Сергей Когогин: «От прогресса прятаться бесполезно, лучше его возглавлять»  
Глава КАМАЗа о «цифре» как социальном лифте, Uber для спецтехники и рекордах пробега татарстанского грузовика до капремонта

«Основной проблемой было понять, что такое «цифровая платформа», и, конечно, убедить наших людей», — признался в интервью гендиректору ТНВ Ильшату Аминову на полях форума «100% Татарстан» гендиректор КАМАЗа. Сергей Когогин рассказал о новой главе в жизни своего предприятия — цифровизации и сложностях с вхождением в новую технологическую реальность, но «у нас получилось». По его словам, именно «цифра» помогла заводу остаться в обойме мировых автопроизводителей, а у татарстанских грузовиков теперь рекордный пробег до капремонта — 1,8 млн км или в пять раз больше, чем раньше. «Реальное время» публикует стенограмму беседы с руководителем автогиганта.

«Почему человек должен верить в будущее, а не жить сегодняшним днем?»

— Здравствуйте! Деловая платформа «100% Татарстан» продолжает свою работу и сегодня у нас в гостях генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Анатольевич Когогин. Здравствуйте, Сергей Анатольевич.

— Здравствуйте!

— Сергей Анатольевич, вы были в числе первых компаний, которые в 2018 году утвердили стратегию цифровой трансформации в соответствии с федеральным проектом «Цифровые технологии». Трудно ли было входить в новую технологическую реальность и какие проблемы прежде всего приходилось решать?

— Основной проблемой было понять, что такое — «цифровая платформа» и, конечно, убедить наших людей. Изменить привычный ход процессов всегда непросто, и часто встает вопрос, почему человек на своем рабочем месте должен верить в будущее, а не жить сегодняшним днем. Это вот самое сложное — процесс убеждения.

У нас получилось. Мы потратили много времени. Обучение мы начинали с себя, то есть я, члены правления, все топ-менеджеры. Почти в течение года мы проходили курс обучения, ездили по миру, смотрели как устроены компании, которые активно занимаются цифровой трансформацией, беседовали с лидерами цифровизации в мире, нанимали консультантов. А потом уже стали внедрять это внутри нашей компании, создавая «песочницы», разрабатывая концепции, и начали претворять их в жизнь.

— Сергей Анатольевич, согласитесь, цифровизация — не самоцель, а способ достижения определенных стратегических целей. Каких стратегических целей удалось достичь?

— Цифровизация должна была позволить нам остаться в обойме мировых автопроизводителей, потому что без «цифры» сегодня невозможно производить автомобили, невозможно самое основное, наверное, — спроектировать новые типы автомобилей. И сам продукт без цифровизации невозможен.

Мы делим цифровизацию на две части: первая часть — сам автомобиль, а вторая часть — технология, которая начинается от проектирования автомобиля, заканчивается производством и испытанием. Конечно же, «цифра» должна была прийти и в автомобили, в той части его жизни, когда он приходит к клиенту. Здесь тоже без этого не обойдешься.

— Вот как раз о клиентах. Покупателя, прежде всего, интересует соответствие автомобиля современным стандартам. Как внедрение этих информационных технологий, цифровых, изменили легендарный автомобиль КАМАЗ с точки зрения потребителя?

— Если объяснить на пальцах — это очень просто. Сегодня, продав автомобиль клиенту, мы знаем о нем больше, чем тот, кто им пользуется. Тот объем информации, который мы снимаем с борта автомобиля в процессе его эксплуатации, он очень большой, мы его у себя храним, обрабатываем, и в результате мы можем даже рекомендовать потребителю, что делать с автомобилем в ближайшее время. Ну, конечно, запас прочности на новой технике просто ни в какое сравнение со старыми моделями не идет. Представьте себе, что испытание двигателя мы ведем на ресурс в 1,8 млн км.

— Сколько?

— 1,8 млн километров! Официально обозначаем, что наш двигатель должен до капремонта проходить 1,8 млн км. Вот это та работа, которую мы ведем. Любая работа сегодня, в принципе, на уровне серьезного технического открытия. Невозможно изготовить двигатель, его спроектировать, не имея отличной исследовательской базы.

