



GSP AUTOMOTIVE Group: від 1985 до 2020

Інтерв'ю з засновником компанії

Довідка:

GSP AUTOMOTIVE Group — провідний виробник автомобільних комплектуючих на світовому ринку післяпродажного обслуговування. Компанія з 1985 року виробляє приводні вали, комплекти шарнірів рівних кутювих швидкостей (ШРКШ), колісні підшипники та резино-металеві елементи, деталі рульового керування й підвіски. Персонал GSP включає понад 2300 людей, компанія виробляє понад 10 мільйонів комплектів шарнірів та 5 мільйонів приводних валів на рік. Весь асортимент продукції компанії охоплює понад 2500 ШРКШ та понад 1500 приводних валів. Крім того, GSP виробляє широкий асортимент маточин (3,2 мільйона на рік) та резино-металевих виробів (6 мільйонів на рік), а також близько 25 мільйонів деталей рульового управління та підвіски. Продукцію GSP можна знайти в більш ніж 120 країнах із охопленням парку близько 95%.

1. Як виникла ідея створити компанію?

Я заснував GSP у 1985 році як першого в Китаї виробника шатунів та приводних валів. Я ж був провідним інженером і відповідав за основні виробничі процеси.

У той час в усьому Китаї не було ні первинного, ні вторинного ринку автокомпонентів: всі запчастини доводилося імпортувати. І це було непросто, враховуючи тотальний контроль економіки з боку держави, однак майбутній потенціал я усвідомлював повною мірою.

Реформи й політика відкритості Китаю дали поштовх розвитку вітчизняного вторинного ринку автомобілів. У грудні 2001 року Китай офіційно вступив до СОТ, і GSP почала поступово збільшувати свою частку на міжнародному ринку.

У 2001 році ми відкрили першу закордонну філію — в Сполучених Штатах. Через три роки ми придбали завод в Південній Кароліні, а в 2006 році створили дочірню компанію в Європі. Починаючи з 2005 року, завдяки об'єднанням та злиттям ми поступово розширили нашу продуктову лінійку — від підшипників та приводних валів до елементів рульового управління й підвіски.

Завдяки інвестиціям та якійсній продукції ми швидко зростали. Сьогодні у GSP AUTOMOTIVE Group чотири заводи та 2300 співробітників по всьому світу. Наша продукція експортується в понад 120 країн світу.

2. Як вам вдалося стати лідером вторинного ринку?

До кінця дев'яностих років на вторинному ринку трансмісії домінували кілька виробників оригінальних компонентів і великі виробники запчастин з США та Європи. Коли GSP вийшла на ці ринки, багато хто зрозумів, що придбати наші приводні вали простіше й вигідніше, ніж замовляти дорогі оригінальні деталі, які часто доводиться довго чекати. Та й придбання відновлених приводних валів багатьох клієнтів не влаштовувало. Крім того, наші конкуренти часто не могли запропонувати необхідний асортимент продукції.

Не варто забувати, що GSP виробляє нові приводні вали й ШРКШ. Завдяки підвищенню якості, оптимізації витрат, оперативному задоволенню попиту (можливість виготовляти малі партії за розумною ціною) та глобальній мережі розповсюдження, ми витіснили не лише компанії, які займаються відновленням старих деталей, але й багатьох виробників на вторинному ринку.

3. Яка головна перевага GSP над конкурентами?

Наша стратегія передбачає поставку широкого асортименту високоякісних продуктів за привабливими цінами, головним чином, дистриб'юторам першого рівня. Крім того, ми надаємо товари "перепакувальникам" (компаніям, які замовляють виробництво необхідних деталей сторонньому виробнику, а потім продають їх під власним брендом) і виробникам оригінальних запчастин для реалізації на вторинному ринку. Наші фахівці з продажу регулярно зустрічаються з клієнтами, щоб краще розуміти й точніше задовольняти вимоги замовників. Нам важливо мати конкурентну перевагу не тільки в якості продуктів та послуг, розташовувати великі склади біля клієнтів, а й оперативно поставляти навіть мінімальні партії комплектуючих.



