



АНДРЕЙ ПАНТЮХОВ: «ПЛАНИРУЕМ ПРОДОЛЖИТЬ ИГРАТЬ ПЕРВУЮ СКРИПКУ НА РОССИЙСКОМ ШИННОМ РЫНКЕ»

ПОВОДЫ, ПО КОТОРЫМ МЫ ВСТРЕЧАЛИСЬ С АНДРЕЕМ ПАНТЮХОВЫМ, ВСЕГДА БЫЛИ МАКСИМАЛЬНО ОПТИМИСТИЧНЫ. НА ЭТОТ РАЗ С МОЕЙ СТОРОНЫ ПРЕВАЛИРОВАЛ ИНТЕРЕС К СИТУАЦИИ, В КОТОРОЙ ПРОДОЛЖАЕТ (И ЭТО КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО) СВОЮ РАБОТУ ШИННЫЙ ЗАВОД, РАСПОЛОЖЕННЫЙ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ГЛАВА ТЕПЕРЬ УЖЕ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ IKON TYRES АНДРЕЙ ПАНТЮХОВ БЫЛ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОПТИМИСТИЧЕН И С УВЕРЕННОСТЬЮ ГОВОРИЛ О БУДУЩЕМ □ БЕСЕДОВАЛ СТАНИСЛАВ ШУСТИЦКИЙ □ ФОТО IKON TYRES

❑ НАСКОЛЬКО СЛОЖНЫМ БЫЛ ПЕРЕХОД ОТ ПРОШЛОГО К НАСТОЯЩЕМУ? И НЕ БЫЛО ЛИ СОМНЕНИЙ О БУДУЩЕМ?

❑ Переход был непростым, и сложнее всего было переживать длительный период неопределенности: сделка по приобретению компанией «Татнефть» активов завода Nokian Tyres была завершена только в конце марта нынешнего года. Ни менеджмент, ни рядовые сотрудники до этого момента не знали, чем закончится эта история. В то же время мы прекрасно понимали, что нельзя сидеть сложа руки в ожидании решения, которое примет наш бывший акционер, а нужно приложить все усилия к тому, чтобы обеспечить работу завода в автономном режиме. Как только мы узнали о намерениях акционера по продаже бизнеса, еще не зная о том, кто будет новым собственником, мы начали работать в этом направлении. Уже тогда нами была запущена большая программа по локализации, в которую входило более сотни различных проектов. На сегодняшний день большая часть этих проектов, связанных с локализацией, успешно завершена и завод работает в автономном режиме.

❑ ЛЮБОЕ СОВРЕМЕННОЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, А ИМЕННО ТАКИМ ЯВЛЯЕТСЯ ЗАВОД IKON TYRES, В БОЛЬШОЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСИТ ОТ УРОВНЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ПРОЦЕССОВ. КАК ОБСТОЯЛО ДЕЛО С ЭТИМ ВОПРОСОМ?

❑ Разумеется, для любой автоматизации требуется софт. Сложность состояла в том, что не было одного решения для каждой системы. Какие-то системы уже были ло-

кальными, и их работа не зависела от программного обеспечения концерна, с некоторыми системами мы перешли на собственные решения. Все задачи решались постепенно и различными инструментами, но важнее всего было сохранить высокий уровень автоматизации самого производства, то, чем всегда славился наш завод.

❑ НА ТАКОМ ПРЕДПРИЯТИИ, КАК IKON TYRES, ВАЖНЫ НЕ ТОЛЬКО РОБОТИЗИРОВАННЫЕ ЛИНИИ, НО И СПЕЦИАЛИСТЫ, КОТОРЫЕ НА НИХ РАБОТАЮТ. УДАЛОСЬ ЛИ В СТОЛЬ СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД СОХРАНИТЬ КОЛЛЕКТИВ?