У нас здесь за стенкой находятся четыре современнейших испытательных стенда, которые позволяют нам полностью понимать все процессы, которые происходят в двигателе. Но это касается всех остальных узлов и агрегатов. Мы с вами находимся сейчас на территории научно-технического центра. Сегодня здесь работают уже 1 800 человек — это люди, которые проектируют сам автомобиль, проектируют технологию изготовления автомобиля, проводят его испытание и те, кто работает на опытном промышленном производстве, изготавливая пилотные автомобили для испытания и представления нашим клиентам.

— Мы прогулялись по этому цеху. Я, честно говоря, был восхищен, я его не видел до этого. Там стоят современные виброустановки, которые качают эти кабины. Там стоят очень интересные станки, которые проверяют трансмиссию. Все-таки здесь практически целый завод.

— Это и есть завод опытно-промышленного производства. И здесь можно испытать каждый узел нашего автомобиля, включая электронный.

— Есть ли аналоги таких испытательных цехов в России?

— Думаю, что нет. Если брать мощность нашего НТЦ, по количеству работников, возможностям, наверное, это самый продвинутый центр в стране. Надо признать, что когда-то, еще при Советском Союзе, в эпоху Михаила Сергеевича Горбачева, серьезное финансирование государство направило на создание НТЦ АвтоВАЗа. Но поскольку АвтоВАЗ сейчас в структуре Reno, вряд ли они сегодня могут развиваться, так как мы. Нет такой потребности, именно в инженерной части.

— Производство — это прежде всего люди. Скажите, как сотрудники КАМАЗа воспринимают новые технологии? Вы сначала учились сами, но как вы учили людей?

— Если брать цифровизацию, мы провели несколько стратегических сессий. С чего мы начали: в своей корпоративной информационной сети разместили призыв нашим сотрудникам: кто готов заниматься — заполните анкету. Сотни людей откликнулись. После этого был проведен конкурс. Этих людей собрали на стратсессию, где мы стали объяснять, что мы видим.

Пригласили очень интересных специалистов как из бизнеса, так и консультантов от науки. Они стали рассказывать о современных подходах в области цифровизации — это сервисы для автомобиля, сервисы в автомобиле, в конце концов это сервис для внутренних процессов. На финальном этапе у нас осталось порядка 50 человек, которым предложили в течение 6 месяцев финансировать их идеи. Тех, кто готов оставить свои рабочие места, перейти руководителем проекта, создать новый бизнес, новую технологию для КАМАЗа — мы будем приветствовать. Кто не готов, остается на рабочих местах: ваш проект либо продолжает кто-то другой, либо мы его закрываем.

Получились очень интересные идеи. Не все, конечно, имеет право на жизнь, но несколько крупных проектов сегодня уже развиваются. Для примера: это «Спецшеринг» — платформа, на которой владельцы специальной техники встречаются с потребителем. Сегодня темпы развития этой платформы для меня несколько даже удивительны.

*В научно-техническом центре сегодня работают уже 1 800 человек — это люди, которые проектируют сам автомобиль, проектируют технологию изготовления автомобиля, проводят его испытание*

— Почему?

— Сервис стал настолько востребован, что мы не успеваем его развивать территориально. Группа, ведущая проект во главе с Робертом Зайниевым, говорит о том, что им сейчас людей не хватает. Хотя цифровой сервис, но такое количество заявок сыпется, что я уже где-то в голове держу..

— А как это чисто физически происходит? Заявка?

— Просто сайт. Как вы такси заказываете на Uber, приблизительно то же самое, только вы хотите заказать экскаватор, самосвал, подъемный кран, погрузчик.

— Я сам себе расставляю элементы, заказываю их?

— Ты заказываешь, что тебе нужно, указываешь, на сколько часов, и мы предоставляем услугу — сообщаем, кто тебе предоставит эту технику.

— Это индивидуальное проектирование получается?

— Мы не производим эту технику. Мы на этой платформе свели владельцев техники и тех, кто нуждается в их услугах.

— Полный набор фирм, которые поставляют эту технику?

— Совершенно верно. Да. Сегодня сервис настолько востребован, что темпы развития его не соответствует тем возможностям, которые мы обеспечили.

— То есть фактически покупатель сам формирует себе машину?

— Совершенно верно. Он покупает услугу, а не машину. Я думаю, что со временем в нашей стране появятся компании, и мы будем этому способствовать, которые будут балансодержателями техники: подъемных кранов, экскаваторов, самосвалов, которые будут сдавать их в операционный лизинг клиентам, которые хотят использовать день, два месяца, полгода.

