же предприятие сменит и свое название.

**– И как же оно будет называться?**

– Скоро Вы об этом узнаете. Одно могу сказать: «Автозавод Урал» в названии упоминаться больше не будет, зато в нем по-

лучат отражение названия Миасса и Турина, то есть городов, где находятся дирекции обоих учредителей.

**– Вы упомянули расширение модельной гаммы. Нельзя ли конкретизировать?**

– Когда в будущем году новый цех вступит в работу, мы сможем увеличить число сборочных линий с двух до девяти. Линейку выпускаемых трехосных модификаций Iveco Trakker пополнят модификации с колесной формулой 4x2, 4x4, 8x4 и 8x8, появятся версии с более мощным двигателем. Причем речь идет о новой модели тяжелого грузовика Trakker, которую мы начнем делать со следующего года. От той, что «ИВЕКО-УРАЛАЗ» выпускает сегодня, она отличается принци-

пиально новой коробкой передач, доработанными «раздаткой» и мостами, а также обновленной кабиной. Таким образом, расширив и обновив модельный ряд, СП реально сможет сделать запланированные на 2009 год 1356 автомобилей и наращивать их производство в дальнейшем. Кроме того, сейчас с Iveco мы обсуждаем возможность организации в Миассе сборки и других моделей – СП могло бы выпускать их ориентировочно в количестве 2000 шт. Но в данном вопросе нам с итальянской стороны еще предстоят продолжительные переговоры – слишком по-разному мы видим технологию изготовления этих автомобилей в цехах совместного предприятия.

**– Вернемся к кузовам. Если производственные мощности сейчас не позволяют выпускать широкую гамму надстроек, то, наверно, новый цех полностью решит данную проблему?**

– Прежде всего должен подчеркнуть, что мы не рассматриваем наши шасси как носители абсолютно любых кузовов. Ведь выпускаемый нами Iveco Trakker способен без проблем пройти миллион километров – это автомобиль интенсивной эксплуатации (например, самосвал, сортиментовоз или трубовоз), который будет работать без перерыва круглые сутки. А если на его шасси установить, скажем, автокран, который больше стоит, чем ездит, то лично я не вижу никакого смысла использовать для него именно наш автомобиль, который можно эксплуатировать с куда большей отдачей.

Что же касается производственных площадей, то сейчас их нехватка очень серьезно сдерживает производство надстроек! По сути, мы полноценно начали изготавливать только самосвальные платформы: сначала совместно с Cantoni, а позже и собственной конструкции. А те же сортиментовозы, которые пользуются не меньшим спросом, вынуждены делать в ограниченном количестве, часто отдавая их производство сторонним фирмам. Как отдаем на сторону производство и других кузовов, которые разрабатываем сами, но не имеем возможности изготавливать. Подобное положение дел невыгодно СП хотя бы потому, что это приводит к увеличению себестоимости конечной продукции и к перетеканию наших ноу-хау к конкурентам.

**– Но во всем мире считается, что гораздо выгоднее как раз приобретать кузова на стороне, а не делать самостоятельно.**

– Это действительно так, но лишь при двух условиях: подрядчик обеспечивает стабильное качество и стабильные цены. Возьмем уже упоминавшуюся самосвальную надстройку. Знаете, сколько изготовителей брались поставлять ее для нашего предприятия, прежде чем мы не отказались от их услуг и не стали изготавливать ее сами? Сейчас даже и не вспомнишь! А все почему? Да потому что подрядчики не могут выдерживать качество. Беда любого из них – в готовности сделать один образец в соответствии со всеми требованиями и допусками и абсолютной неготовности выдерживать качество после запуска в серию! Нас та-



ДЕЛАЕМЫЕ В МИАССЕ САМОСВАЛЫ УСПЕШНО РАБОТАЮТ ДАЖЕ В СУРОВЫХ УСЛОВИЯХ СЕВЕРА. ИХ УСПЕХ ВО МНОГОМ ОБЕСПЕЧЕН СВЕРХЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМОЙ ПОДОГРЕВА КУЗОВА

кой подход не удовлетворяет: «ИВЕКО-УРАЛАЗ» само так не работает и своим партнерам подобного отношения позволить не может. Другая беда – никто из тех, кто собирался поставлять нам самосвальные кузова, не был нацелен на долгосрочное сотрудничество. Выражается это в совершенно немотивированном, несмотря на все ранее достигнутые договоренности, повышении цен. Помню, звоню одному из таких партнеров, интересуюсь, почему стоимость их кузова возросла. Он мне отвечает так, как привык отвечать в подобных случаях всем остальным заказчикам: металл, мол, подорожал. И даже не удосужился подумать, что я тоже закупую металл и отлично знаю, дорожал он или нет! Одним словом, взаимоотношения с российскими поставщиками надстроек складываются трудно, поэтому мы взяли курс на их собственное изготовление. В производстве самосвалов СП добилось ощутимых успехов: без ложной скромности скажу, что наша платформа на сегодня одна из лучших среди всех, что изготавливают отечественные предприятия. А после постройки нового цеха «ИВЕКО-УРАЛАЗ» значительно расширит гамму продукции, в том числе и за счет надстроек другого назначения. Что же касается прочих комплектующих, используемых при производстве грузовиков, то здесь мы как раз стараемся увеличить круг сторонних поставщиков.

