

АКТУАЛЬНО  
ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ  
ПЕРВЫЙ ТОСТ: "ЗА ТРУБУ!"

С президентом - генеральным директором АО "АвтоВАЗ" Виталием Вильчиком беседует главный редактор ЗР Петр Меньших.  
ВИТАЛИЙ АНДРЕЕВИЧ ВИЛЬЧИК

Родился 14 ноября 1946 года в Витебской области. В 1970-м окончил Челябинский политехнический институт по специальности инженер-механик. С того же года на Волжском автомобильном заводе: мастер сборочно-кузовного производства, начальник участка, бюро, цеха, заместитель директора, директор СКП. В 1996-м назначен директором по производству ОАО "АвтоВАЗ", с 1999-го - вице-президент по производству, затем первый вице-президент. С января 2002 года - президент - генеральный директор ОАО "АвтоВАЗ".



Эти два года отмечены тем, что с главного конвейера сошел 21-миллионный автомобиль, открылось совместное предприятие "GM-АвтоВАЗ", собрана предсерийная партия автомобилей "Калина", открыты автосборочные заводы в Казахстане, на Украине, в Египте, Эквадоре, Уругвае.

В. А. Вильчик награжден советскими и российскими орденами.

ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

- Как вы оцениваете итоги прошедшего года? Продажи новых иномарок резко - в два раза - шагнули вверх, а у вас сократились...

- Совершенно не согласен с этим. Мы получили прибыль, превышающую уровень 2002 года. Автомобилей выпустили больше, чем было запланировано (699 889 шт.), а продали еще больше (717 673). Не считая того, что на предприятия внешней сборки (а у нас таких девять в России и восемь - за рубежом) поставили 177 087 сборочных комплектов. Так что если оценивать долю нашего рынка в 2003 году, то она не сократилась, а выросла.

То, что в России продали новых иномарок в два раза больше - прежде всего показатель реального роста доходов населения. В своих маркетинговых планах и исследованиях мы учитываем этот фактор. Именно поэтому активно заняты разработкой нового автомобиля, который пока называем "проект 2170"; запустить его в серию планируем уже в будущем году. Надеюсь, он удовлетворит требованиям взыскательного покупателя.

- На какую долю отечественного рынка легковых автомобилей рассчитывает АвтоВАЗ в ближайшие пять лет?

- Не ниже 40% - по количеству. Сегодня у нас побольше.

- Ну, а если заглянуть лет этак на десять вперед?

- Трудно что-то загадывать на такой срок. Тем не менее у нас есть план развития именно на десятилетие. Я бы не хотел раскрывать сейчас все карты. Вкратце - мы не собираемся останавливаться на 70-й серии, что придет на смену "десятой". Сейчас заняты проектом нового автомобиля класса D под условным индексом "2116". У нас уже есть ходовой образец. Экспериментируем и в малом классе, между "Окой" и "Калиной" - готовы прототипы. Хотим предложить недорогой автомобиль с хорошими потребительскими качествами для широкого круга покупателей. Он отдаленно похож на известный концепт "Ока-2", но все-таки другой. Одна из основных задач, которую придется решать в ближайшие пять-семь лет - новый силовой агрегат. Собственный или заимствованный - не так важно, главное - он должен состояться. Ведем разработки сами и одновременно ищем инвесторов с хорошим проектом. Читатели "За рулем" назвали автомобилем своей мечты полноприводный универсал. Именно такой автомобиль на базе ВАЗ-2111 принимал участие в пробеге "Евразия-2003" и показал себя только с лучшей стороны. Стоит ли ожидать появления этой машины на конвейере?

- С самого начала планировалось, что полноприводная модификация ВАЗ-2111 будет производиться небольшими сериями. Наши маркетингологи оценивают емкость этой ниши (при разумной цене) в 25 тыс. автомобилей в год, что близко к возможностям нашего опытно-промышленного производства. В этом году мы собираемся выпустить установочную партию таких автомобилей (50-100 штук), как для отработки технологии, так и для оценки реакции рынка. После этого сможем сделать выводы о реальном объеме производства.

ИМИДЖ - ВСЕ

- Как генеральный директор сформулируйте, пожалуйста, скажем, пять аргументов в пользу автомобиля ВАЗ. В перспективе - на те же ближайшие 10 лет.

- Вазовский автомобиль все равно будет дешевле, чем иномарка, и при покупке, и в эксплуатации, и в ремонте. Вот вам уже три аргумента. К тому же, безусловно, будет и лучше адаптирован к нашим дорожным условиям и к нашему топливу.

