

"СВЕЗА Верхняя Синячиха"

1 июля состоялась встреча представителей редакции «Алапаевской газеты» с руководителем комбината НАО «СВЕЗА Верхняя Синячиха» Ильей Владимировичем Радченко. Речь шла о делах текущих и перспективах в работе предприятия – лидера по производству фанеры в России. О коллективе, который успешно шагает в рыночной экономике. О возможном влиянии экономических санкций против России на предприятия. И о многом другом, что всегда интересует читателей газеты, занимающих активную жизненную позицию.

Главное о руководителе. – И.В.Радченко коренной москвич. Работает в компании «СВЕЗА» 9 лет. Из них 7 лет возглавлял Великоустюгский фанерный комбинат «Новатор», входящий в холдинг «СВЕЗА». А с апреля 2013 года руководит комбинатом «СВЕЗА Верхняя Синячиха». Выпускник Московского Государственного университета. В реальном секторе экономики трудится с 2001 года.

Илья Владимирович, первый вопрос, конечно же, о проекте строительства нового завода ДСП. Есть ли движение вперед?

- По новому заводу ДСП ситуация следующая. Сейчас проект заморожен. Это связано, прежде всего, с экономикой в стране. К сожалению, пока ситуация не поправляется, а предприятия по выпуску ДСП находятся в основном в простое. И это касается не только небольших предприятий, но и гигантов российского рынка. Поэтому мы, как рачительные производственники, пока присматриваемся, что будет происходить дальше. Если все будет нормально развиваться – начнем, если нет, то будем пока выжидать. Это объективная реальность.

Что нового, перспективного появилось в работе и на производстве у «СВЕЗА Верхняя Синячиха»? Что главное на 2015 год в смысле развития?

- По выпуску фанеры все хорошо. Объемы не сокращаются. Наши планы амбициозны: в 2015 году планируем выпустить 196 тысяч кубометров, напомню, в 2014 году было произведено 185 тысяч кубометров. А в 2017 году намерены поднять планку и выйти за 200 тысяч кубометров. Это уже будет крупный фанерный комбинат: общепринято считать таковыми предприятия, выпускающие 200 тысяч кубометров и более.

Конечно, в экономике сегодня все очень не просто, потому что внутренний рынок уменьшился, строек нет, а все производители ринулись за рубеж, поставляя продукцию на экспорт. Поэтому конкуренция очень высокая. «СВЕЗА Верхняя Синячиха» выигрывает только за счет качества фанеры и репутации. Потому что нас знают очень давно, еще благодаря Камилю Анваровичу Беляеву. И группу предприятий «СВЕЗА» очень хорошо знают. Поэтому рынки продолжают стably брать нашу продукцию. Но при этом чтобы выживать и развиваться дальше, предприятие осваивает новые виды продукции. В этом ряду отказ от производства хвойной фанеры. И сейчас 100 процентов выпускается березовая фанера. Взят курс и на смену формата выпускаемой фанеры. Запускается большой инвестиционный проект по переводу производства на более вос требованный формат.

У предприятия в целом хорошие инвестиционные программы. В 2015 году в наше предприятие будет вложено около 400 миллионов рублей. Уже модернизирована линия сушки, сделали автоматическую сортировку. Недавно подписали контракт на 250 миллионов

рублей с компанией «Raute» на новую лущильную линию. Сейчас готовится подписание контракта на новую сушильную линию. А это еще 350 миллионов рублей. Колossalные деньги, которые вкладываются в модернизацию производства!

В планах также замена оборудования прессов на линии пять на пять. В общем, мощно и очень активно развиваемся и планируем так двигаться дальше.

Для деревообрабатчиков всегда важна надежная поставка сырья. Как решается этот вопрос на предприятии в 2014-2015 годах?

- По поводу сырья. – Сырьем предприятие обеспечено. 90 тысяч кубометров лежит на бирже сырья. Нам удалось в течение двух лет решить все трудности в данном вопросе. Сейчас сырьем мы абсолютно обеспечены. У нас стабильные, надежные поставщики. Сырья нам хватает. Для понимания – в месяц нам необходимо 40-42 тысячи кубометров древесины, то есть сегодня имеется двухмесячный запас.

Качеством и объемами поставляемого сырья мы довольны. И в последнее время полностью перешли на поставку сырья от местных, региональных, заготовителей. Собственную заготовку предприятие сократило, но арендует оставило. Сейчас работают внешние подрядчики. В их числе известные многим предприниматели Алапаевского района. В том числе Александр Шестаков. У них современные технологии, комплексная заготовка древесины. Таких поставщиков хотим развивать, с такими работать. Наша политика – уход от перекупщиков и работа с прямыми заготовителями, что мы сейчас успешно и осуществляем.



