

Терпение и труд

Иван СОКОЛОВ

На выставке «ИНТЕРАВТО» в Москве принял участие шинный бренд Triangle («Трайангл»), который сегодня активно продвигает свою продукцию на мировом рынке, в частности в России. Мы встретились с Дэн Ланьхуа, главой представительства компании «Трайангл Шина» в России. Помимо последних новостей о китайском бренде, Лилия — так ее зовут российские коллеги — поделилась с нами своим мнением о конкуренции, трудолюбии и здоровой конкуренции.



Triangle. Факты и цифры

- Уже более 40 лет Трайангл успешно поставляет шины как на внутренний, так и на внешний рынок.
- Численность персонала составляет 6 600 человек.
- Головной офис и четыре базы производства находятся в г. Вэйхай. Есть представительства и филиалы на разных континентах мира.
- Годовая мощность производства составляет около 30 миллионов шин и более 5 000 типоразмеров.
- Продажа шин ведется в 170 странах и регионах мира.
- В Китае шины поставляются для более чем 50 заводов производителей автомобилей и техники.
- В 2016 году «Трайангл» вошла в IPO листинг на Шанхайской фондовой бирже.

— Лилия, расскажите о шинных новинках, которые были представлены вашим брендом на выставке «ИНТЕРАВТО». Как обстоит дело с зимними шинами?

— Мы стараемся прислушиваться к мнению наших потребителей и разрабатывать продукцию в соответствии со спросом. Так, в нашем

ассортименте появилась первая легковая все-сезонная шина TA01 SeasonX, а также первые грязевые шины TR281. Что касается зимних шин, сейчас у нас уже довольно широкая зимняя гамма, которая постоянно расширяется. Хотя совсем недавно такая линейка продукции у Triangle была не слишком развита: дело в том, что в Китае зимние и особенно шипованные шины практически не востребованы. Но в России на них большой спрос: пока что они шипуются в России, но мы планируем в будущем проводить эту операцию в Китае, когда на наших заводах появится соответствующее оборудование.

— Где вы проводите шинные тесты своей продукции? Есть ли у вас собственный шинный полигон?

— Мы проводим тестирования нашей продукции как на китайских, так и на иностранных полигонах. К примеру, тесты зимних шин проходят на севере Китая и в Финляндии, а тесты крупногабаритных шин мы проводим при помощи наших крупнейших клиентов. В свою очередь, длительные ресурсные шинные тесты осуществляются силами различных транспортных компаний, а также при поддержке автомобильных изданий. Относительно недавно у нас также был опыт предоставления своих шин для проведения спортивных соревнований по дрифту.

— Какие отличительные особенности бренда Triangle вы бы отметили?

— Во-первых, мы отличаемся огромным ассортиментом и широкими линейками типоразмеров: мы выпускаем шины для легковых автомобилей, коммерческие шины для автобусов и грузовых машин, крупногабаритные радиальные шины, сверхкрупногабаритные

радиальные шины, а в ближайшем будущем должны появиться сельхозшины и шины для авиации. Качество продукции «Трайангл» высокое. Она прошла официальную сертификацию в большинстве стран и экономических союзов мира, куда входят ССС, ECE, DOT, E-SOUND, INMETRO и т. д. Кроме того, строгое техническое тестирование шин «Трайангл» проводили наши стратегические партнеры, такие как Volvo, Goodyear, Caterpillar и другие. Еще одно наше преимущество — хорошее соотношение цены и качества продукции. Сейчас во всем мире люди стараются экономить и искать недорогие товары, качество которых при этом должно оставаться на высоте. С этой точки зрения, бренд Трайангл — подходящий выбор, устраивающий покупателей, стремящихся найти золотую середину.



— Насколько активно компания проводит научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы?

— «Трайангл» с каждым годом развивает R&D-направление. Так, на нашем заводе есть инженерная лаборатория государственного уровня — единственная лаборатория шинной промышленности в Китае, а также создан научно-исследовательский центр в американском городе Акрон. Мы давно и тесно сотрудничаем со многими университетами, активно используя передовые технологии и новейшее оборудование для постоянного совершенствования своей продукции. В 2008 году «Трайангл» была присвоена высшая государственная награда за прогресс в науке и технике по проекту «Разработка и внедрение технологий и оборудования для производства радиальной крупногабаритной шины». Кроме того, «Трайангл» построила новые умные заводы по стандарту индустрии 4.0, реализовав комплекс систем по автоматизации производства.

— Для каких компаний Triangle является OE поставщиком?

— В Китае мы поставляем шины для более чем 50 заводов производителей автомобилей и техники. Наши шины также идут на первичную комплектацию для известных международных производителей, таких как Caterpillar, Terex, Doosan, Hyundai, Volvo, Nissan и т. д. Компания стала третьим поставщиком для компании Caterpillar, которая уже много лет подряд награждает «Трайангл» как самого надежного партнера.

