

Управление, логистика и автоматизация - в фокусе

Производственное объединение «Гофра» недавно в рекордные сроки ввело в строй современное предприятие по выпуску гофрокартона и гофротары в Подмоскowie. Об этой компании, о положении дел в данном секторе российского рынка и его перспективах рассказывает председатель совета директоров Алексей Герасимов.

Интервью: Евгений Давыдов

В чем специфика деятельности вашей компании? Что характеризует стиль ее работы?

Как и все наши коллеги, мы стараемся максимально отвечать запросам рынка. В то же время на нашу работу оказывают влияние следующие факторы. Во-первых, ПО «Гофра» – частная фирма. Кроме того, когда в 1993 г. мы выходили на рынок, у нас не было активов, созданных в советские времена. Это обстоятельство позволило нам построить современное производство, отвечающее всем мировым стандартам. Недавно введенный в эксплуатацию завод в Дмитрове спроектирован с учетом требований, предъявляемых сегодня к автоматизации, техническому оснащению, применению программных средств, и ни в чем не уступает подобным предприятиям, строящимся в Германии, Австрии, Финляндии. Продукция, которую выпускаем мы и наши конкуренты, одинакова. Однако подход к организации производства в нашей компании иной.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы развития рынка гофрокартона и изготавливаемой из него упаковки в нашей стране?

Россия, вероятно, вскоре вступит в ВТО. Это событие придаст дополнительный импульс данному сегменту рынка. Крупные зарубежные компании, стремившиеся прийти в нашу страну, уже построили здесь свои предприятия, средние – пока только просчитывают такую возможность. После присоединения России к ВТО границы для иностранных фирм, по существу, будут открыты, они получат дополнительные гарантии, риски для них станут ниже. Все это приведет к существенному росту рынка, на котором в последнее время наметилась тенденция к консолидации. Недавний пример – покупка



ВИЗИТКА

ГЕРАСИМОВ АЛЕКСЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ,
председатель совета директоров ООО «ПО «Гофра»»

- Родился – 15 мая 1970 г. в Москве
- Образование – АНХ им. Плеханова
- Стаж в упаковке – более 14 лет
- Семейное положение – женат, имеет дочь
- Хобби – футбол, бильярд, горные лыжи

крупнейшим мировым производителем – International Paper – 50 % акций «Илим Палп». В течение ближайших трех-четырех лет возможны новые слияния и поглощения, крупные предприятия, вероятно, обзаведутся новыми мощностями.

Упомянутая Вами тема вхождения России в ВТО сейчас актуальна для компаний, имеющих отношение к лесопромышленному комплексу, в связи с конфликтом России с Финляндией и Швецией.

По Вашему мнению, смогут ли эти государства затормозить процесс интеграции нашей страны в вышеозначенную организацию?

Вряд ли. Сегодня Россия – мощная держава, так что ставить ей препоны нелегко. Конечно, процесс может притормозиться, но лишь несущественно.

Другой вопрос, следует ли вообще нам вступать в ВТО. Мне кажется, время для этого еще не настало. Конечно, когда Россия присоединится к этому торговому альянсу, чиновникам будет труднее набивать карманы. Однако следовало бы дать отечественным производителям время развернуться, занять прочные позиции на рынке, потому что, когда мы вступим в ВТО, зарубежным фирмам потребуются для этого не слишком много времени, за исключением, конечно, добычи полезных ископаемых. Но ведь область переработки и услуг – огромный рынок в любой стране, и именно в нее придут иностранцы, создавая конкуренцию отечественным компаниям.

Как Вы оцениваете в целом техническую оснащенность российских гофропредприятий?

На рынке существует несколько игроков, которые оснащены очень серьезно. В качестве примера могу привести заводы Stora Enso, «Готэк», Набережночелнинский КБК. Но следует отметить, что сегодня технический уровень всех ведущих компаний примерно одинаков. Стремься повысить эффективность производства, они много работают над автоматизацией и логистикой, что исключительно важно.

В прошлом году ваша компания привлекла заемные средства в размере 19,4 млн евро. Каким образом они были израсходованы?

Мы взяли целевой кредит на строительство нашего нового произ-

водства. Деньги поступили из-за рубежа и расходовались целенаправленно. Посредником в этой операции стал «Газпромбанк», который взял на себя риски и выступил в качестве гаранта российского предприятия, т.е. нашей компании. Мы очень благодарны банку за то, что он откликнулся на наше предложение об участии в сделке.

