

С НОВЫМ АВТОМОБИЛЕМ

Как уже сообщал „ВА“, 26 июня на тольяттинскую землю высадился десант журналистов ведущих европейских газет. Четыре дня наши коллеги из Германии, Австрии, Голландии, Швеции знакомились с жизнью города, Автограда. Но самый большой интерес к АвтоВАЗу. Они побывали в основных подразделениях, НТЦ, музее завода. Встречались с техническим директором и профсоюзным лидером. Завершающий акцент поездки был проставлен 30 июня, когда журналисты в течение почти полутора часов задавали вопросы генеральному директору ведущего автозавода России. Вопросы, которые, если можно так выразиться, касались международной жизни АвтоВАЗа: каковы взаимоотношения этого российского автогиганта с другими автомобильными концернами мира; есть ли у ВАЗа кредит доверия, и оборачивается ли он денежными кредитами; наконец, как АвтоВАЗ относится к появлению на русском авторынке конкурентов из западных стран и Японии... Наши гости, конечно же, не предполагали, что их высокий собеседник на ту пору наверняка был озабочен другими, крайне нервными внутренними проблемами, выход из которых—уже не первый вынужденный отдых части вазовского коллектива.

Правда, Владимир Васильевич позволил себе пошутить: „У меня есть финансовый директор, финансов вот нет. Только вы меня там, на Западе, не выдавайте“. К сожалению, в этой шутке правды больше, чем хотелось бы. И все-таки завод ищет выход, он не собирается отказываться от своего будущего. С этой точки зрения ответы нашего генерального представителя несомненный интерес и для самих вазовцев.

—Выпуск такого большого семейства автомобилей автозавод не в состоянии финансировать самостоятельно, без кредитов. Какая ситуация с кредитами на АвтоВАЗе?

—Ни один завод не может выпустить новый автомобиль без опоры на кредиты. Если раньше нам давали кредиты только под гарантии Внешэкономбанка, то в последнее время АО „АвтоВАЗ“ получает кредиты напрямую. Один из таких мы получили сравнительно недавно во Фран-

ции; финансовый директор господин Глушков сейчас находится в США, ведет переговоры с двумя американскими банками о выдаче кредитов, он звонил мне вчера, докладывал, что переговоры идут успешно. Но мы пользуемся и кредитами отечественных банков. В частности, месяц назад оформили в Сбербанке кредит на 150 млрд. рублей. Это стало возможным недавно, когда снизилась учетная ставка Центрального банка, до этого кредитные учетные ставки в России были невозможными—220-240 процентов годовых (гости только головами покачали—ред.)— к сожалению, пока еще нельзя брать долгосрочный кредит в рублях.

—Что можете сказать о совместной работе с другими фирмами?

—С сентября прошлого года продолжаются переговоры с „Дженерал Моторс“. Мы взяли обязательство на период переговоров не вести „двойной игры“ с другими фирмами. Переговоры носят конфиденциальный характер, могу лишь сказать, что позиции наши сближаются. Есть с обеих сторон стремление достичь конкретного результата, то есть прийти к генеральному соглашению.

—Хотя бы ориентировочно, когда его можно ожидать?

—Надеюсь завершить переговоры в сентябре.

—Мы слышали, что аналогичные переговоры велись с „Фиатом“?

—Переговоры с „Фиатом“ касались автозавода в Елабуге. Но в России на ту пору пришелся взрыв национальных страстей, Татария заняла особую позицию, которая в конечном счете не позволила решить вопрос. Сейчас положение изменилось, мы вернулись к проекту в Елабуге, правда, пока без „Фиата“, даже подписали контракт, по которому обязуемся сделать объект производства и технологию.

—Мы слышали, что 23 июля пройдет собрание акционеров.

—Действительно, на нашем пути к приватизации это один из важнейших шагов. Мы продали большое количество акций коллективу, но, по сути, 50 процентов акций еще находилось в руках государства. Подготовлен проект второй эмиссии, пос-

ле которой в руках государства нашей собственности не будет. Мы подписали с известной аудиторской фирмой „Прайс Уотерхаус“ контракт, по которому она на собрании акционеров обязана доложить содержание нашего баланса.