— Можете ли вы назвать суммарные объемы производства шин?

— Мы являемся ведущим поставщиком шин в Китае и занимаем 4-е место в сегменте КГШ в мире, а производственная мощность заводов составляет 30 млн шин. Что касается распространения, то половина продукции выпускается для внутреннего рынка, половина — идет на экспорт. Шины экспортируются более чем в 180 стран мира — Америка, Азия, Европа... Россия и страны СНГ, к слову, занимают 6 % от общего объема продаж.

— Кстати, как к вам относятся российские потребители?

— В России мы работаем уже 10 лет и видим, что к нашей продукции относятся объективно: хвалят за достоинства, критикуют за недостатки. Когда я езжу в командировки по стране, иногда общаюсь с клиентами и конечными покупателями, которые пользуются шинами Triangle. Почти всегда — отзывы положительные, чаще всего хвалят высокий пробег и хорошие ходовые качества. На шины «Трайангл» очень мало рекламаций, поэтому дистрибьютеры уверены в надежности бренда, а благодаря развитию интернет-магази-



Дэн Ланьхуа,
глава представительства
компании «Трайангл
Шина»



«В нашем ассортименте появилась первая легковая всепогодная шина TA01 SeasonX, а также первые грязевые шины TR281»





20 июня 2019 года был запущен эксперимент по маркировке шин и покрышек пневматических и резиновых новых в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 11 июня 2019 года № 753. Пилотный проект продлится до 30 ноября 2019 года, а обязательная маркировка стартует 1 декабря 2019 года в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 28 апреля 2018 года № 792-р «Об утверждении перечня товаров, подлежащих обязательной маркировке контрольными знаками». Цель проекта — отслеживать движение товара и препятствовать обороту контрафакта. Еще до запуска пилота, на базе ЦРПТ была сформирована рабочая группа, состоящая из производителей, импортеров, оптовых и розничных дистрибьюторов, складских и логистических компаний для проработки перспективных и применимых методов маркировки шинной продукции — лазерной гравировки, этикетирования, RFID-меток. На сегодняшний день в группу уже вошло более 50 участников оборота, проведены обследования производственных площадок, локализованных на территории РФ, готовятся новые обследования, по результатам которых определяются технические особенности, применимое оборудование и возможные к использованию методы маркировки.

нов и многочисленным отзывам на автомобильных форумах конечные потребители становятся все более лояльны к нашему бренду.

— Вы наблюдаете рост продаж на российском рынке?

— После кризиса продажи значительно упали, во многом это было обусловлено антидемпинговой политикой на китайские грузовые шины в странах Европы и СНГ, а также ростом курса доллара. В последние годы ситуация начала стабилизироваться, поскольку рынок стал адаптироваться к изменившимся усло-

«Всего в год Triangle производит около 20 млн шин, а производственная мощность заводов составляет 30 млн шин»

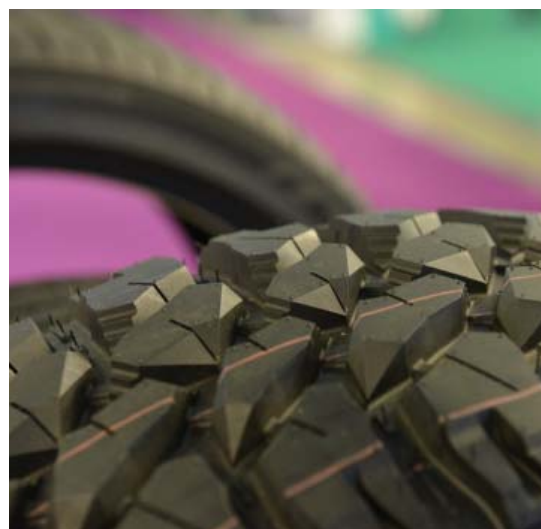
виям, многие старые дистрибьюторы возобновили продажи, появились новые покупатели. Мы ориентируемся на рыночный спрос, поэтому каждый год появляются новые шины по запросам покупателей из разных стран. Например, для российских потребителей у нас значительно расширилась зимняя линейка, а недавно появились шипуемые шины для «ГАЗелей» LS01.

— Как влияет новый закон по маркировке на ваш бизнес?