Руководитель комбината И.В.Радченко

Как известно, два года назад на комбинате были проблемы с обеспечением кадрами. Что удалось сделать в этом направлении?

- В настоящее время не испытываем трудностей в заполнении вакансий. Два года назад доходило до 150-200 вакансий, сейчас, вот уже более полутора лет, вопрос стоит по-другому – уже нам говорят – возьмите на работу. Потому что работаем стабильно, успешно. У людей прошли сомнения по поводу смены собственника. В данный момент на предприятии работают 1226 человек. В апреле 2013 года было 1800 человек. Да, было больше людей. Но мы ряд непрофильных функций вывели в аутсорсинг – это заготовка древесины, транспортный цех. Упор сделан на производство, на то, что мы умеем делать фанеру. А остальное пусть делают те, кто лучше нас это умеет делать. Словом, людей на производстве занято меньше, а фанеры стали делать больше.

Илья Владимирович, насколько отразились на работе вашего предприятия экономические санкции, вводимые ЕС против России?

- Санкции не сказались никак, потому что замены фанере нет. «СВЕЗА» поставляет продукцию в более чем 70 стран мира. Понятно, что в Европе главный потребитель Германия, в Америке – Северная Америка главный рынок. Идут поставки нашей продукции в Китай, крупнейший рынок сбыта – Египет, Турция. Там наша фанера очень нужна. Ежемесячно к нам приезжают наши партнеры из-за рубежа. Например, неделю назад были

- Работа в стабильной, динамично развивающейся компании, лидер на рынке деревообработки;
- Конкурентоспособная заработная плата;
- Возможности для реализации творческого потенциала;
- Современная корпоративная культура;
- Обучение профессиональные и управленческие навыки.

голландцы, которые используют нашу фанеру для производства паркета. Были немцы, были канадцы. У бизнесменов слова «санкции» вообще нет. Они закупают нашу фанеру и заменить ее ничем не могут. И это нормальные деловые люди, которые занимаются бизнесом.

Скажите несколько слов о структуре холдинга «СВЕЗА». И почему он называется «СВЕЗА»?

- Управляющая компания «СВЕЗА» находится в Москве. У компании 6 комбинатов, которые расположены в Великом Устюге, Костроме, городах Мантурове, Перми, Усть-Ижоре под Санкт-Петербургом и в Верхней Синячихе. Такой вот получился холдинг. Перешли на понятную прозрачную форму образования. Если раньше была управляющая компания и разные юридические



Оператор газовой сушилки Светлана Татайко



Идет процесс загрузки шпона в сушилку

том технологическом процессе, который проходит березовое сырье, как говорится «от» и «до».

Важно! Всюду чувствуется высокая организация труда. И отлаженный механизм производства, когда работа течет четко, без суеты. Кстати, коллектив трудится в две смены по 12 часов. Обратили внимание, что за два минувших года, что мы были здесь, заметно снизился уровень шума в производственном корпусе. На наш взгляд, улучшилась работа и вытяжных систем вентиляции, что уменьшило присутствие в воздухе формальдегидных смол, используемых при склейке листов фанеры. Словом, условия труда наглядно улучшаются.

Серьезное внимание уделяется на предприятии уменьшению ручного труда и автоматизации производственного процесса. Будь то линия лущения или линия разбивки листа на нужный формат, или линия сушки. Поражает, как буквально у вас на глазах березовое бревно разворачивается в лист, пригодный для производства фанеры. Повсюду снуют автопогрузчики, обеспечивая весь процесс. И здесь все упорядочено. На полу цеха разметка, указывающая, где можно и должно ходить, а где работают автопогрузчики. Кстати, все работающие в цехе одеты в одинаковую спецодежду, начиная от обуви и заканчивая облегченными вариантами касок, а именно каскетками. Например, в носок ботинка встроена металлическая пластина, которая оберегает ногу в случае падения тяжелого предмета.

Обратил наше внимание и стенд, названный «Фабрика идей». Здесь речь о внедрении на производстве предложений, полезных для развития производства. Этот конкурс проходит круглый год. Прежде, еще в советские времена, это называли рационализацией. Конкурсантам – честь и награда. Впрочем, об этом нужен отдельный разговор.

Посетив первый корпус, мы познакомились с теми новшествами на производстве, о которых рассказывал директор. И убедились в том, как много процессов автоматизировано, а следует за производством и дает команды умным машинам человек – оператор.

Существенное, принципиальное значение на «СВЕЗА Верхняя Синячиха» уделяется качеству фанеры. Это – козырь предприятия в борьбе с конкурентами. В ряде мер, направленных на улучшение качества продукции, привлечение для консультаций высококвалифицированных специалистов «Toyota Engineering Corporation». В настоящее время ежемесячно на комбинат приезжает специалист из Японии, который курирует направления деятельности по повышению качества продукции и эффективности производственных процессов в рамках проекта, получившего название «Сакура».