Такой очень серьезный бизнес, который оптимизирует эффективное использование техники. В какой-то степени для нас это риск уменьшения рынка, потому что эффективность использования резко вырастет, но, с другой стороны, от прогресса не уйдешь, от него прятаться бесполезно лучше его возглавлять. Вот, что мы делаем.

Таких примеров достаточно много: это информационные системы, которые мы сегодня с КАМАЗом развиваем. Это распродажа остатков, то есть появилась платформа, где дилер стал публиковать свои остатки на складе, мы — свои остатки на складе, и это позволяло бы достаточно быстро находить клиентов.

Сейчас время немножко не то. Сейчас мы уже работаем в условиях, когда в 2020 году появился даже дефицит машин на данном этапе. Дилеры уже сегодня не нуждаются в услуге по реализации своих остатков на складе, но платформа живет и работает.

— Вы сейчас работаете в условиях дефицита машин?

— На данном этапе да.

— Спрос опережает предложение. Я правильно понял?

— Косвенно это произошло из-за нашего корпоративного отпуска: две недели в августе не работали, каждый день — это 180 автомобилей. Мы создали насколько смогли запас. Сегодня склад пустой. Все, что сходит с конвейера, сразу уходит клиенту.

— Так это же здорово!

— Мне тоже нравится.

«Мы в общем проекте мирового автопрома занимаем свое место»

— Какую роль сейчас в развитии КАМАЗа играет сотрудничество с ведущими мировыми фирмами? В частности, ваше сотрудничество с Siemens и другими.

— Siemens в области цифровизации, наверное, сегодня одна из самых продвинутых в мире фирм. Когда мы развивали свои продукты — как технологии, так и автомобили, конечно мы всегда ориентировались на те компании в мире, которые имеют ключевые, ведущие позиции.

Мы с ними очень давно сотрудничаем, то есть все, что касается нашего металлорежущего оборудования и остального, в основном везде системы Siemens применяются. И когда они, кроме систем управления к станкам, стали предлагать еще и системы управления производством, расчетные пакеты для нашего проектирования, конечно, нам было проще работать с кем-то одним.

Конечно, много небольших компаний в нашей стране, где стремятся получить грант — правительство федеральное этому очень способствует, хорошие программы ведет. Но все-таки когда речь о глобальных проблемах, условно, — система работы конвейера, где огромное количество деталей, операций, модификаций. У нас только модификаций 1,5 тыс. выпускают. Представьте, это почти как индивидуальное производство. Это тяжеловесные системы, которые требуют очень тщательного внимательного подхода. Siemens — это та компания, которая решает сложные задачи, поэтому мы с ним и работаем. Таких компаний немало.

Вот мы в общем проекте мирового автопрома занимаем свое место и с нами в принципе считаются все производители. Нам всегда есть у кого проверить, то есть старший партнер Daimler — наш акционер, если мы чего-то не знаем, нам всегда доступна информация по тем решениям, которые есть на Mercedes.

*Все, что касается нашего металлорежущего оборудования и остального, в основном везде системы Siemens применяются. И когда они, кроме систем управления к станкам, стали предлагать еще и системы управления производством, расчетные пакеты для нашего проектирования, конечно, нам было проще работать с кем-то одним*

— Как раз говоря о новых технологиях. Они ведь позволяют предоставлять автомобиль не только как продукт, я хочу еще раз заострить эту тему, но и как комплекс услуг, начиная от индивидуального моделирования и заканчивая послепродажным обслуживанием. Как развиваются эти процессы?

— Ну это то же самое, цифровая платформа. Мы очень активно стали ею заниматься. Те стартапы, которые сформировались, позволили сегодня внутрь автомобиля заложить массу сервисов. И эта дорога только началась. Она не кончится никогда.

Но вот у меня был не так давно один случай интересный в нашей транспортной компании интермодальной транспортировки. Не на том автомобиле, который стоит сзади. Есть еще машины четвертого поколения. Мы устанавливали компании Wabco электронную систему визуализации, когда рядом со мной сидел водитель, по-моему, около 30 лет отработал. Он гордился тем, что сидит за рулем такого КАМАЗа. Это наш водитель камазовский, но уровень его вождения в презентации мне цифровой системы диспетчеризации и управления автомобилем был сродни хорошему инженеру.