- Выходит, то, что сейчас в мире на первом плане - дизайн, комфорт, безопасность, для нас вещи второстепенные?
  - Нет, это совсем не так. Дизайну мы и сейчас придаем куда большее значение, чем недавно. Это видно по нашим новым моделям. То же можно сказать о новых цветах окраски, внутренней отделке. Особая тема - оснащение, опции. Мы готовы сегодня предлагать автомобиль с кондиционером, ABS, подушками безопасности, выполнять другие заказы покупателей. К сожалению, все это почти не востребовано. Может, дело даже не в цене, а в менталитете покупателей... Все дилеры, как один, заказывают только самые дешевые комплектации! Мы уже готовы, если запросит рынок, выпускать на конвейере до 100 тыс. автомобилей с усилителем руля. Конечно, цена увеличится. Но покупатели получают большой выигрыш в другом.
  - То есть сами покупатели требуют, чтобы ваша машина была, скажем так, примитивной?
  - Мы получаем огромное количество писем, где нас просят вернуться к автомобилям с карбюратором. Многих совершенно не интересуют требования по экологии - им нужно что-то предельно простое, что можно отремонтировать в поле. В то же время "Лада" сегодня - часто второй автомобиль в семье, где уже есть иномарка. Переднеприводную машину "десятого" семейства или "Самару" покупают для жены, взрослых детей.
  - У женщин больше развит инстинкт самосохранения, они особенно внимательны к вопросам безопасности. Не кажется ли вам, что автомобили ВАЗ безнадежно здесь отстали?
  - Не соглашусь с вами. За исключением, конечно, "классики", все наши модели удовлетворяют требованиям новых европейских правил. Мы проводим сертификацию по 94-му правилу ЕЭК, поскольку экспортируем свои модели в страны Европы. В конструкцию "десятки" внесен целый комплекс изменений, касающийся косо-фронтального удара, "Шевроле-Нива" получила четыре звезды, но мы хотим - пять. Кстати, сегодня "Челябинскпластик" делает руль, куда можно установить подушку безопасности водителя, мы подготовили новую панель приборов на "десятку" и "Калину", предусмотрев место для пассажирской подушки. Посмотрим, воспримет это рынок или нет.
  - Но пока что у российских моделей имидж дешевых, некачественных машин.
  - К сожалению. "Классика" в сегодняшнем виде - это тупиковая ветвь, ее сборку мы практически полностью передали другим предприятиям. Прекратили выпуск "восьмерки". На повестке дня - "девятка" и "99-я". Одновременно стараемся активно менять модельный ряд, выпускать автомобили с новыми потребительскими качествами. Вот в "Калине" подушки безопасности и электроусилитель руля будут базовыми, по заказам дилеров будем ставить ABS, кондиционер и т. д. "Калину" предстоит собирать на конвейере совершенно другого технологического уровня, чем прежние наши "нитки", и качество, полагаю, будет совершенно иным. Хотя не скрою - еще не начав производство, мы столкнулись с новой проблемой - это подбор персонала. Хотим пригласить людей со стороны, никогда раньше не работавших на автосборке, обучить их по-новому.
- КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ... И УХОДЯТ?**
- Насколько я знаю, новые производства, которые возникают в стране, активно переманивают ваших специалистов. Как вы к этому относитесь? Раздражает?
  - Нет, это нормальный процесс. Я их понимаю - больше в России и взять-то неоткуда. Тем более, что многие компании, прежде чем пригласить специалиста, советуются с нами.
  - Директор такого российского предприятия, как ваше, должен быть плоть от плоти завода, пройти все ступени или быть просто хорошим менеджером общего профиля?
  - Если бы у нас были сборочные заводы, типа тех, что на Западе (далеко ходить не надо - у нас под боком СП "Джи-Эм - АвтоВАЗ"), то не нужен Вильчик, который прошел все ступени, от мастера до гендиректора. Тут, скорее, требуется хороший специалист по экономике, с опытом финансиста и даже - юриста. Но если на такой завод, как наш, где сегодня 118 тысяч работников, взять человека со стороны - ему, чтобы вникнуть во все тонкости, потребуется несколько лет. На ГАЗе новые владельцы попросили остаться Николая Андреевича Пугина, у которого огромный опыт. Насколько я знаю, этот опыт востребован, он участвует в принятии всех решений.
- ЦЕНА УСПЕХА**
- У вас есть уверенность, что ВАЗ будет всегда?
  - Стопроцентной, конечно, нет. Нас душат наши же естественные монополии: довели уже до того, что мы вынуждены покупать металл за рубежом! Сейчас опытная партия холоднокатаного оцинкованного листа - 120 тонн - идет из Южной Кореи. Поставка его за тысячи верст обходится дешевле, чем из Липецка или Череповца. Не одни металлурги нас загоняют в угол - вот передо мной новые тарифы: тепло дорожает на 30%, повышается плата за железнодорожные перевозки, жду "хороших" новостей от Чубайса... Вы думаете, это лично я решаю, поднимать цены на автомобили или нет - это за меня уже другие решили!
  - А за рубежом ваши автомобили будут продаваться?
  - Конечно. Я не представляю себе, чтобы АвтоВАЗ ушел с экспортного рынка. Работая там, мы должны удовлетворять их требованиям по качеству, безопасности и т. д. Это - как в чемпионатах мира: если не участвуешь, не можешь сравнить свои достижения с лучшими, нет шансов хоть когда-нибудь вырваться вперед. Надеемся на рост экспортных продаж с выходом "Калины".
  - Наш Дальний Восток, кажется, совсем забыл, что такое "российский автомобиль". Собираетесь ли возвращать утраченные позиции?