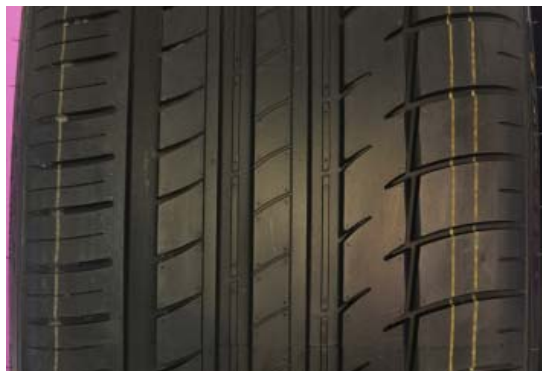
— По новому законодательству каждая шина, поставляемая в Россию из-за рубежа, должна иметь собственную метку с индивидуальным кодом. Но для производителя шин, даже такого крупного, как Triangle, это ощутимая проблема. Дело в том, что для этого нужно не просто перенастраивать производственные линии, а добавлять новые, которые смогут выполнять дополнительные операции по маркировке шин. Можно, конечно, это делать и вручную, но, во-первых, возрастает риск человеческой ошибки, а во-вторых, сильно увеличиваются логистические издержки. Допустим, если один контейнер шин можно погрузить за час, то, если добавить сюда этап маркировки шин, это время увеличится на порядок. Когда речь идет о столь массовом производстве, я не представляю, как эта проблема будет решаться... А если при маркировке допущена какая-то ошибка, то поставщик будет вынужден нести дополнительные расходы.

— Какие другие сложности возникают при экспорте шин в РФ?

— Китай — крупная страна, которая производит самое большое количество шин в мире. При выпуске новой продукции, которая производится исходя из запросов россий-



ских клиентов, заводу каждый раз нужно ждать получения евросообщений, после чего обновлять российские сертификаты соответствия. Данный процесс требует финансовых и временных затрат, но это не проблема, а рабочий момент. Проблема заключается в другом. В последнее время после изменения закона заявителем для сертификатов может быть только юридическая компания, которая должна обязательно являться резидентом РФ, а это не очень удобно, так как производитель имеет все необходимые документы и техническую информацию, но при этом не имеет возможности самостоятельно сертифицировать свои шины.



— Возможно, введение новых правил по маркировке, а также других правил, касающихся изменения таможенного законодательства, делается в какой-то степени для поддержки отечественного производства?

— Возможно, но поддерживать свои заводы можно разными способами. Это все равно что держать своего ребенка всю жизнь в тепличных условиях: когда он вырастет, он просто не сможет выжить в реальном мире. С шинами, да и с любым другим продуктом, такая же ситуация: здоровая конкуренция идет на пользу абсолютно всем — и производителям, которые постоянно модернизируют свою продукцию, и потребителям, которые в конечном итоге получают качественный продукт. Меня часто спрашивают, кого мы считаем своими конкурентами? Я отвечаю, что мы не можем так называть своих коллег по цеху. К примеру, я работаю с человеком на одном предприятии. Я же не буду считать этого человека своим соперником! Каждый человек отвечает за свою работу, а каждый производитель — за свой продукт. Отец в детстве мне часто говорил, что нужно учиться у людей, которые умнее тебя. Если кто-то учится лучше, я должна понять, в чем и почему он лучше, а также что я должна сделать, чтобы расти над собой. Та же логика и в бизнесе, и в спорте. Поэтому для нас остальные шинные производители —

американские, корейские, европейские — это наши коллеги. Обучаясь друг у друга, мы стремимся к общей цели — совершенствованию нашей продукции.

— Но ведь и у китайских производителей есть чему поучиться!

— Как минимум — ценообразованию. Если ты не можешь, скажем, продавать больше, чем конкуренты, — снижай цену! Да, будешь меньше зарабатывать, это не страшно. Мы не пытаемся сделать высокомаржинальный продукт. Когда чересчур много зарабатываешь, на мой взгляд, это не так уж и хорошо. В начале последних крупных реформ Китай открыл свои ворота для мира: каждая страна могла поставлять к нам свою продукцию. Но спрос на китайские товары был по-прежнему стабилен — они были намного дешевле, чем продукция иностранных брендов. Наши люди поначалу мало зарабатывали, как, собственно, и сами производители. Но постепенно, год за годом, упорная работа приносила свои плоды: повышалось качество, повышался спрос на продукцию, повышалось качество жизни. В Китае одно время была поговорка: «Человек — это клетка, а общество — организм». Если человек активный, много работает, чем-то занят — он делает вклад не только в свою жизнь, но и способствует процветанию всего общества. Таким образом, Китай вышел на международный рынок и сегодня является крупнейшим в мире поставщиком во многих сферах промышленности. Нельзя закрывать свой рынок от внешнего мира — это приводит к деградации производства, а страдает при этом — потребитель. В завершение хотела бы сказать, что мы очень рады возможности работать в России и благодарны нашим партнерам и потребителям.

«В нашем ассортименте появилась первая легковая всепогодная шина TA01 SeasonX, а также первые грязевые шины TR281»

«Каждый человек отвечает за свою работу, а каждый производитель — за свой продукт»

«В Китае одно время была поговорка: «Человек — это клетка, а общество — организм». Если человек активный, много работает, чем-то занят — он делает вклад не только в свою жизнь, но и способствует процветанию всего общества»



Представители «Трайангл Шина» на выставке «ИНТЕРАВТО» — Дэн Ланьхуа и Ирина Галкина