



Алексей Симонов: «В жизни есть не только бизнес»

■ Алексей Владимирович, Вы руководите деятельностью российского подразделения Constructor Group. Насколько, с Вашей точки зрения, для компании важно развивать бизнес в нашей стране?

А.С.: Вообще история компании насчитывает более 100 лет, и все это время она успешно работает на рынке стеллажного оборудования. С Россией компанию связывают достаточно долгие связи — первый опыт работы здесь был приобретен еще во время Первой мировой войны, когда компания поставляла печи для приготовления пищи, использовавшиеся русской армией.

С 1947 г. компания начинает свою деятельность в складской отрасли, поскольку именно в этом году в Финляндии было построено первое ее предприятие, которое стало выпускать стеллажное оборудование. На тот момент компания являлась родоначальником произ-

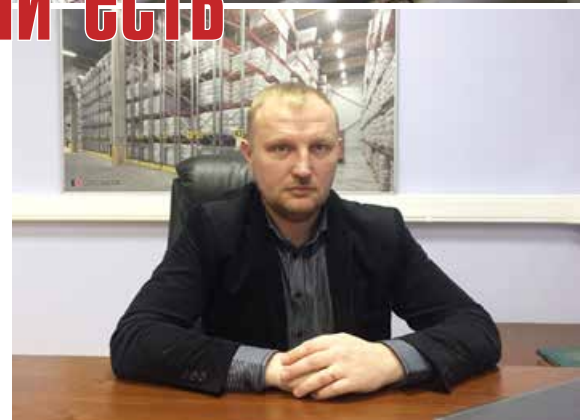
водства этого вида продукции на специализированном заводе. В России компания официально представлена с 1992 г., а наше производство в Кировске было введено в строй в 2009 г.

«КОНСТРАКТОР РУС» — российское подразделение известной Группы компаний Constructor, давно занимающей лидирующие позиции в сегменте поставок складского и архивного стеллажного оборудования в странах Скандинавии. Заводы Группы расположены в Финляндии, Германии, Голландии, Румынии, России. В России бренд Constructor присутствует уже не первое десятилетие. В нашей рубрике «Деловые люди» мы хотим познакомить читателей с генеральным директором ООО «КОНСТРАКТОР РУС» Алексеем Симоновым.

водства этого вида продукции на специализированном заводе.

В России компания официально представлена с 1992 г., а наше производство в Кировске было введено в строй в 2009 г.

■ Какие виды продукции сегодня продвигает «КОНСТРАКТОР РУС» и кто Ваши основные клиенты?



А.С.: Сегодня компания представляет на рынке полную линейку грузовых стеллажей, а также оборудование для офисов и банков. Если пользоваться нашей внутренней терминологией, то «легкая» продукция — малонагруженные архивные стеллажные конструкции — реализуется в основном в рамках госконтрактов: среди наших клиентов та-

кие авторитетные организации, как Министерство обороны РФ, Министерство по налогам и сборам РФ, различные библиотеки и банки. Поставляемое нами оборудование может использоваться как для ручного подбора, так и в условиях автоматизации, при наличии электронных систем управления и пр.

В то же время производство тяжелых стеллажных конструкций (в основном это палетные стеллажи) составляет примерно 70% в объеме производственной программы. Это обусловлено тем, что заказчиками легких стеллажных конструкций выступают, как правило, государственные компании, а грузовых стеллажных конструкций — частные компании: ретейл, логистические операторы и т. п. Хотя, по нашим прогнозам, учитывая складывающуюся экономическую конъюнктуру, к концу года соотношение легких и тяжелых конструкций станет примерно 50 на 50.

Кадровый состав офиса в С.-Петербурге составляет сегодня около 70 человек, но в пиковые периоды, при переходе на двух- и трехсменный рабочий график с привлечением временных сотрудников, он увеличивается до 150 человек. Оборот компании в России по результатам прошлого года составил около 20 млн. евро.

Производственные мощности нашего предприятия, если говорить о конструкциях для складского хранения, позволяют производить около 1 тыс. палетомест в смену. Все выпускаемое оборудование имеет соответствующие сертификаты, нашими поставщиками являются компании Германии, Финляндии, в частности Ruukki, а также Новолипецкий металлургический комбинат. Мы применяем исключительно высококачественные марки конструкционной стали, производимые и поставляемые в соответствии с европейскими стандартами. Характеристики оборудования позволяют перерабатывать металл толщиной до 4 мм.

■ Как бы Вы оценили текущее состояние рынка и его обозримые перспективы с учетом то-

го, что часть реализуемой продукции производится в Европе?

А.С.: Мы, безусловно, ощущаем определенное «проседание» складского сегмента. Однако если раньше нашими основными клиентами в этом виде продукции были западные компании, то сегодня баланс постепенно смещается — в качестве инвестора все чаще выступает государство. Для нас, как для производителей стеллажного оборудования, это очень позитивная тенденция.

