

Вячеслав Серов, председатель Совета директоров ООО «Увадрев-Холдинг»:

# «На время кризиса наша главная задача - сохранить завод и коллектив»

Глава предприятия поделился планами на будущее и рассказал, какие задачи стоят перед руководством

В последнее время со всех сторон звучит слово «инвестиции». Принимаются многочисленные программы по привлечению инвестиций и проводятся бесчисленные тематические совещания. В это время тихо, без освещения в СМИ в Удмуртии коллектив «Увадрев-Холдинг» воплотил в жизнь крупный инвестиционный проект — запустил мощный и один из самых современных в России завод по производству ДСП. И, заметьте, все это во время кризиса, который не шадит никого. Мы поговорили с Вячеславом Николаевичем Серовым, председателем Совета директоров ООО «Увадрев-Холдинг» о том, как предприятию удалось не просто остаться на плаву, но и развиваться, о том, какие задачи он ставит перед собой, как руководитель огромного холдинга.



**«ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ПОДДЕРЖАТЬ НАС, НО УВЫ...»**

**?** - В начале прошлого года «Увадрев-Холдинг» завершил строительство нового завода и запустил его в эксплуатацию. Что вы можете сказать о прошедшем периоде, ведь прошел практически год?

- Вопрос достаточно простой и однозначно ответить на него сложно. Если говорить о работе коллектива, то могу сказать, что в марте прошлого года мы запустили новый завод и, практически, в рекордные сроки вышли на проектную мощность. За 2015 год мы выпустили и отгрузили продукции с ростом на 80% к факту 2014 года. Да и на этот год мы поставили перед собой задачу нарастить еще 10% уже к факту 2015 года. При этом следует учесть, что плит-

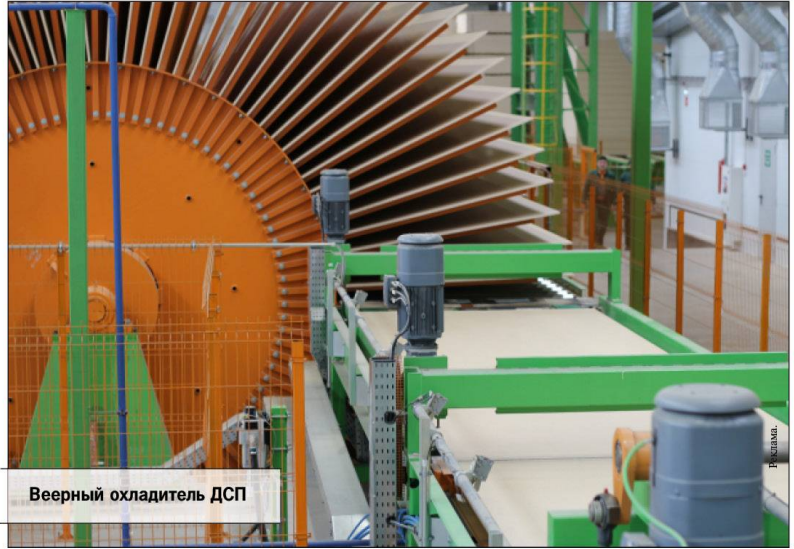
ная промышленность России упала в 2015 году более чем на 20%. Ну вот, пожалуй, и все наши хорошие новости.

**?** - А какие же тогда «нехорошие»?

- Мы произвели и продали продукции на 180% от факта 2014 года, получив при этом прибыль в четыре раза меньше факта того же года. Разве это добавляет удовлетворения собственным трудом? Пока наше правительство тренируется в том, кто первый нащупает и определит дно кризиса, страна уже давно идет по этому дну все глубже и глубже, даже не пытаясь всплыть на поверхность. Реальный доход населения падает, в то время как инфляция постоянно растет. Сегодня впервые в целом по России люди тратят более 50% доходов на питание. Естественно резко падает покупательская способность. Мебельная промышленность просела почти на 30%, а мы целиком привязаны к ней. Все это заставляет нас отгружать продукцию почти на уровне себестоимости. В то же время цены на топливо, электроэнергию, транспортные перевозки, химию, бумагу постоянно и неуклонно растут.

**?** - Но ведь в последнее время руководство страны и Удмуртии постоянно говорят о необходимости инвестиций в промышленность, о необходимости создания привлекательного инвестиционного климата. Да и проект ваш далеко непростой. Как по объему инвестиций, так и по инновационному уровню высокотехнологичного направления. Недаром ваш проект вошел в число приоритетных проектов как ПФО, так и федерального уровня. Уже вы-то наверняка чувствуете поддержку государства.