Серьезно относятся на предприятии к подготовке кадров. Для этого широко используется наставничество и обучение профессиям на рабочих местах.

Пройдя все переделы работ, мы прошли в склад готовой продукции. Упакованная, промаркированная, она ждала отгрузки. И здесь же шла погрузка фанеры в автомобиль. А на стояночной площадке комбината выстроились в ряд другие большегрузные автомобили, прибывшие за готовой продукцией.

Н. и В. ПЕРЕВОЗЧИКОВЫ
Снимки Ю. Дунаева,
В. Макарчука

прибавляет обороты



Главная проходная комбината

лица: два «Фанкома», Ижорский фанерный комбинат и другие, то сейчас приняты названия, связанные со СВЕЗА и географическим местоположением. Например, «СВЕЗА Верхняя Синячиха». А «СВЕЗА» буквально – светлое завтра. На том и стоим.

Ваше возможное участие в «Иннопром-2015»: посмотреть других или себя показать, в смысле продукцию завода?

Отдельно предприятия холдинга не участвуют в выставках. Такова маркетинговая политика. Холдинг «СВЕЗА» номер один по выпуску фанеры, и его участие в профильных выставках, профильных по оборудованию очень важны. Например, представители «СВЕЗА Верхняя Синячиха» в этом году принимали участие в выставке оборудования в Ганновере. Заключены контракты на оборудование. Авторитеты в этом деле японские, немецкие, швейцарские фирмы и другие.

В последние годы предприятия уходят от социальной сферы, берут твердый курс только на производство. Многие, но пока не все. Ваша позиция и, конечно, холдинга в этом вопросе?

Самое большое, что сделано в Верхней Синячихе, это завершено строительство 100-квартирного жилого дома. Но вообщем наша политика прежняя: мы должны платить достойную зарплату. И платить налоги. Честно и открыто. Вот основные столпы нашей социальной политики. Мы не заменим поселку коммунальные службы. Мы не заменим поселку инфраструктурное обслуживание и обеспечение, которыми должны заниматься муниципальные власти. Наша помощь – хорошая зарплата и честные налоги. Размер наших налогов за 2014 год в местный бюджет Алапаевского района составил 40 миллионов рублей. Кстати, средняя зарплата на комбинате составляет более 28 тысяч рублей. А отдельные категории рабочих получают до 40 тысяч. Вот наш вклад.

С органами местного самоуправления у нас наложен диалог, есть определенное взаимодействие. Ежемесячно на предприятии бывает глава администрации муниципального образования Алапаевское К.И. Деев. Буквально на днях заключен договор на продажу муниципальному образованию базы «Полигон». Там, насколько известно, предполагается создать спортивный центр.

Предприятие освобождается от непрофильной деятельности, в то же время администрация получит возможность дальнейшего развития спорта на территории муниципального образования.

Вы относительно недавно живете и работаете на Среднем Урале. Каковы Ваши впечатления о Свердловском регионе и людях его населяющих?

Я могу сравнивать и хочу сказать, что на Урале живут и трудятся люди с активной жизненной позицией. Неравнодушный народ, который всегда готов прийти на помощь. Объяснить, рассказать. Всегда есть нормальный, конструктивный диалог. Руководство регулярно встречается с работниками предприятия. Причем тут не забалуешь, потому что вопросы всегда очень жизненные, и от тебя ждут конкретного ответа. Сразу видно, что здесь настоящий рабочий класс! У нас очень хороший сплав опыта и возраста. Средний возраст работающих 43 года. А среди молодых специалистов много 30-летних, которые настроены на развитие. Люди в основе местные. Но есть алапаевцы, их около 20 процентов.

Мне, по роду своей деятельности, довелось побывать во

многих городах России, и я хотел бы отметить, что Средний Урал выгодно отличается своим развитием от других регионов. Прекрасна и столица Среднего Урала Екатеринбург. Власть региона очень активная, настроенная на развитие. Это, безусловно, влияет и на работу органов власти и на местах. Считаю, перспективы региона, стало быть и нашего предприятия, весьма хорошие.

Производство, где командуют операторы

После интервью с директором состоялась наша почти полуторасовая экскурсия по предприятию. За это время мы сумели ознакомиться лишь с переделом работ от подачи древесного сырья и основного производства 1-го корпуса. **Знакомила нас с производством старший специалист отдела развития производственной системы Наталья Хорисовна Кайгородова.**

Начинается процесс подготовки древесины к переработке с гидротермической обработкой в бассейне с температурой 40-60°С. Затем окорка, сушка и собственно производство, упаковка, отгрузка. Это очень коротко о



Со складом готовой продукции знакомит старший специалист отдела развития производственной системы Н.Х. Кайгородова



Загрузка фанеры в фуру