



**GSP AUTOMOTIVE Group: с 1985 по 2020**

## **Интервью с основателем компании**

---

### Справка:

GSP AUTOMOTIVE Group — ведущий производитель автомобильных комплектующих на мировом рынке послепродажного обслуживания. Компания производит приводные валы, комплекты шарниров равных угловых скоростей (ШРУС'ы), колесные подшипники и резинометаллические компоненты, детали рулевого управления и подвески с 1985 года.

В штат сотрудников GSP входит более 2300 человек, при этом компания производит более 10 миллионов шрусов и 5 миллионов приводных валов в год. Весь ассортимент продукции компании охватывает более 2500 шрусов и более 1500 приводных валов. Кроме того, GSP производит широкий спектр ступиц (выпускаемое количество - 3,2 миллиона в год) и резинометаллических изделий (выпускаемое количество - 6 миллионов в год), а также около 25 миллионов деталей рулевого управления и подвески. Продукцию GSP можно найти в более чем 120 странах мира, наш охват автомобильного парка составляет около 95%.

### **1. Господин Джоу, Как вы создали эту компанию?**

В 1985 году я основал компанию GSP, которая стала первой в Китае компанией, производящей шатуны и приводные валы. Я был ведущим инженером GSP и отвечал за основные производственные процессы.

В то время на всей территории Китая не было ни первичного, ни вторичного рынка автокомпонентов, все запчасти приходилось импортировать. В то время было трудно купить импортные детали, учитывая тотальный контроль экономики со стороны государства, однако будущий потенциал я осознавал в полной мере.

С реформой и политикой открытости Китая, отечественный вторичный рынок автомобилей постепенно развивался. В декабре 2001 года Китай официально вступил в ВТО, и GSP начала постепенно увеличивать свою долю на международном рынке.

В 2001 году мы открыли первый зарубежный филиал — в Соединенных Штатах. Спустя три года мы приобрели завод в Южной Каролине, а в 2006 году создали дочернюю компанию в Европе. Начиная с 2005 года, благодаря объединениям и слияниям мы постепенно расширили нашу линейку продуктов от подшипников и приводных валов до элементов рулевого управления и подвески.

Благодаря инвестициям и качеству продукции нам удалось добиться быстрого роста. Сегодня у GSP AUTOMOTIVE group четыре завода и 2300 сотрудников по всему миру. Наша продукция экспортируется в более чем 120 стран мира

### **2. Как вам удалось стать лидером вторичного рынка по выпуску ШРУС'ов и приводных валов?**

До конца девяностых годов в Китае на вторичном рынке трансмиссий доминировало несколько производителей оригинального оборудования и крупных производителей запчастей из США и Европы. Когда GSP вышла на эти рынки, многие поняли, что покупка наших приводных валов была проще и выгоднее, чем заказ дорогостоящих оригинальных деталей, которые часто приходилось очень долго ждать. Да и приобретение восстановленных приводных валов многих клиентов не устраивало. Кроме того, наши конкуренты часто не могли предложить требуемый ассортимент продукции.

Не стоит забывать, что GSP производит новые приводные валы и ШРУС'ы. Благодаря работе по повышению качества, оптимизации затрат, оперативному удовлетворению запросов рынка (возможности производить небольшие партии по разумной цене) и глобальной сети продаж, нам удалось вытеснить не только компании, занимающиеся восстановлением сломанных деталей, но и многих производителей оригинальных компонентов (OEM) на вторичном рынке.

### **3. В чем главное преимущество GSP над конкурентами?**

Наша стратегия предполагает поставку широкого ассортимента высококачественных продуктов, главным образом, дистрибьюторам первого уровня, по конкурентоспособным ценам. Вдобавок к этому мы предоставляем товары "упаковщикам" (это компании, заказывающие производство требуемых деталей стороннему производителю, а затем продающие их под собственным брендом) и производителям оригинальных запчастей для реализации на вторичном



рынке. Наши специалисты по продажам регулярно встречаются с клиентами, чтобы лучше понимать и точнее удовлетворять требования. Нам важно иметь конкурентное преимущество не только в качестве продуктов и услуг, располагать обширными локальными складами, но и оперативно поставлять даже минимальные партии комплектующих.

