

Алексей Витальевич Герасимов – принадлежит к особой категории бизнесменов. Предпринимательство определяет его права и ответственность в обществе, потому что никакое законодательство, никакие контракты не в силах предусмотреть возможные повороты в жизни. Очень часто он должен принимать решения исходя из того, что подсказывает ему здравый смысл и совесть. Поэтому за выдающиеся организаторские способности А. В. Герасимов неоднократно награждался дипломами и медалями: «Менеджер года-2002» «Лидер современности», «Лидер отечественного производства», первый кавалер ордена «За возрождение России XXI век». В 2004 ему был вручен орден «Меценат России». Успехи топ-менеджеров ПО «ГОФРА» неоднократно получали высокую оценку в деловых кругах России. Алексей Герасимов обозначил свою стратегию так: везет тому, кто сам себя везет. Свойства его ума – гибкость, проницательность и острое чувство юмора с привкусом иронии.

ГОФРА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

ГЕРОЙ НОМЕРА

Текст: Галина Ковалева

АЛЕКСЕЙ ГЕРАСИМОВ

Прошло три года со дня первого интервью с молодым, но очень перспективным председателем совета директоров компании «ПО «ГОФРА» Алексеем Витальевичем Герасимовым. Именно так мы охарактеризовали действительно талантливого и очень доброжелательного руководителя, с которым не только приятно работать его коллегам и клиентам. Каждый в его команде может добиться ощутимых успехов в карьере, а значит поднять престиж фирмы и содействовать общим успехам. Я не знаю, как назвать это качество – предприимчивость, гибкость ума или удачливость, но ему удалось добиться того, что некогда маленькая фирма сегодня является одной из самых перспективных и высокотехнологичных на российском рынке упаковки. Свой успех, славу и деньги он сделал буквально из ничего, потому что в начале пути были только свои руки и желание создать предприятие.

Они начинали с нуля, на пустом месте, но с огромным запасом дерзости, объясняемой частичной и молодостью всех организаторов нового предприятия. И им, напористым, способствовала удача: приобрели собственное оборудование, закупили первый автотранспорт. А рядом существовали государственные компании - производители упаковки, у которых было все: поставщики сырья, хорошее оборудование, свои цеха, свои заказчики. Им же приходилось арендовать помещения у других фирм, использовать разрушенные сельскохозяйственные помещения.

Но уже к концу 2001 была построена фабрика в деревне Поярково Солнечногорского района, и с этого времени продукция стала производиться в собственных цехах. Каждый год после злосчастного 1998 производство и сбыт увеличивались на 30-40%. Сейчас «ПО «ГОФРА» стало одним из самых известных производителей гофрокартона и гофротары в Москве и Московском регионе. Свою главную задачу «ПО «ГОФРА» видит в обеспечении российского рынка качественной гофроупаковкой со всеми свойствами надежной и функциональной защиты товара, что позволяет повысить конкурентоспособность продукции отечественных предприятий.

В 2001 «ПО «ГОФРА» было удостоено звания Лидера малого и среднего бизнеса Москвы, и заняло I место на конкурсе «Московский предприниматель-2001» в номинации «Лучшее предприятие-производитель товаров народного потребления».

В начале 2007 в Дмитрове состоялось важное событие и для компании «ПО «ГОФРА», и для российской упаковочной отрасли – был запущен в эксплуатацию современный производственный комплекс по производству упаковки из гофрокартона.

Как он прижился на новом месте, как развивается на рынке товаров и услуг, и без того пере-

полненном? В таких случаях частенько говорят: схватили удачу за хвост. Но налицо и другое, более надежное средство. Об этом наш разговор с Алексеем Витальевичем Герасимовым.

Алексей Витальевич, строительство высокотехнологичного завода - это не только расширение сферы производства, но и огромная ответственность за немалый коллектив сотрудников. Почему вы не боитесь перемен, ведь они требуют от вас новых усилий?