❑ Несмотря на то, что сотрудникам период неопределенности дался нелегко, практически все были готовы идти до конца и разделить свою судьбу с судьбой завода. Причем не только ключевые сотрудники предприятия, но почти весь коллектив. В этом нет ничего удивительного: многие работают здесь более десяти лет, а кто-то с самого запуска производства – то есть почти 20 лет. Мы, со своей стороны, старались обеспечить сотрудников работой, что давало возможность выплачивать зарплату даже несмотря на простои, связанные с резким падением производства и продаж продукции. Главный итог: мы смогли сохранить команду. Оборудование, программное обеспечение – это все решаемые задачи. Главное, чтобы были компетентные, вовлеченные в процесс и преданные делу люди. У нас работают именно такие.

❑ ЧТО КАСАЕТСЯ ПЕРСОНАЛА, АБСОЛЮТНО С ВАМИ СОГЛАСЕН. НО ЕСЛИ ВЕРНУТЬСЯ НЕПОСРЕД-

СТВЕННО К ПРОИЗВОДСТВУ, НЕТ ЛИ ТРУДНОСТЕЙ С ПОСТАВКАМИ КОМПОНЕНТОВ И НЕ ОПАСАЕТСЯ ЛИ ВЫ ВОЗМОЖНЫХ ПРОБЛЕМ С ОБСЛУЖИВАНИЕМ ОБОРУДОВАНИЯ?

❑ Если говорить о компонентах, то вопросы решены в той части, которая позволяет нам продолжать бесперебойную работу. Сегодня мы используем для производства шин омологированное сырье от проверенных поставщиков.

«Палитра» компонентов, которые мы применяем, очень богатая, и в ней сохраняется большая доля импортных материалов. Понятно, что поставки нам стали обходиться дороже, а пути получения сырья – сложнее, но мы решили все вопросы, связанные с логистическими цепочками, схемами платежей и тому подобными нюансами. Не буду скрывать, сложностей в этих вопросах много, но мы стараемся их оперативно решать. Когда летом прошлого года мы со специалистами отдела закупок анализировали ситуацию, то со статусом проблемных у нас проходило 42 наименования, а сейчас такой позиции просто нет. Сегодня мы полностью обеспечены сырьем и материалами.

Что касается оборудования, то опасений, связанных с его обслуживанием, нет. Возможны локальные сложности, связанные с уходом с рынка производителей оборудования и отказами в поставках запасных частей, но серьезной проблемой это не станет. У завода всегда был и в настоящее время есть огромный запас запчастей. Но главное состоит в том, что работа по локализации запасных частей и оптимизации обслуживания оборудования была начата еще лет десять назад. Это

было связано с планами по повышению эффективности работы всего комплекса. За это время наши специалисты научились ремонтировать многие виды оборудования – тогда финские специалисты очень удивлялись тому, что мы успешно восстанавливаем те узлы и агрегаты, которые они просто заменяли. Благодаря такому экономному и рачительному отношению нынешняя ситуация нас абсолютно не пугает.

❗ СЕЙЧАС МНОГО ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ОТКРЫВАЮТ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ТАК ЛИ ЭТО ОТНОСИТЕЛЬНО IKON TYRES?

❗ Безусловно! Мы столкнулись с серьезными трудностями, потеряли значительную часть своего объема производства, но зато обрели и новые возможности. Во-первых, мы сейчас можем направить все мощности на удовлетворение спроса на российском рынке – раньше мы в большей степени были ориентированы на экспорт, и российские продажи ограничивались квотой, определяемой финским концерном. Сегодня мы воспользуемся открывшейся возможностью. Во-вторых, мы сейчас разрабатываем бизнес-стратегию, в рамках которой рассматриваем новые направления экспортных поставок. В первую очередь это будут дружественные и нейтральные страны. Автомобили есть везде, а значит и потребность в качественных шинах существует – этой возможностью мы тоже воспользуемся. В нынешнем году мы работаем на низком уровне загрузки производства, но уже в следующем году этот уровень значительно повысится. Наша стратегия развития как раз и направлена на то, чтобы полностью загрузить производственные мощности.

❗ ВАЖНО, ЧТОБЫ И СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СООТВЕТСТВОВАЛА СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПЛАНМ ЗАВОДА...