Что касается доли импортной составляющей в объеме реализации, то в предыдущие годы характерным соотношением внутреннего производства и импортных поставок было примерно 50:50. Сегодня доля импорта сократилась примерно до 10% и включает в себя в основном электронное оборудование, которое мы не можем производить в России. Это естественный процесс, поскольку, если мы продолжим поставлять продукцию с наших заводов в Финляндии и Германии, то потеряем конкурентоспособность.

Кроме того, с сожалением приходится констатировать, что спад рынка стеллажного оборудования — это не единственная негативная тенденция, которая сейчас наблюдается. К нам поступает информация о том, что на складах, оснащенных некоторыми фирмами — поставщи-

ками этого оборудования — произошел ряд обрушений конструкций. Причину этого следует искать в ошибках расчетов на прочность, использовании некачественных материалов, недостаточной дисциплине производства, в низком уровне культуры обслуживания клиентов, в недостаточной ответственности некоторых заводов-изготовителей. В сложные моменты при выборе поставщика часто на первый план выходят ценовые показатели, что идет в ущерб качеству. Это, естественно, не политика самих компаний-поставщиков, это брак в работе среднего звена менеджмента, недостаточное осознание им границ собственной ответственности. То есть, как всегда, — проблема кадров. Позитивным можно считать то, что в краткосрочной перспективе рынок, соответственно, будет смещаться в сторону повышения качества. Это естественная эволюционная тенденция.

Что касается объемов сбыта, то в этом году резкого «толчка» рынка мы не ожидаем. Хотя, конечно, многое будет зависеть от того, как в июне будет решен вопрос с европейскими санкциями. Это в значительной степени относится к нашей компании, поскольку многие европейские клиенты в силу исторически сложившихся взаимоотношений обращаются именно к нам.





■ **Расскажите немного о себе. Как Вы пришли в бизнес вообще и в компанию «КОНСТРАКТОР РУС» в частности?**

А.С.: Свою деятельность в бизнес-среде я начинал в компании Rannila — это было одно из подразделений концерна Rautaruuki, пройдя путь с самой низкой позиции до должности генерального директора по России. Этот процесс занял 12 лет, начиная с 1996 г. Первый завод мы открыли в С.-Петербурге, на площадке в Коломны была проведена реконструкция и организовано производство. В 2000 г. я принимал участие в покупке завода на территории промышленной зоны «Парнас» по производству металлочерепицы, также в моем управлении были заводы в Талдоме, в Новосибирске. Все эти проекты были связаны именно с созданием и организацией нового производства практически с чистого листа. Так что консультирование западных партнеров в вопросах создания производств в России — моя многолетняя специализация.

В 2008 г. я был приглашен в компанию Constructor, которой на тот момент было нужно быстро построить завод, поскольку под него уже был приобретен участок земли. Правда, выбранное место мне

пришлось забраковать — я подобрал новую площадку, на которой сегодня и размещается наше производство. На этой площадке мы в беспрецедентные для России сроки — всего за один год — провели полную реконструкцию, подвели газ, закупили оборудование. Через год после покупки произвели первую продукцию.

Конечно, помогло то, что мне пришлось с нуля создавать команду. С предыдущего места работы со мной ушли более 20 человек, которые составили костяк коллектива: все руководящие должности заняли люди с 20-летним опытом работы именно в сфере организации новых производств.

■ **Не бизнесом единым жив человек... Чем еще Вы увлекаетесь по жизни?**

А.С.: Конечно же в жизни есть не только бизнес. После защиты кандидатской в течение 4 лет я преподавал на кафедре «Экономики предпринимательства и инноваций» в ГАСУ (Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет).

Кроме того, многое в жизни определяется тем, что я родовой сибирский казак, имеющий троих детей. Рядом с городом я постро-

ил собственный курень — типичное казачье жилище. Есть и свои кони — один мой, а другой моего пятилетнего сына.

■ **А сложно содержать собственных лошадей?**

А.С.: На самом деле — не сложнее, чем собак. Но нужно понимать, что я не лошадиник в общепринятом понимании — я казак. У нас несколько иной подход к тому, как нужно относиться к лошадям. Для казака и его семьи конь — это член семьи, так как в былые времена от него зависела жизнь. Конечно, семья помогает мне ухаживать за ними. Но вот, например, сегодня я перед тем, как уехать на работу в шесть утра, открыл калитку — кони пошли гулять. Насыпал им овса. Вечером сделаю то же самое. Кроме того, коней надо выгулять, это еще одно обязательное дело. Поэтому вечером нужно будет еще сесть на коня, объехать курень, заодно чтобы и соседи спали спокойно.

■ **Это помогает в работе?**

А.С.: Конечно помогает, еще как! Конь лечит человека. Если бы не конь — возможно, давно бы уже инфаркт свалил. А так — скучать некогда.

*Интервью подготовил
Вагим Гринберг
СТ*