Все четырнадцать лет нашей работы мы понимали, что не сможем развиваться без собственного производства. Другой вопрос, что каждый этап был ограничен теми возможностями и уровнем производства, который мы имели. Наверное, нужно благодарить судьбу, которая оказалась благосклонна ко мне и моему коллективу. Цели, которые мы ставили перед собой, всегда осуществлялись. То, что вы видите сегодня в Дмитрове – это третий этап нашей деятельности и, будем надеяться, что не последний. Завод, построенный «в чистом поле», гордость не только наша, но и всей отрасли российской упаковки. Сегодня «ПО «ГОФРА» осуществляет поставку продукции со своих филиалов в Московской области в деревне Поярково Солнечногорского района и в Дмитрове. Это 4-х клапанные гофрокороба стандартных и индивидуальных размеров, а также изделия сложной конфигурации, с нанесением четырехцветной флексопечати на гофроизделия.

Что же касается боязни перемен и сопряженных с этим усилий, то она связана, прежде всего, с ответственностью за тех, кто работает с тобой вместе, за судьбу компании и ее репутацию на рынке, за инвестирование капитала и его приумножение, за выполнение данных однажды сотрудникам и партнерам по бизнесу обещаний.



Итак, осуществилась ваша мечта. Расскажите немного о заводе, о его производственных мощностях. Насколько они задействованы сегодня?

На новом предприятии сформирован уникальный не только для России, но и для Европы технологический комплекс, оснащенный современным оборудованием и технологиями ведущих мировых производителей. На заводе установлены гофроагрегат BHS (Германия) по производству 3-х и 5-слойного гофрокартона, линии по переработки гофрокартона, позволяющие выпускать продукцию широкого размерного диапазона, - от потребительской продукции малых форм до упаковки холодильников и стиральных машин, - швейцарские автоматические высекальные прессы, французские линии ротационной высечки.

Производственные мощности завода рассчитаны на 150 млн. м² гофропродукции в год. Прошло всего четыре месяца, но результаты уже очевидны. При запуске завод давал 2 млн. м² в месяц гофроупаковки, к середине года планируем производить 5 млн. м², а к концу года выйти на 12 млн. м² в месяц.

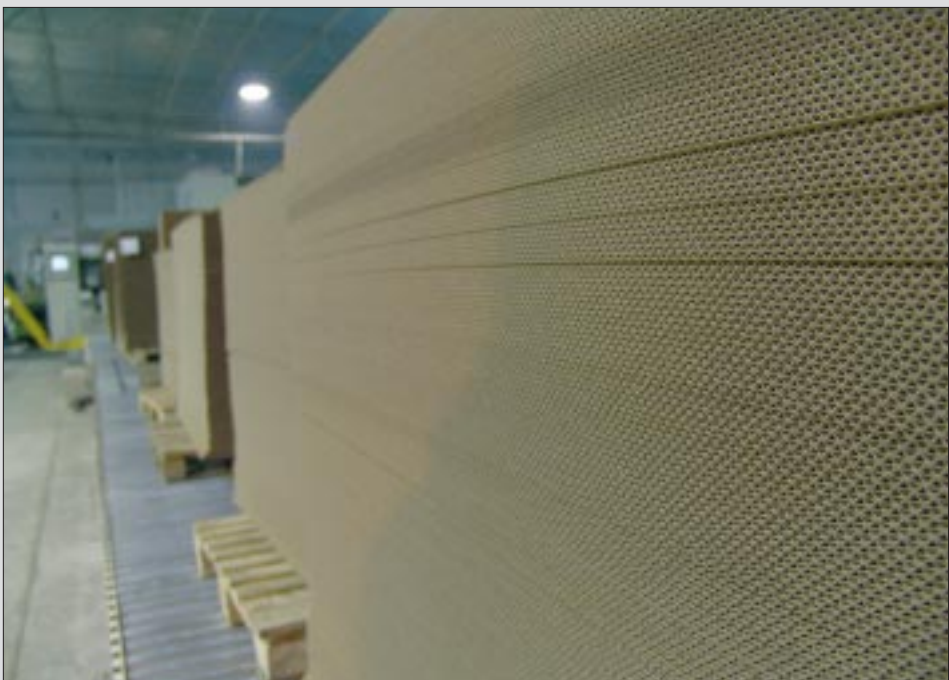
Такое оборудование в сочетании с верной производственной логистикой, дающей возможность сократить внутренние издержки и минимизировать сроки прохождения заказа, позволяет «ПО «ГОФРА» реализовать заказы клиентов любого масштаба как по объему, так и по размеру и сложности конструкций. С выводом нового производственного объекта на полную мощность наша компания не только значительно увеличит общие объемы производства и продаж гофропродукции, но и еще более укрепит свои позиции одной из ведущих компаний российской упаковочной отрасли.