У нас есть большие команды высококвалифицированных маркетологов, разработчиков, инженеров, экспертов по контролю качества и производства. У GSP имеются склады в Америке и Европе, многие из которых максимально приближены к нашим клиентам.

Учитывая все эти факторы, преимущество GSP среди производителей трансмиссий на вторичном рынке становится очевидным.

#### **4. В дальнейшем, какое направление GSP Group рассматривает как наиболее перспективное?**

GSP продолжит удовлетворять клиентов вторичного авторынка по всему миру, пользуясь выгодами производства в Китае.

Мы не только продолжим инвестировать в оборудование, методов организации производства, контроля качества, наших продуктов и персонал. В наших планах дальнейшее расширение ассортимента и сопутствующее увеличение мощностей. Разумеется, мы не ограничимся Китаем, область наших поисков распространяется на глобальный рынок.

#### **5. Будет ли компания двигаться в сторону OEM производителей?**

Мы очень внимательно следим за техническим прогрессом и стоящими перед автомобильной промышленностью задачами — они чрезвычайно интересны. Не исключено, что в перспективе GSP перейдет в сектор производителей оригинальных комплектующих, которые автопроизводители устанавливают на конвейере.

#### **6. Что лежит в основе корпоративной культуры компании, делающей GSP столь привлекательным местом работы?**

Идеология GSP — помогать другим достигать цели, что в итоге поможет вам достичь своих.

Не смотря на свой статус основателя GSP, компания сродни платформы для всех. Председатель тоже лишь один из команды GSP.

Как предприятие, если мы хотим помочь нашим клиентам добиться успеха, мы должны заранее обладать соответствующими навыками. Более качественное обслуживание помогает нам же развиваться, что в свою очередь позволяет нашим клиентам реализовывать свои амбиции и становиться все более успешными. Такой круговорот взаимовыгодных отношений приумножает ценность каждого звена цепи.

Секрет отличной карьеры на платформе GSP заключается в помощи окружающим. В компании множество сотрудников со стажем в 10, 20 и даже 30 лет, причем, нередко у нас работают целыми семьями. Я очень горжусь этим.

#### **7. Каковы тенденции вторичного рынка комплектующих и промышленности Китая сегодня?**

Рынок новых автомобилей в Китае крупнейший и непрерывно рос с 2009 года, достигнув в прошлом году отметки почти в 26 миллионов штук. Общий автопарк страны на порядок больше, а средний возраст машины составляет 5,3 года. То есть, стремительный рост вторичного рынка не за горами, открывая огромные перспективы таким компаниям, как GSP. Мы ожидаем улучшения структуры вторичного рынка автомобилей в Китае вместе с растущим спросом на запасные части. Наши сограждане много покупают в сети у таких компаний, как Alibaba и Tencents, поэтому нам, так или иначе, придется решить вопрос интернет-продаж в Китае.

GSP работает на вторичном рынке в Китае уже почти 30 лет, и для потребителей ШРУС'ов и приводных валов мы, вероятно, уже являемся лидерами рынка. Тем не менее, ожидается значительный рост на внутреннем рынке, который мы готовы удовлетворить также, как и на глобальном уровне. Ресурсов и профессионализма команды нам для этого не занимать.

#### **8. Что для вас значит доверие партнеров и поставщиков?**

"Каждый из нас ангел, но только с одним крылом. И мы можем летать только обнявшись друг с другом."

Стихотворение Лучано де Крезенцо идеально описывает наши отношения партнерами.

Концентрируясь только на производстве и распространении автозапчастей GSP летает на одном крыле. Наши партнеры, поставщики материалов и компонентов, коллеги по дистрибуции со всем своим опытом — это наше второе крыло. Только вместе друг с другом, мы способны летать