- Чувствуем. Уже почувствовали аж три раза. Первый раз, когда Сбербанк задним числом поднял проценты за кредит, в то время как кредит был полностью освоен, а завод уже построен и запущен. Второй раз, когда вышел закон, по которому мы должны при вывозке леса загружать лесовозы только на 50% во избежание сумасшедших, далеко неадекватных штрафов. Дороги надо беречь! А между прочим, наша промышленность не выпускает лесовозов другого формата и другой



Веерный охладитель ДСП

грузоподъемности. И мы по этим дорогам десятилетиями возим лес. В бизнес-проекте были заложены эти же лесовозы с полной нагрузкой. И бизнес-проект принимался и утверждался как на республиканском, так и на федеральном уровне. И вот сейчас ровно в два раза увеличивается затратная часть на транспортировку. О какой экономике можно говорить? И, наконец, третий раз мы почувствовали, когда в объеме лесов, переданных нам в аренду на 49 лет, оказались участки, на которых заготавливать лес нельзя. А это же объем сырья, необходимый для выпуска определенного объема продукции. Ну хорошо, ошиблись, заберите, но компенсируйте нам на других участках. «А вот это, - говорят, - не можем». Так что дыхание родного государства на затылке постоянно.

**«ГЛАВНЫЕ ЗАДАЧИ - СОХРАНИТЬ ЗАВОД И КОЛЛЕКТИВ»**

**?** - Ну и, наконец, последний традиционный вопрос. Каковы ваши планы на будущее, каково будущее завода, коллектива?

- Вы понимаете, что будущее завода, будущее коллектива напрямую зависит от будущей страны. Сейчас все переживают тот глубокий кризис, в котором мы находимся. Это касается всех отраслей промышленности — одних в большей степени, других в меньшей. Скажу откровенно, нам тяжело. Падает спрос, падает экономи-

ка. Мы вынуждены идти на временные остановки производства, а это приводит к неизбежному сокращению заработной платы. Страдают люди. Поэтому на период кризиса мы поставили себе две главные задачи — сохранить завод и основной коллектив. Люди — наш главный потенциал! И сейчас мы прилагаем все усилия для того, чтобы решить эти задачи. А кризис рано или поздно закончится. И, как известно, после кризиса обычно начинается бурный рост. И готовы к этому. Более того, мы готовы к взрывному росту! Несмотря на все сложности периода, мы ни на минуту не сворачиваем программу развития, модернизации и внедрения высоких технологий. Сегодня заканчиваются пусконаладочные работы на новой, пятой линии импрегнирования мощностью 40 млн. м<sup>2</sup> в год. Общая мощность пяти линий по объему импрегнирования — 170 млн. м<sup>2</sup> в год, а это, ни много, ни мало, — первое место по объему в России и пятое место в мире. Ведется строительство еще одного крытого погрузочного терминала для одновременной загрузки трех железнодорожных вагонов. Так что мы с уверенностью смотрим вперед. А трудности переживем и одолеем. Я верю в наш коллектив, в наших людей. Нужно пережить апрель, май, июнь, — это исторически период спада. Надеемся, что во втором полугодии ситуация начнет меняться в лучшую сторону. И мы к этому полностью готовы.

## ВОПРОС РЕБРОМ

**«КАК МЫ ПЕРЕРАБАТЫВАЕМ И ПРОДАЕМ ЛЕС»**

**?** - В некоторых средствах массовой информации как раз вам ставят в упрек, что вы не весь заготовленный лес перерабатываете, а продаете. Что вы скажете по этому поводу?

- Что я скажу? Вы знаете, я всегда уважительно отношусь к СМИ вообще и к журналистам в частности... Ну бывает, напишут что-нибудь неграмотно. Журналисты ведь тоже люди и профессиональный уровень у всех разный. А писать очень хочется, особенно предпринимателям нашего завода на сегодняшний день составляет 515 000 м<sup>3</sup> плиты в год. Для этого нужно 721 000 м<sup>3</sup> сырья, т.е. технических дров. Структура лесов нашей республики такова, что при заготовке получается 70-75% от общего объема заготовок — технические дрова и 25-30% — деловой лес разных пород. Скажите, пожалуйста, у кого не дрогнет рука пустить деловой лес на щепки для производства плиты? Вот этот деловой лес мы действительно продаем, но мы железно выдерживаем два правила: продавать только в республике и только тем, кто его перерабатывает. Например, березу мы продаем ООО «Орион», которое производит из нее фанеру. Точно также и ООО «Орион», заготавливая лес на своих участках, березу пускает под фанеру, а технические дрова продает нам. Таким образом, оба предприятия, используя схему производственной кооперации, осуществляют полную глубокую переработку леса.