❗ Ситуация на рынке достаточно интересная с точки зрения развития спроса и предложения. Спрос со стороны потребителей оказался достаточно устойчивым, и мы предполагаем, что в этом году рынок повторит показатели прошлого года. Например, по летней линейке шин ни у нас, ни у дистрибьюторов почти нет остатков, и зимний сезон, судя по нынешней динамике продаж, тоже начинается многообещающе. Что касается самой структуры бизнеса, то из-за ухода из России некоторых брендов произошла консолидация рынка и сосредоточение производственных мощностей в руках нескольких игроков. Примером может служить группа S8 Capital, объединившая в своих активах и бывший завод Continental в Калуге, и компанию Cordiant. В этих новых процессах мы принимаем самое активное участие и планируем продолжить играть первую скрипку на российском шинном рынке.

❗ ДЛЯ ПОЛНОЙ АВТОНОМНОСТИ, О КОТОРОЙ ВЫ ГОВОРИЛИ ВЫШЕ, НЕОБХОДИМ СОБСТВЕННЫЙ ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК, СТРУКТУРА, КОТОРАЯ ВСЕГДА БЫЛА ВОТЧИНОЙ ФИНСКОЙ СТОРОНЫ.

❗ Мы прекрасно понимали, что в сфере исследований и разработок, между тем, что мы умеем делать, и тем, что предстоит делать в будущем, существует большой разрыв. Поэтому направление R&D мы начали развивать еще осенью прошлого года. К счастью, жизненный цикл продуктов в шинной промышленности достаточно длинный, и сегодня мы продолжаем работать с моделями, уже находящимися в производстве, параллельно занимаясь собственным развитием продуктовых линеек. Костяк коллектива из двух десятков сотрудников уже сформирован, но буквально каждую неделю сюда приходят новые люди. Нам удалось привлечь специалистов с многолетним опытом в области исследований

и разработок, работавших в центральных офисах зарубежных компаний. Так, на пост директора по развитию продукта недавно был назначен Владимир Барвинок, который ранее возглавлял российское представительство компании Continental.

❗ ЧТО СЕГОДНЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЕ IKON TYRES? И КАКИМИ ПРИЧИНАМИ ВЫЗВАНА «РЕИНКАРНАЦИЯ» ТАКИХ МОДЕЛЕЙ, КАК NORDMAN 5?

❗ Возвращение в программу производства модели Nordman 5 – это желание расширить нашу продуктовую линейку и тем самым поддержать нашу общую долю рынка. Раньше, и я об этом уже говорил, это было невозможно, так как мы были ограничены квотой на продукцию, которую мы могли производить и реализовывать на российском рынке. Последние годы 2/3 выпускаемого объема шло на экспорт. Сейчас, из-за санкционных ограничений, экспортных поставок практически нет, и у нас появилась возможность задействовать освободившиеся мощности. Что касается остальных продуктов, как премиального, так и среднеценового сегмента, мы сохранили почти всю нашу линейку как в зимних, так и в летних шинах. Важно то, что все наши шины производятся на том же оборудовании, с использованием того же сырья и по тем же технологиям, что и раньше. Единственное изменение – это новый шип, который мы теперь используем в шинах Nordman 7 и Nordman 8. Этот шип разработан еще осенью прошлого года, и это дало нам возможность провести полноценные дорожные испытания шин с использованием различных вариантов шипов. Тесты показали, что характеристики на льду и снегу ни в чем не уступают шинам с предыдущим типом шипа, а некоторые показатели даже улучшились. Сейчас аналогичная работа проводится по нашей «де-

вятке» из премиального сегмента, и на будущий год эта модель выйдет на рынок с новыми шипами.

❗ ИЗМЕНИЛОСЬ НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ, ТЕПЕРЬ ЭТО IKON TYRES, НО И САМИ МОДЕЛИ ШИН ПОМЕНЯЮТ «ИМЕНА»?

❗ Премиальная линейка и в зимних, и в летних шинах будет носить имя Autograph – уже к летнему сезону 2024 года на рынок выйдут шины под брендом Ikon Autograph. Что касается среднеценового бренда Nordman, то это название пока остается, и уже сейчас эта линейка предлагается под нашим якорным брендом Ikon. Мы планируем заменить название этой линейки на новый суббренд Ikon Character, но это чуть более отдаленная перспектива – в 2024 году на рынке будут представлены шины Ikon Nordman. □