—Мы желаем, чтобы переговоры с „Дженерал Моторс“ прошли успешно и доверительно. Но что вы предпочитаете получить в результате: совместно созданный автомобиль или техническое соглашение „Дженерал Моторс“?

—Я бы хотел иметь прежде всего новый автосборочный завод и развитую инфраструктуру для этого завода. Потому что за ВАЗ-2110 на уже имеющейся заводской площадке невозможно поставить на производство следующую модель. Все плотно застроено, тесно так, что дышим воздухом, который сами же выдохнули. Нужны площади для освоения новых технологий, с отказом от подвесных конвейеров. „Д. М.“—это способ инвестирования прежде всего.

—О какой сумме идет речь?

—О большой сумме. Между прочим, если российская компания (к АвтоВАЗу это не относится) обращается в иностранные банки за кредитами, те предоставляют его лишь на сумму капитала, которым компания владеет. Для остального мира пропорции иные: на твой миллион дают два, а то и три. В этом смысле альянс с „Д. М.“ открывает иные возможности кредитования.

—Не отразится ли стоимость кредитов, взятых под новый завод, на цене автомобиля, который вы выпускаете?

—Мы ожидаем, что цены на нашу продукцию будут расти. Но капиталовложения, направленные на выпуск нового автомобиля, не должны увеличивать себестоимость сегодняшних „Жигулей“. Тем более, что надо учитывать: народ в России живет бедно, и если поднимать цены, то можно вовсе лишиться рынка сбыта.

У нашего проекта есть президентская поддержка, и если поднимать цены, то можно вовсе лишиться рынка сбыта. У нашего проекта есть президентская поддержка, и если поднимать цены, то можно вовсе лишиться рынка сбыта.

В ДРУГОЙ КЛАСС

—Ожидает ли АвтоВАЗ сокращение рабочей силы?

{ —Да, это неизбежно. Другое дело, как это провестись. У нас создан Фонд занятости, куда мы перечисляем средства, на которые, в свою очередь, создаются новые рабочие места. Как правило, эта работа связана не с автомобильным производством, а с социальными нуждами. Так, в этом году предполагаем запустить большой, закупленный в Финляндии мясокомбинат, он способен перерабатывать

заводы в год выпускают около 900 тысяч машин. Примерно треть мы продаем за рубежом. Разделите 15 млн. на 600 тысяч, и получится, что простая замена может состояться раз в 20 лет. Столько автомобилей эксплуатироваться не может. Поэтому надо или выпускать больше, или больше завозить. А ставить препоны на ввоз автомобилей—это подвергать опасности население своей страны. Кроме того, в свое время нас пустили в рынок на общих основаниях, ни в одной стране не

ми...). Но уходить с этих рынков мы не собираемся, поэтому часть обычных экспортных поставок повернули туда. Но не могу не заметить: в тех регионах, где давно уже покупают подержанные иномарки, люди предпринимают огромные усилия, чтобы приобрести наши „Жигули“.

К этому надо было прийти опытным путем. Ведь подержанная машина—это горе, а не эксплуатация, тем более в наших условиях, где не дороги, а направления. „Жигули“ сконструированы именно под такие условия. „Наездники“, как мы их называем, это не понимают теоретически. Зато теперь в массовом порядке осознали практические.

—Я хотел бы подсказать, как выгодно продавать автомобили. Надо каждые два года ставить в поток новую модель. Ну а если серьезно—может ли АвтоВАЗ сократить сроки запуска нового автомобиля?

—Чтобы создавать автомобиль в очень коротком режиме, мы организовали научно-технический центр с производством, испытательным полигоном. Он уже сегодня может создавать ежегодно по новому автомобилю.

В свое время мы ставили перед собой задачу каждые 5 лет ставить на производство очередной новый автомобиль. Кстати, средний срок у японцев на „Тойоте“—4 года, у французов—5, американцев—6 лет.

НТЦ потребовал огромных капиталовложений. Но сокращение сроков уже в производстве—это еще более дорогое удовольствие, очень внушительные капиталовложения. Но мы стремимся к сокращению этих сроков.

—Если к сентябрю ваши переговоры с „Д.М.“ не увенчаются успехами, ваши действия?