Мы в состоянии научить даже человека в зрелом возрасте правильному отношению к автомобилю, правильному управлению. Это значит, все сделано очень просто. Вот эти сервисы позволяют человеку правильно вести машину. Я проходил сам систему обучения.

Наши инженеры как-то надо мной подшутили или хотели подшутить. Мне было предложено, я там сам изъявил к этому желание большое, сесть за руль грузовика с прицепом 20 тонн полезного груза. Я поехал так, как я понимал. Я проехал 100 км, мы остановились, сели в машину, где класс обучение мобильный.

Со мной провели короткую лекцию, как правильно управлять автомобилем. Я снова сел в автомобиль и поехал в обратную сторону в Набережные Челны. И разница в удельном расходе топлива была фактически 5,6 литра.

На первом плече я получил расход 33 л на 100 км, обратно — 27,4 литра. И как мне объяснил водитель-испытатель, а это всегда инженер высокой квалификации, я 0,4 л потерял на въезде в город. Там есть нерегулируемый перекресток, и там проходил очень медленно пожилой человек. Я был вынужден остановиться, но и автомобиль с полной загрузкой тронулся с места, так это большой расход топлива сразу. Вот эти мелочи позволяют научить водить правильно. Он сразу видит, как он ехал. Бортовая система дает его оценку — ты этот участок проехал на столько-то баллов.

Очень много сервисов, которые позволяют коммуницировать автомобилю и водителю с управляющей компанией и с тем, кто является заказчиком перевозки грузов, как проехать, что, где заправиться, какие цены на топливо. В дороге масса сервисов, которые касаются технического обслуживания. Это все закладывается в ту машину, которая стоит сзади.

Автомобиль сегодня создает огромный массив информации которую мы еще только учимся обрабатывать. Мы должны понимать, что с этой информацией делать.

*Мы в состоянии научить даже человека в зрелом возрасте правильному отношению к автомобилю, правильному управлению. Это значит, все сделано очень просто. Вот эти сервисы позволяют человеку правильно вести машину*

«Добиваемся, чтобы покупатель не сажал неподготовленного водителя»

— Как ее обобщать, какие делать выводы, как сделать ее полезной? Утилитарные составляющие машины вытащить оттуда?

— Как нам, автопроизводителям, ею пользоваться, как нашим клиентам ею пользоваться. Мы предлагаем — они воспринимают, и очень быстро все идет. Ну мы знаем сегодня, что нельзя сажать за руль автомобиля водителя, который не прошел цикл обучения. В нашем корпоративном университете мы открыли курсы водителей, учим не только теории, но и практике вождения автомобилем. И сразу заложили автомобили, которые мы изготовили еще в прошлом году для тестов, даем клиенту: попробуйте поездить — вот, что из этого получится. Если у вас не все соответствует тому, о чем мы рассказывали, давайте посмотрим, а правильно ли вы обучали водителя.

То есть мы добиваемся того, чтобы покупатель взявший наш автомобиль, ни в коем случае не сажал туда неподготовленного водителя. Второе — мы требуем, чтобы он сразу приходил в пул сервисного обслуживания. Если брать все сервисные центры по нашей стране, мы уже около сотни подготовили к обслуживанию автомобилей пятого поколения. Такое, честно говоря, было впервые, потому что, как правило, это все шло поступательно — выпускалась новая модель, потом сервисная сеть сама как-то адаптировалась к ее обслуживанию, но сложность техники сегодня настолько высока, что мы уже не можем позволить себе такую роскошь — не заниматься вопросом сервиса.

Диагностические приборы созданы, запасы запасных частей созданы, заранее идет процесс обучения работников сервисных служб. Стараемся сделать так, чтобы любой слесарь-механик, работающий в сервисном центре, пользуясь диагностическими приборами, нашими цифровыми инструкциями по обслуживанию автомобиля, цифровыми каталогами запасных частей, мог все делать быстро и качественно.

— Скажите, вот этот автомобиль стоит за нами. Это автомобиль пятого поколения. Но, если говорить в сравнении с ведущими автомобилями мира, какое он место должен занять?