#### – Тем самым добиваясь локализации производства?

– Вот уж чего-чего, а цели максимально локализовать производство мы не ставим перед собой уже много лет. Хотя бы потому, что местные комплектующие по сравнению с импортируемыми давно не отличаются более выгодной ценой. А уж про качество (простите, что повторяюсь) и говорить не приходится. Даже от того, что мы закупили раньше у российских поставщиков, вынуждены отказываться. Возьмем для примера диски колес: раньше нам их поставлял один из местных производителей. И поставлял достаточно долго. Но в один прекрасный день от наших заказчиков пошел вал претензий на их низкое качество – происходил отрыв обода. То есть налицо было нарушение технологии производства. Естественно, мы сразу же перешли на



ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ГРУЗОВИКОВ, ВЫПУСКАЕМЫХ «ИВЕКО-УРАЛАЗ», ПРИМЕНЯЕТСЯ В КАЧЕСТВЕ СОРТИМЕНТОВОЗОВ

зарубежные диски: цены те же, а качество так даже выше, но главное – гораздо стабильнее. Одним словом, и в прежние времена отечественных комплектующих в наших автомобилях было немного, а теперь, чтобы их пересчитать, хватит пальцев одной руки. Даже будет с избытком. Загибайте: рессоры – раз, аккумуляторы – два, ну и добавим сюда еще украинские шины для некоторых модификаций автомобилей – три. Все! Почему дело обстоит именно так? Почему из тысячи возможных комплектующих мы закупаем в России только две позиции? Неужели на гигантских просторах нашей страны не найдется тех, кто может выпускать их на конкурентоспособном уровне? Вроде бы такие компании есть. Взять, к примеру, те же чувские рессоры: ведь может выпускать их предприятие и качество высокое поддерживать, и прочность выше, чем у конкурентов, обеспечивать, и цены не завышать. Но это, к сожалению, единичный случай! И что обидно: я говорю не столько о низком техническом уровне, влияющем на качество продукции российских производителей, сколько

о низком уровне сознания тех, кто эту продукцию выпускает. Почему в этом отношении не наблюдается никакого прогресса, для меня остается загадкой, на которую я не способен найти логичный ответ.

#### – А как обстоит дело с качеством выпускаемой продукции у самого СП «ИВЕКО-УРАЛАЗ»? Ведь предприятие тоже российское, пусть и частично...

– Любое предприятие обеспечивает качество своей продукции, опираясь на несколько составляющих. О том, что у нас жесточайший отбор комплектующих, я уже говорил. Еще могу сказать, что мы используем оборудование, которое позволяет нам соответствовать всем производственным требованиям Iveco. Во многом благодаря этим двум факторам мы сейчас позволили себе обходиться без мастеров по качеству, как обходились без них на заводах компании в Италии или Германии. Почему? Судите сами: брак в таком технически сложном продукте, как современный тяжелый грузовик, простым внешним осмотром не выявить – качество должно быть встроенным в производственный процесс, заве-



ТРЕХОСНЫЙ АВТОМОБИЛЬ IVECO ТРАККЕР С СОРТИМЕНТОВОЗНОЙ ПЛАТФОРМОЙ, КОТОРУЮ ЗАВОД САМОСТОЯТЕЛЬНО ОСНАЩАЕТ КРАНОМ-МАНИПУЛЯТОРОМ

домо гарантироваться в ходе проведения любых производственных операций. Краеугольный камень обеспечения качества продукции – опытный и обученный персонал.

Собрать под одной крышей полный штат высококвалифицированных рабочих нелегко в любом городе России, а тем более у нас. Ведь Миасс – крупный промышленный центр, здесь немало машиностроительных предприятий, поэтому чувствуется нехватка знающих свое дело сотрудников, причем как ИТР, так и рабочих. Особенно непросто дело обстоит со вторыми – они составляют 2/3 из 260 человек нашего общего штата, да и качество сборки напрямую зависит именно от них. Тем не менее благодаря хорошей по местным меркам зарплате, которую дирекция находит возможность регулярно индексировать, нам удалось создать крепкий профессиональный коллектив, в котором сотрудники дорожат своим местом. И кстати, многие из них непосредственно участвуют в приеме того или иного человека на работу. Любой рабочий, устраивающийся на «ИВЕКО-УРАЛАЗ», не сразу зачисляется в штат, а первое время работает по договору. И по истечении нескольких месяцев именно бригада решает, достоин он далее трудиться в ее составе или нет. За несколько лет нам удалось привлечь под свои знамена немало рабочих-профессионалов, ответственно относящихся к своему делу и способных выпускать автомобили, по качеству ни в чем не уступающие тем, что приходят в страну с европейских заводов Iveco!

Впрочем, с нашим производством Вы можете ознакомиться лично! Пройдите в цех, посмотрите, как работают наши сотрудники, какое мы применяем оборудование, в чем состоит производственный процесс. У нас полностью выдерживаются все технологии, мы обеспечиваем должное качество на всех этапах изготовления автомобилей. Поэтому совместному предприятию абсолютно нечего скрывать ни от прессы, ни от наших заказчиков!

*Я не стал отказываться от столь заманчивого предложения. И увидел немало интересного. Но об этом наш журнал расскажет в следующем номере, где будет опубликован репортаж о том, как в Миассе производят известные в Европе и России грузовики Iveco Trakker.*