Какими критериями вы руководствовались при строительстве завода именно в Дмитрове?

Строительство и запуск предприятия осуществлены в рамках стратегии «географического расширения», активно реализуемой «ПО «ГОФРА» в последние годы. Претворение в жизнь этой стратегии предусматривает максимальное территориальное приближение компании к ее основным клиентам. Изучив ситуацию на рынке, мы обратили внимание на то, что наши основные конкуренты имеют собственные производства на юге Москвы, а значит, северный сегмент практически не задействован. К тому же внимание иностранных компаний, осуществляющих свою деятельность на российском рынке, сегодня тоже приковано к северу столицы.

Уникальность нашего комплекса еще и в том, что он находится вблизи трассы и располагает собственной железной дорогой. Удобства для парковки и маневра транспорта, тепловой и влажностный режим на складе, ровные полы, позволяющие увеличивать высоту стеллажей, возможность маневра автокаров между стеллажами, наличие службы безопасности – вот те критерии, которыми мы руководствовались при строительстве завода.

Производственные мощности полномасштабного завода в Дмитрове позволяют сегодня компании не только удовлетворить потребность стратегических партнеров, расположенных в Московском регионе и близлежащих областях, в высококачественной упаковке, но и привлечь новых клиентов из Центральной



России. Я благодарен администрации и лично Главе Дмитровского района – В. В. Гаврилову за создание благоприятных условий для реализации крупного инвестиционного проекта. Введение в эксплуатацию в короткие сроки нового производства в Дмитрове стало возможным благодаря титанической слаженной работе высокопрофессиональной команды менеджеров и специалистов нашей компании и администрации района. Это позволяет нам надеяться на дальнейшее динамичное развитие и успешную реализацию еще ряда крупномасштабных проектов.

Является ли для вас стимулом к движению вперед общественное признание?

Разумеется. Мне не все равно, что думают обо мне и моих коллегах наши заказчики. При плохой оценке наша работа становится просто бессмысленной. Ведь мы должны следовать тенденциям

общемировой практики и понимать, что для крупных компаний, во-первых, всегда был важен имидж, а, во-вторых, квалификация, поэтому все, что мы делаем - мы делаем с отменным качеством.

Российские компании-производители потребительских товаров входят в эпоху усиленной конкуренции. Вместе с ними в эту эпоху входит и «ПО «ГОФРА» поскольку именно потребительский сектор - основной покупатель упаковки из гофрированного картона. Современные требования к упаковке и упаковочным изделиям отражают борьбу производителя за потребителей. Теперь упаковка рассматривается уже не только как необходимый элемент процесса транспортировки и обеспечения сохранности продукта, но и как носитель рекламы и информации для потребителя в местах продаж.

ГЕРОЙ НОМЕРА

Уровень оказываемых услуг должен быть таким высоким, чтобы доказать свою конкурентоспособность не только сегодня, но и завтра. Мы оказываем целый комплекс услуг: грузим гофроупаковку на европоддоны, сопровождаем груз собственным или

ня упаковки конкурентов. После анализа подбирается материал - именно он должен сохранять продукт и выдерживать все предполагаемые нагрузки. Определение конструкции коробки - следующий шаг. Она либо выбирается из базы данных, либо

складировать продукцию у нас, а это дает им уверенность, что гофроупаковка для них всегда будет в наличии. Бывают такие форс-мажорные обстоятельства, когда крупные компании в экстренном порядке обращаются к нам за помощью. Обычно мы можем исправить положение за счет собственных ресурсов.

Согласитесь, развитие бизнеса невозможно без того, чтобы не заглянуть в день завтрашний. Что он готовит для вашей компании?

Конечно, мы имеем перспективный план развития, и я не сомневаюсь, что в скором будущем производственные мощности завода будут задействованы в полном объеме. А для этого нужно будет развивать связи с регионами страны. Бизнес всегда остается с прибылью, если продукты и услуги интересны потребителям. Мы руководствуемся принципом, что любое предложение рынка можно обернуть в свою пользу. В ближайшие годы «ПО «ГОФРА» продолжит активное развитие, концентрируя свой бизнес в Центральном и Северо-Западном регионах Рос-

МЫ РУКОВОДСТВУЕМСЯ ПРИНЦИПОМ, ЧТО ЛЮБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РЫНКА МОЖНО ОБЕРНУТЬ В СВОЮ ПОЛЬЗУ

наемным транспортом до складов клиентов, стараемся оптимизировать их складские мощности. С каждым нашим клиентом мы выстраиваем индивидуальную и гибкую систему взаимодействия, позволяющую наиболее полно и эффективно удовлетворять его текущие потребности. Со многими нашими потребителями у нас сложились теплые дружеские отношения, что очень важно для нас.