У нас є великі команди висококваліфікованих маркетологів, розробників, інженерів, експертів з контролю якості та виробництва. GSP має склади в Америці та Європі, наближені до наших клієнтів.

Враховуючи всі ці фактори, переваги GSP над конкурентами стають очевидними.

4. Які напрямки GSP Group розглядає як найбільш перспективні?

GSP продовжить задовольняти клієнтів вторинного авторинку по всьому світі, використовуючи переваги виробництва в Китаї.

Ми продовжимо інвестувати в обладнання, оптимізувати методи організації виробництва, покращувати контроль якості, розширювати асортимент продуктів та мотивувати персонал. У наших планах подальше розширення продуктової лінійки та відповідне збільшення потужностей. Зрозуміло, що ми не обмежимося Китаєм, сфера наших інтересів поширюється на глобальний ринок.

5. Чи планує компанія рухатись в бік OEM ринку?

Ми дуже уважно стежимо за технічним прогресом та викликами, які стоять перед автомобільною промисловістю — це надзвичайно цікаво. Не виключено, що в перспективі GSP перейде в сектор виробників оригінальних комплектуючих, які автовиробники встановлюють на конвеєрі.

6. Які цінності лежать в основі корпоративної культури компанії, що робить GSP настільки привабливим місцем роботи?

Ідеологія GSP — допомога іншим досягати мети, бо в результаті це допоможе і нам досягти своєї. Незважаючи на свій статус засновника GSP, як і для всіх, для мене компанія теж є платформою. Голова теж лише один з працівників команди GSP.

Як підприємство, ми хочемо допомогти нашим клієнтам в досягненні успіху, для чого ми повинні заздалегідь володіти відповідними навичками. Більш якісне обслуговування допомагає нам розвиватися, що в свою чергу дозволяє нашим клієнтам реалізовувати свої амбіції і ставати все більш успішними. Такий кругообіг взаємовигідних відносин примножує цінність кожного елемента ланцюга.

Секрет відмінної кар'єри на платформі GSP полягає в допомозі оточуючим. У компанії безліч співробітників зі стажем в 10, 20 і навіть 30 років, причому, нерідко у нас працюють цілими сім'ями. Я дуже пишаюся цим.

7. Які тенденції вторинного ринку комплектуючих і промисловості Китаю сьогодні?

Ринок нових автомобілів в Китаї найбільший і безперервно зростає з 2009 року, досягнувши в минулому році позначки майже в 26 мільйонів штук. Загальний автопарк країни на порядок більший, а середній вік автомобіля становить 5,3 року. Тобто, стрімке зростання вторинного ринку не за горами, відкриваючи величезні перспективи таким компаніям, як GSP. Ми очікуємо поліпшення структури вторинного ринку автомобілів в Китаї разом зі зростаючим попитом на запасні частини. Наші співгромадяни багато купують в мережі у таких компаній, як Alibaba і Tencents, тому нам, так чи інакше, доведеться вирішити питання інтернет-продажів в Китаї.

GSP працює на вторинному ринку в Китаї вже майже 30 років, і для споживачів ШПКШ та приводних валів ми, ймовірно, вже є лідерами ринку. Проте, очікується значне зростання на внутрішньому ринку, який ми готові задовольнити так само, як нам це вдається на глобальному рівні. Ресурсів та професіоналізму команди нам для цього не позичати.

8. Що для вас означає довіра партнерів та постачальників?

"Кожен з нас ангел, але тільки з одним крилом. І ми можемо літати тільки обнявшись один з одним." Вірш Лучано де Крезенцо ідеально описує наші відносини з партнерами.

Концентруючись тільки на виробництві та розповсюдженні автозапчастин GSP літає на одному крилі. Наші партнери, постачальники матеріалів та компонентів, колеги по дистрибуції з усім своїм досвідом — це наше друге крило. Тільки разом один з одним, ми здатні літати.