—Мы делаем все, чтобы иметь возможность реализовать наши планы самостоятельно. На последнем нашем техническом совете утвердили дизайн, другие параметры автомобиля, с которым мы переходим в другой класс. На создание этой машины в нынешнем году мы уже затратили около 6 млрд. рублей и 5 млн. долларов.

Р. МАРКОВА.
Фото Ю. Михайлина.



\$ тонн мяса в смену; строится два больших холодильника; запустили завод по производству кирпича... В этих дочерних и АвтоВАЗу предприятиях 100 процентов нашего капитала.

На дорогах России немало иномарок. До постановки на производство своей новой модели вы пытались как-то воздействовать на правительство, чтобы за-от конкурентов?

и мы считаем, что так делать было бы неправильно. По очень простой причине. У нас в России сегодня в эксплуатации 15 млн. автомобилей. Все наши

было дискриминационных отношений к нашему автомобилю. Считаю, мы себя должны вести соответственно.

—Какое число потребителей „Лад“ на внешнем рынке?

—Мы в этом году несколько сократили объем продаж, как я уже говорил, с 300 тысяч до 230. Впервые. Мы исходили из следующего. В прошлом году 97,3 процента автомобилей из предназначенных для Советского Союза разошлось в России. И огромным территориям: Казахстану, Украине и т. д.—досталось совсем ничего (тут сыграли свою роль введение собственных валют, трудности с платежа-

Нам пишут

„...не, как можно на конвейере ввести индивидуальное нормированное задание. Ведь мне никто не дает сделать „лишний“ кузов. Если же мне попадут одни „гробы“, значит, я недополучу доплату за выполнение нормированного задания. А сейчас кузова идут, действительно, как 1, гробы“, с массой дефектов. А у меня форматив в смену 2,7 дефекта. Кто же установил такой норматив, чем он руководствовался?”

И теперь за то, что я не сдаю кузова контролеру, написали распоряжение, согласно которому меня лишили доплаты за выполнение нормированного задания и качества за месяц, отстранили от выполнения 70-й операции. Прогульчиков Ш пьаниц так не наказывают. Еще такое распоряжение—и прощай завод. Обидно.

А. ИВАНОВ,
I рабочий бригады № 181 цеха № 42-3.

Тяжба вокруг дефектов

Уважаемая редакция!
Решил вам написать еще одно письмо. Первое я писал в декабре 1992 года, в нем шла речь о том, почему меня необоснованно наказали. Вы сообщили, что мое письмо было направлено в юридическое управление АвтоВАЗа, но ответа оттуда я не получил.

Обращаюсь к вам вторично, поскольку имеет место та же история. Дело в том, что вся работа по рихтовке черного кузова разбита на тридцатую операцию (обработка крыльев и задней стойки) и семидесятую (устранение дефектов, отмеченных контролером). Но эти формулировки слишком расплывчаты. Скажите, зачем я должен переделывать стойку, когда ее необходимо „довести до ума“ на тридцатой операции, где рабочему уже

оплатили за труд? В моем понимании дефект—это когда появляется трещина или раковина.

В апреле ввели учет кузовов, зашедших в накопитель. Кузова, на которых я работал, заходили в основном с грубыми дефектами, которые нельзя было устранить в линии. Отказывался я переделывать после первого технологического перерыва дефектные стойки. Об этом предупредил бригадиров и мастера бригады.

Когда подал заявление в конфликтную комиссию, начальник участка М. И. Карелов обвинил опять же нас, рабочих, что стойки мы должны доделывать в линии. Комиссия была собрана, но не в полном составе, из 5 человек пришли 3, двое проголосовали за отмену наказания.

а третий, чтобы оставить в силе распоряжение, предложил спросить четвертого, поскольку тот в курсе событий. Но тут вмешался предцехкома (я не член профсоюза), решили собрать комиссию в полном составе, для чего необходимо ждать возвращения из отпуска пятого члена.

И пошло, и поехало. За то, что мы отказались работать с личным клеймом качества, начались репрессии со стороны начальника участка. С этой целью каждый день у нас берут на проверку кузов, и при обнаружении каких-либо отклонений пишут распоряжения по цеху. А вдобавок за отсутствие клейма за культуру производства ставят единицу, в результате, мы недополучим премию за качество.

И еще хотелось бы услышать объясне-