Высокотехнологичное оборудование требует высококвалифицированных кадров. Как вы решаете эти вопросы?

Особое внимание мы уделяется вопросам обучения и повышения квалификации работников. Я считаю наиболее эффективной системой развития кадров старую добрую систему наставничества. Сотрудничая с иностранными компаниями-поставщиками, мы имеем возможность обучать наших специалистов за рубежом. Более того, мы пришли к договоренности с иностранными специалистами о дополнительных курсах-тренингах, но уже на нашей территории. Ведь недаром одна из наиболее эффективных форм обучения в производстве – позабытая форма втуза, где учеба сопровождается большим объемом практики.

Какие изменения претерпевает со временем административный ресурс?

Я возлагаю сегодня большие надежды на топ-менеджеров «ПО «ГОФРА», готовых профессионально администрировать и координировать связи внутри компании и ее отношения с внешним миром. Хочу, чтобы рядом была сильная команда менеджеров, обладающих оригинальным мышлением и деловыми качествами, на которых можно было бы опереться, ко мнению которых – прислушаться. Они должны уметь оперативно управлять, владеть навыками стратегического менеджмента. Я указываю путь, дальнейшие перспективы развития компании, а реализовывается избранная стратегия менеджерами, готовыми приводить четкие аргументы, вносить на обсуждение ценные предложения и оригинальные идеи. Наивысшей оценкой своей деятельности коллектив предприятия считает благодарные отзывы заказчиков. Мы ежегодно принимаем участие в выставках «Росулак», «Упакартон», на которых качественная продукция «ПО «ГОФРА» неоднократно получала высокую оценку и награждалась дипломами.

С чего «ПО «ГОФРА»» начинается изготовление гофроупаковки?

Традиционно с определения производственных, логистических и маркетинговых условий, в которых будет находиться продукт. Вместе с заказчиком анализируется его производство, дистрибуция и маркетинговая ситуация - вплоть до детального изуче-

разрабатывается индивидуально нашими дизайнерами, но, в любом случае, учитывается ее привлекательность. Сегодня даже бумажные коробки покрываются цветными «брендовыми» и «имиджевыми» обоями, которые призваны обеспечить узнаваемость и привлекательность продукта. После изготовления начинается самое главное - упаковка начинает работать на имидж продукта и на его продажи! Хотелось особо отметить, что для изготовления упаковки «ПО «ГОФРА»» использует только высококачественное сырье ведущих отечественных производителей.



Что нужно сделать, чтобы случайный клиент стал постоянным?

Главное – соответствовать ожиданиям заказчика и понимать, что каждый клиент самый важный. Независимо от того, кто к нам обратился, постоянный партнер или новый заказчик с небольшим заказом, наши услуги будут на самом высоком уровне, а продукция - высокого качества. К нам часто приходят клиенты со сложными по изготовлению или «горящими» заказами. Мы беремся, и не подводим. Они прекрасно это знают, поэтому многие новые клиенты приходят к нам по рекомендациям своих коллег и со временем становятся постоянными. Главная наша заслуга – это надежность поставок и соблюдение сроков. Немаловажно и то, что сегодня мы предлагаем предприятиям, не имеющим собственных площадей,

В наши планы входит строительство еще нескольких заводов и выход на регионы России. **Вы - представитель нового поколения российских бизнесменов, а динамично развивающаяся экономика страны требует немалых знаний и умений. Часто ли вы полагаетесь на интуицию?**

Разумеется! Если характеризовать идеально современного менеджера, то в первую очередь нужно отметить главное качество, которое должно быть присуще его натуре – это стремление к совершенствованию самого себя, своего мастерства и способности к предвидению событий. Он должен обладать интуицией.

Алексей Витальевич, вы довольны тем, как сложилась ваша жизнь?

Конечно. И у меня серьезные планы на будущее!