Ну, если брать Б7 — это большая европейская семерка, наша цель была сделать автомобиль который по своим параметрам был бы не хуже, а лучше многих из них и равнялся тем ведущим моделям, которые сегодня выпустили такие серьезные компании, как «Мерседес», «Вольво».

— Несколько слов об этом автомобиле конкретно.

— Это стандартный магистральный тягач, в котором человеку, сидящему за рулем, должно быть удобно, комфортно, чтобы были все требования эргономики и удобства вождения, чтобы человек не уставал. Автомобиль предупредит вас, если вы должны остановиться, он отслеживает ситуацию на дороге. Этот автомобиль, наверное, по одному из важнейших параметров — удельному расходу топлива на 100 км пути — не уступает ни одному мировому лидеру.

— А по мощности?

— Мощность здесь такой вопрос. Мы поставили сюда 450 лошадиных сил, двигатель можно ставить по заказам клиентов до 550 л. с., но с нашей точки зрения 450 л. с.— это как раз та мощность, которая наиболее оптимальна.

— Это тот самый полуторамиллионник? Я еще раз хочу акцентировать на этом внимание.

— Да, это наш мотор 900-й серии, «камазовский» мотор, который мы проектировали вместе с компании Liebherr. С моей точки зрения, мотор у нас получился.

— Получился?

— Да.

*Это стандартный магистральный тягач, в котором человеку, сидящему за рулем, должно быть удобно, комфортно, чтобы были все требования эргономики и удобства вождения, чтобы человек не уставал. Автомобиль предупредит вас, если вы должны остановиться, он отслеживает ситуацию на дороге*

Гонка прогресса

— КАМАЗ по итогам первого полугодия 2020-го получил достаточно хорошую чистую прибыль по сравнению с предыдущим. Насколько внедрение цифровых технологий повлияло на финансовые результаты компании, как считаете?

— Цифровые технологии в любом случае позволяют решать ряд финансовых проблем, связанных с тем, что мы оптимизируем производство, повышаем прозрачность, сокращаем запасы, которые у нас имеются, повышаем производительность труда. Эти процессы «цифра», конечно, помогает решать в значительной степени. Ну а финансовый результат... Сегодня это всегда непростой вопрос, потому что имеет такую инвестиционную программу, которую мы в принципе реализуем на заемные средства, выпустили облигации, получили финансирование в виде кредитов от наших ведущих банков. Конечно, нагрузка для нашего бизнеса чрезвычайно высокая, но мы и наши акционеры осознанно шли на это. Мы понимали, что если мы начнем идти медленно, только имея в распоряжении ту прибыль, которую зарабатываем, то мы эту гонку прогресса не выдержали бы. Тогда компания попадет под риски своего будущего.

Создав новые автомобили, мы к 2024 году планируем выйти на массовое производство уже по автомобилям 5-й серии, постоянно их модифицируя, развивая. Платформа создана таким образом, что ее можно всегда развивать, мы добьемся хороших и финансовых в том числе результатов.

В этом году переболели, но сделали очень серьезную работу в прошлом году. Мы в этом году все-таки добиваемся хороших финансовых результатов: у нас не снижается долговая нагрузка, но у нас резко выросла эффективность нашего производства. Соответственно, появились первые признаки прибыли.

— Мы это все заметили.

— Да, второе полугодие. Я все-таки много лет работаю на КАМАЗе, второе полугодие для нас всегда бывает более благоприятным, чем первое.

— Хорошо, рядом стоит машина, которая на электротяге работает, но это пока эксперимент или это уже серия? Можно ли говорить об этом автомобиле как о будущей серии?

— Я с улыбкой к этому вопросу отношусь. Приведу простой пример: когда наша служба развития выкатила первый концепт, даже не макет, а просто на бумаге концепт электробуса, в нашей стране вообще не было оснований заниматься этой темой. Я считаю и члены правления, кто считает инвестиционный бюджет, при обсуждении мы решили и сейчас так делаем, что должно быть место для фантазии. Да, наша компания каждый год тратит достаточно много денег, когда мы проверяем какие-то концепты.

Ну кто бы мог подумать, что электробус, о котором я говорю, за короткое время станет серийным продуктом. Мы сегодня производители и немаленькие, в этом году мы больше 200 единиц изготовим, на следующий год в наших планах удвоить объем производства этого продукта. Ну как бы я сказал так, когда мы его представляли в июне прошлого года в Стокгольме на мировом транспортном форуме вместе с Москвой. Я не считаю, что наш продукт уступал остальным.