В какую сумму оценивается общий объем инвестиций в дмитровский проект?

Около 50 млн долл.

Первоначально мощности вашей компании располагались в подмосковном Солнечногорске. Почему в дальнейшем вы выбрали для размещения производства Дмитров?

Сейчас фабрика, на которой мы начали работать, законсервирована. Мы составили проект ее переоснащения и запуска в эксплуатацию с некоторым изменением профиля, который предполагаем реализовать вместе с одной крупной фирмой. Предприятие будет задействовано в области лесозаготовки. Сейчас ведутся переговоры, которые, возможно, завершатся до конца этого года.

Когда было принято решение о расширении мощностей, в Солнечногорском районе происходила смена власти. Переговоры с местной администрацией шли тяжело. Нам готовы были выделить землю, однако отказывали в возможности строительства коммуникаций, подъездных путей, несмотря на то, что участок находился далеко от трассы.

Кроме того, мы хотели открыть завод на севере Московской области, поскольку наши основные клиенты располагаются в северной части Центрального округа. В этой зоне много свободных земель, на них сейчас строится немало предприятий различного профиля, которые потенциально могут стать нашими клиентами. Мы учли эту тенденцию при выборе местоположения нашего завода. Он расположен ближе к крупнейшему порту – Санкт-Петербургу, да и в самом Дмитрове сейчас заканчивается строительство большого речного порта на канале им. Москвы. Практика показывает, что мы сделали правильный выбор – наши ожидания оправдываются. В течение двух-трех лет российские и зарубежные компании намерены создать только в Дмитровском районе около 40 предприятий.

Также важное значение имеет и позиция местной администрации. Все вопросы, связанные с открытием и функционированием заводов, решает один орган – Торгово-промышленная палата. Это упро-



щает бюрократические процедуры и избавляет коммерсантов от необходимости ходить по многочисленным инстанциям. Представители областной власти оказывают поддержку компаниям, которые хотят развиваться. Все процедуры прозрачны, чиновники работают очень быстро и эффективно. Во многом благодаря этому нам удалось построить и ввести в эксплуатацию крупное, современное предприятие в рекордные сроки – всего за год.

Почему Подмосковье столь привлекательно для размещения производства?

Москва – деловой центр, в котором должны располагаться учреждения, офисы, управляющие компании. Области же следует заниматься производством. Здесь больше земли, она дешевле. Да и рабочая сила стоит не так дорого, как в столице. Кстати, московские власти делают немало для того, чтобы вывести предприятия за пределы городской черты. Это правильно – в мегаполисе и так дышать нечем. Кроме того, область с ее развитой и эффективно функционирующей транспортной системой идеально подходит в смысле логистики, что для нас очень важно, поскольку мы потребляем много сырья и отгружаем заказчику объемную продукцию. Доставить десять вагонов материала в Дмитров вдвое дешевле, чем в Москву. Современные информационные технологии позволяют нам из головного офиса, расположенного в столице,

КОМПАНИЯ

ООО «ПО "Гофра"»

- Дата основания – 23 сентября 1993 г.
- Сфера деятельности – производство продукции из гофрокартона
- Штат – свыше 200 человек
- Оборудование – гофроагрегат BHS, 2006 г.
- Производственные площади – 21 тыс. м²

в режиме реального времени контролировать работу оборудования на подмосковном заводе, так что мы не испытываем никаких неудобств.

Есть ли у российских производителей гофрокартона и гофротары коллективные интересы, которые следовало бы сообщать отстаивать на государственном уровне?

Есть, и немало. Следовало бы снизить ввозные пошлины на картон и бумагу. Сейчас мы работаем на целлюлозном картоне, поскольку тест-лайнер неконкурентоспособен по цене.

Хотелось бы получить льготы на ввоз технологического оборудования, подобные тем, которыми пользуются в нашей стране иностранные фирмы. Они тем самым получают преимущество перед отечественными компаниями, а это несправедливо.

Кроме того, отрасли необходимы новые, современные мощности по переработке вторичного сырья, способные выпускать значительные объемы качественной продукции. Сегодня в стране нет ни одного подобного предприятия.

Все эти вопросы можно решать только сообща. В Германии, Франции, Австрии существуют ассоциации гофропроизводителей. Они, конечно, решают задачи, отличные от тех, что стоят перед российскими изготовителями, но от создания такой организации в нашей стране выиграли бы все. ■



На рынке существует несколько игроков, которые технически оснащены очень серьезно