- На совещании, где принимали Концепцию развития автопрома, президент дал поручение - вернуться на дальневосточный рынок. В прошлом году мы решили взять на себя расходы по транспортировке машин в отдаленные районы. Это позволило выровнять цены: сегодня "Самара" в Москве, Норильске и Владивостоке стоит одинаково. Интерес со стороны дальневосточного покупателя, отвыкшего от отечественных автомобилей и "левых" рулей, есть, продажи "пошли", и мы планируем реализовывать за Уралом до 15% всех наших машин.

- Насколько я вижу, вы в прекрасной физической форме...

- Занимался легкой атлетикой, коньками, играл в баскетбол за сборную института, потом завода. Затем увлекся автоспортом, участвовал в разных кольцевых гонках...

- Так скажите как спортсмен - что надо делать, чтобы возродить российский автоспорт? Увидим ли мы когда-нибудь на чемпионате мира по ралли "Ладу"?

- Сегодня есть твердое понимание того, что надо вкладывать деньги в развитие профессионального спорта, готовить пилотов и машины, участвовать в соревнованиях мирового и европейского уровня. Все, конечно, стоит больших денег. Но это - необходимая составляющая имиджа марки. У нас перед глазами пример КамАЗа - предприятия, имя которого сегодня благодаря победам в ралли "Париж-Дакар" знает весь мир.

- И последний вопрос: что для вас АвтоВАЗ?

- Это, конечно, не только место, где я зарабатываю на жизнь для себя и своей семьи, это - вся моя жизнь. И я каждый день чувствую за него ответственность, за коллектив, который мне доверяет такое большое дело. Знаете, у нас есть такая традиция. Первый тост, который поднимаем на всех праздниках, звучит так: "За трубу!". В смысле, что пока она дымит - завод работает; значит, все у нас будет хорошо.

ИТОГИ РАБОТЫ ОАО "АВТОВАЗ" В 2003 ГОДУ

20032002Изменение, %

ОАО "АвтоВАЗ", Тольятти699 889703 04099,6

в том числе:

ВАЗ-2104311 38744 69125,5

ВАЗ-2105332 44623 487138,1

ВАЗ-2106113-

ВАЗ-2107164 001131 195125,0

ВАЗ-2108, 2108367810 0696,7

ВАЗ-2109, 2109366 03968 98895,7

ВАЗ-2109976 09374 325102,4

ВАЗ-2110, 2110287 88681 403108,0

ВАЗ-21213 "Нива"40 14465 26161,5

ВАЗ-2110331 71936 65686,5

ВАЗ-211124 47738 58463,4

ВАЗ-211275 13858 371128,7

ВАЗ-211420 7103104667,2

ВАЗ-211556 70250 174113,0

Остальные12 46916 619

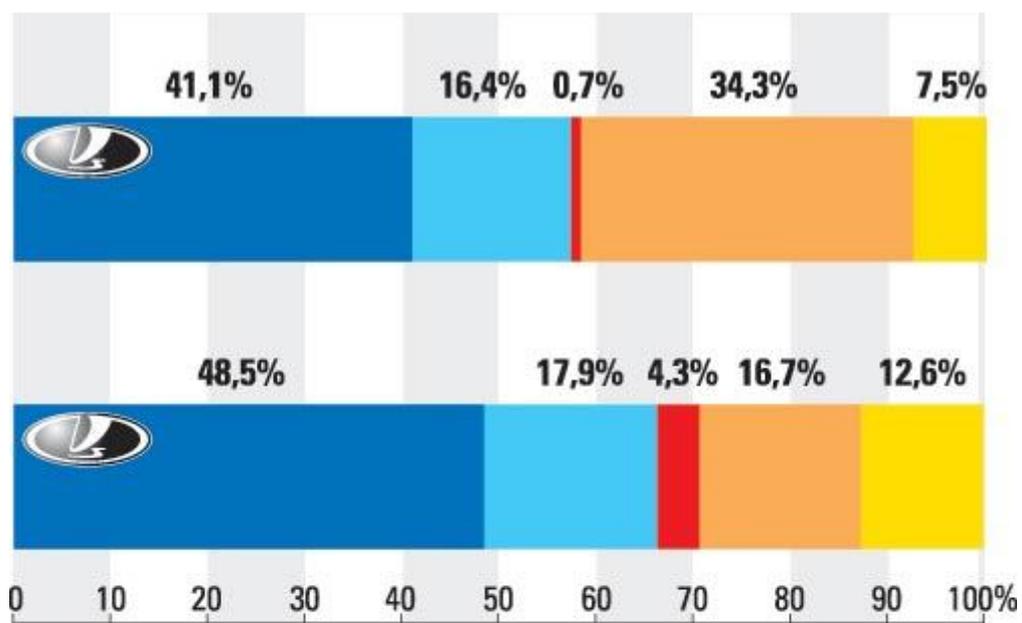
ОПП (в том числе):

ВАЗ-21317320926879,0

ВАЗ-21103-M28742439117,8

ВАЗ-212014441328108,7

ВАЗ-21045603170135,4



- новые ВАЗы
- авто других российских марок
- иномарки, произведенные в РФ
- подержанные иномарки
- новые иномарки