Мы же не могли знать, когда начали заниматься темой, что это выстрелит, сегодня этот выстрел — уровень технической разработки, в принципе, он сегодня соответствует самым высоким мировым требованиям, всем стандартам сегодня соответствует то, что касается этого автомобиля.

*Кто бы мог подумать, что электробус, о котором я говорю, за короткое время станет серийным продуктом. Мы сегодня производители и немаленькие, в этом году мы больше 200 единиц изготовим, на следующий год в наших планах удвоить объем производства этого продукта*

Сегодня спроса на электромобили в коммерческом транспорте в нашей стране нет. Но с 2025 года нормативные требования, которые будут в Европе, в Северной Америке, в Канаде, они будут настолько высоки, что там места для классической формулы дизельного двигателя почти не останется.

Все занимаются разработками электрического транспорта, мое мнение, что мы не должны отставать от технического прогресса, мы должны работать. Как это произойдет через 4—5 лет, сказать сложно, но здесь есть интерес, например, у компании «Российские сети», которые говорят: дайте нам платформы, мы там разместим аварийно-технические машины для работы в Москве.

И все равно мир придет к этому, потому что мы будем заботиться, думать об экологии, очень серьезно, очевидно, что без электрического транспорта проблему отрицательного воздействия на окружающую среду автомобилями решить будет крайне сложно. Ну вот мы и занимаемся этим, это уже не является макетом, это в принципе рабочий прототип, который в ближайшее время выйдет в испытание, его начнут катать, проверять его функционирование.

— К моменту появления спроса у вас уже будет рабочий автомобиль?

— Думаю, что раньше будет.

Беспилотники

— Хорошо. Беспилотный КАМАЗ. Мы его уже видели не раз. Насколько эта тема может стать реальной в условиях нашей страны?

— Ну если ты хочешь спросить, верю я в беспилотный транспорт или нет, я отвечу: да, верю. Если сегодня на нашем производстве внедряем роботов, там тележки беспилотные ходят. Это же не вызывает ни у кого удивления.

Существует одна проблема — выхода беспилотных транспортных средств на дороги общего пользования. Вот сразу скажу: я не знаю как повернется пока. На данном этапе там, где человек за рулем и робот, — мне представить это движение крайне сложно, но здесь надо четко понимать, что опять мы говорим о границе, когда человек покинет кабину или когда кабины на грузовике не будет. Ну до этой стадии же тоже надо дойти, это первая, вторая, третья, четвертая стадия автоматизации автомобиля.

— Но беспилотники сейчас могут использоваться в ограниченных пространствах.

— Ты опять не о том. Ты опять возвращаемся к теме автомобиля без водителя, — он будет, мое мнение, где-то на рубеже 2030 года, и дальше он будет. Но есть другие, когда человек в машине. Вот наши инженеры дали мне хорошее пояснение, что такое уровни автоматизации.

Вот ты, Ильшат, интересуешься этой системой, Скажи что такое первый, второй, третий, четвертый, пятый уровни автоматизации, пятый уровень сразу говорит — человека нет.

— Четвертый уровень — это когда человек все-таки иногда вмешивается в процесс управления, скажем так.

— Все просто: первый уровень — без ног, второй уровень — без рук, третий уровень — без ног, без рук, без головы, четвертый уровень, когда человек может покидать водительское место и отвлекаться на постороннее, то есть без рук, без ног, без головы и...

— Без физического присутствия даже, без глаз, получается.

— Он должен быть в кабине. Ну может отвлекаться. Пятый уровень — без человека такой процесс, как ты сидишь за рулем, я тоже водитель, часто езжу за рулем в Набережных Челнах в ночное время, машина тебе сигналит — ты покинул полосу. Если хорошая разметка, автоматизация позволит, чтобы машина сама удерживала полосу движения — это же правильно, это снизит аварийность на дорогах? Снизит.

Твой автомобиль накатывает на большой скорости внезапно, и ты не успел среагировать, отвлекся, въехал в зад, а предотвращение столкновения с препятствием — эту функцию я впервые в Германии на полигоне компании увидел, испытывал автомобиль. Я вообще разгонял грузовик до хорошей скорости, стоял легковой автомобиль, выбирал там в полутора метрах от них огромный грузовик, который сам обеспечивает процесс торможения. Но это было много лет назад. Ну вот я испытывал беспокойство, сидя за рулем, особенно в первый цикл испытаний. Сегодня это все работает на наших автомобилях, мы это будем вводить.

