

Сергей Долмов

## Воздух, который движет миром

Люди, работающие в Camozzi, буквально одержимы идеей продвижения пневматических узлов и механизмов в самых различных областях человеческой деятельности. Их увлеченность приносит хорошие плоды: компания — один из мировых лидеров на рынке промышленного пневматического оборудования



**В** компании Camozzi убеждены, что у пневматики большое будущее. Внедрение электроники и компьютерных технологий в пневматические системы управления привело к симбиозу — мехатронике, в развитие которой Camozzi вкладывает значительные средства. При этом руководство компании не только инвестирует в собственную научно-исследовательскую базу и учебные центры для обучения своих партнеров и клиентов, но и широко поддерживает изучение пневматики в технических университетах и обеспечивает их специальной литературой. О том, как компания превратилась из традиционного семейного бизнеса в мирового гиганта на

рынке пневматической аппаратуры для промышленной автоматизации, «Эксперту» рассказал генеральный директор пневматического дивизиона Camozzi Spa **Марко Камоцци**.

— *Ваша компания была основана как семейное предприятие в Северной Италии. Как вам удалось превратить ее в бизнес мирового масштаба?*

— Действительно, большинство семейных компаний в Италии локальны, они редко выходят за пределы своего региона или страны. Но для Camozzi международный масштаб бизнеса с самого начала был приоритетом, поэтому компания начала искать новые возможности на других рынках — в Европе и Северной Америке.

С появлением в 1991 году на политической карте новой России открылись возможности для бизнеса в вашей стране. Тогда это еще было довольно рискованно, но мой отец, президент Camozzi Group Attilio Camozzi, верил в успех. И мы не ошиблись, российский рынок вступил в период бурного промышленного роста и стал для Camozzi приоритетным.

Примерно в те же годы компания начала свою экспансию в Индию, Китай, Бразилию, Мексику и Аргентину. Но наиболее быстро — и мне приятно это отметить здесь, в Москве, — развивается именно российское отделение Camozzi. За прошедшие 20 лет по всей стране создано более 20 филиалов, основано большое производство пневмати-

ческих цилиндров и систем управления в Подмоскowie и, главное, более 50 тысяч компаний в России стали нашими клиентами и партнерами.

В текущем году Samozzi стала лидером продаж в России. Нам принадлежит примерно 40 процентов всего российского рынка, и мы планируем к концу года превзойти объем продаж в 30 миллионов евро.

**— Ощущает ли ваша компания себя проводником итальянского машиностроения в России?**

— Действительно, Samozzi представляет в России традиционно развитый в Италии сектор машиностроения. Успех, которого добилась компания, лишний раз показывает, насколько машино- и станкостроение в Италии далеко продвинулось и какие глубокие исторические корни имеет. Итальянские станки и промышленное оборудование работают по всему миру благодаря своему высокому качеству и приемлемым ценам. А близость менталитета итальянцев и русских, стремление к открытости, доверию и взаимовыгодному сотрудничеству значительно облегчают совместную работу.

Я знаю, что Россия и Италия сейчас сотрудничают во многих высокотехнологичных отраслях — в авиастроении и космонавтике, ядерных исследованиях, серьезно развиваются совместные проекты в энергетике. И тот значительный вклад, который вносит Samozzi в развитие российского станкостроения, пищевой и упаковочной отрасли, промышленной автоматизации, — естественное продолжение широкого российско-итальянского сотрудничества.

**— На рынке, где вы работаете, высокая конкуренция. Как вы с ней справляетесь?**

— У нас сильные конкуренты в России, но нам удается их обыгрывать. Мы реализуем модель бизнеса, при которой органически сочетается огромный международный опыт Samozzi, уважительный подход и тонкое понимание национальной специфики. Мы не просто поставляем качественную пневмоаппаратуру по доступным ценам, но и предоставляем нашим клиентам и партнерам отточенную логистику. Важно, что в России у Samozzi нет менеджеров-иностранцев, успеха добиваются именно российские специалисты. Залог нашего успеха — в тесном каждодневном контакте с клиентами. В ходе таких встреч обсуждаются детали больших проектов, уточняются параметры систем, за проектирование и реализацию которых Samozzi берется. Другими словами, мы постоянно мониторим ситуацию и буквально «сверяем часы» с нашими покупателями.

**— В эти дни отмечается 150-летие Итальянской Республики. Кроме того, 2011 год объявлен перекрестным Годом России в Италии и Италии в России. Сказалось ли это на планах деятельности компании в России?**

— Для Samozzi тесные российско-итальянские связи носят естественный рабочий характер. Можно сказать, что Samozzi своей работой в течение последних 20 лет расширяла и углубляла это российско-итальянское сотрудничество. Праздничный для наших стран год мы отметили поездкой представителей ведущих российских специализированных изданий по заводам концерна, расположенным в Северной Италии. Поездка состоялась в начале марта и была организована международным концерном Samozzi SpA совместно с российским подразделением ООО «Камоцци Пневматика». Кроме того, в течение всего года менеджеры по продажам из России будут посещать производства в Италии для ознакомительных целей.

**— Вы сказали, что у компании есть производство в России. Что оно собой представляет?**

— В 2006 году в Подмоскowie в поселке Чашниково компания открыла завод по производству пневматических цилиндров. На нем используются только оригинальные комплектующие, материалы и оборудование. Изначально завод был рассчитан на производство 50 тысяч цилиндров в год, но в 2010 году был расширен, и сейчас Samozzi выпускает около 100 тысяч цилиндров ежегодно. Главная цель проекта — быстрое изготовление и поставка пневмоцилиндров по заказам российских покупателей, большинство из которых получают свою продукцию уже на следующий день.

**— Как вам удастся добиваться таких коротких сроков исполнения заказа?**

— Сейчас ситуация на промышленном рынке в России развивается на-

столько стремительно, что клиенты заинтересованы в очень коротких сроках поставки. Соответствовать этим требованиям мы можем за счет постоянного оттачивания логистики.

После внедрения ряда мероприятий на центральном складе и в производственном комплексе Samozzi в России, а также благодаря уменьшению сроков поставок готовой продукции из Италии удалось добиться коэффициента сервиса 0,72. Это означает, что 72 процента заказов (из примерно 250 поступающих ежедневно) отправляются российским потребителям в течение одного дня.

**— Я знаю, что у компании есть интересная программа по поддержке вузов. В чем она состоит?**

— Действительно, компания Samozzi разработала целую программу поддержки российских технических университетов. Всего в российских вузах работают 16 кафедр пневматики и гидравлики, но на них преимущественно изучают гидравлику. Дело в том, что советская тяжелая и военная промышленность опиралась именно на гидравлику, но сейчас российской промышленности нужны новые технологии — пневматика, электроника, автоматизация. Совместно с кафедрами Samozzi адаптирует европейские программы обучения пневматике для российских студентов и на бесплатной основе предоставляет обучающее дидактическое оборудование. Компания выплачивает именны стипендии наиболее одаренным студентам и спонсирует проведение студенческих олимпиад и конкурсов курсовых и дипломных работ, премирует победителей.

Таким образом, компания инвестирует в будущее. Тем более что в ближайшее время Samozzi в России понадобятся новые кадры. Существует вероятность, что в недалеком будущем наши восточно-европейские представительства будут подчиняться не центральному офису в Италии, а российскому отделению. ■