Эти степени автоматизации для наших потребителей, мы четко понимаем, что нужно на каждом уровне на легковом автомобиле — это вопрос больше безопасности, наверное, все-таки человек все равно будет к этому идти, а в грузовиках это еще и коммерческая часть. Любая авария приводит к серьезным потерям в отношении груза, который может быть очень дорогостоящим. И самое главное — простой автомобиля впоследствии. Они же почти все в лизинге. У тебя машина попала в аварию, лизинговые платежи платить надо, поэтому, очевидно, что владельцы транспортных средств интересуется всем, что позволит повысить безаварийность, а это только автоматизация.

Ну и, конечно, если отбросить дороги общего пользования, я верю в то, что это можно сделать на ведомственных площадках. Можно принять решение, в частности на КАМАЗе мы принимаем решение, чтобы машины в тестовом режиме ходили по территории, подвозили грузы.

— Мне очень понравилось. Сегодня без ног, завтра без рук, завтра без головы, послезавтра без глаз. Я все понял. Очень популярно объяснили. Спасибо. Но все-таки вот такой вопрос: хотелось бы задать в конце интервью. КАМАЗ — это не просто автомобильный гигант для России, а нечто большее. Что именно?

— Мне приходилось много работать, когда мы искали акционеров в поиске стратегических партнеров ведущей консалтинговой компании. Было проведено исследование, в России в принципе существует совсем мало брендов, которые имеют мировое значение. На первое место поставили бренд «Калашников», но он не может иметь реальную стоимость, поскольку это все-таки…

— Он даже на гербах многих стран.

— Да, военная продукция. Второй бренд они назвали — КАМАЗ. У нас есть реальная стоимость бренда. Мы многое сделали, чтобы это звучало во всем мире. Это работа всего коллектива и, конечно, это и наши спортивные команды, которые за много лет показали, что в какой бы точке планеты не проходили эти сумасшедшие соревнования, мы лучшие.

*У нас есть реальная стоимость бренда. Мы многое сделали, чтобы это звучало во всем мире. Это работа всего коллектива и, конечно, это и наши спортивные команды, которые за много лет показали, что в какой бы точке планеты не проходили эти сумасшедшие соревнования, мы лучшие*

КАМАЗ — это бренд

— КАМАЗ выигрывает много лет — это наши заслуги и достижения. Но в основном для России я бы сказал национальные вещи, которыми можно гордиться, это все-таки транспортная безопасность. Наличие такой компании в нашей стране с огромными территориями позволяет быть уверенным, что в любом случае в нашем неспокойном мире все транспортные работы как для гражданского рынка, так и для специальных целей и задач, будут выполнены. Мы с вами помним 2014 год, когда были введены санкции, я бы сказал, что множество компаний, не только автопроизводители, были напряжены.

Какой бы кризис ни был, мы всегда работаем, работаем с полной самоотдачей.

— Знаете, я об этом тоже очень часто думал, потому что с учетом того, насколько информационно насыщен современный грузовик — фактически космический корабль, уже такая ситуация, что кнопку нажал, и все импортные грузовики просто встанут — такое может быть.

— Может быть. Такие возможности есть.

— Поэтому транспортная и стратегическая безопасность сегодня — это наш грузовик. Я правильно понял?

— Да, правильно.

— Хорошо. И последний вопрос. Будущее КАМАЗа. Каким вы его видите?

— Я бы сказал так, что за последние 45 лет мы сделали все, чтобы трансформировать КАМАЗ в современное предприятие, обладающее самыми современными высокими технологиями. Мы создали за эти годы продукт, который обеспечит на ближайшие 15 лет стабильную работу и уверенное присутствие на рынке для нашей компании. Вот будущее, конечно, я вижу светлым. Много работали, много создали, сегодня есть фундамент для того, чтобы КАМАЗ в будущем мог решать все проблемы и считаться успешной компанией.

— Большое спасибо, я еще раз хочу напомнить, что сегодня гостем нашей программы на платформе был генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Когогин.

— Спасибо.