

ОДНО ИЗ СТАРЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СЛАВУТИЧА, АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ПЕРСПЕКТИВА», ПРАЗДНУЕТ СВОЕ 15-ЛЕТНЕ

На фоне прокатившихся одного за другим 15-летних юбилеев бюджетных организаций — школ, детских садов, медико-санитарной части — остался практически незамеченным юбилей одного из старейших славутичских предприятий — «Перспектива». В общем-то славутичанам, конечно, известно, что «Перспектива» — это и учебный центр, и подготовительное отделение для поступающих в ряд вузов Украины, и производство канцтоваров, в частности той самой первой украинской скрепки, которую начали делать именно в Славутиче, и многих других канцтоваров, которые мы сегодня видим на магазинных полках и рыночных раскладках далеко за пределами нашего

НЕМНОГО ИСТОРИИ

... Собственно, все началось чуть раньше. Рассказывает директор предприятия, президент украинской Ассоциации поставщиков канцтоваров Сергей Чеснок:

— В 1987-м я приехал на Чернобыльскую АЭС в командировку с Нововорожской. В Чернобыле тогда запускался вычислительный центр для обработки данных по ликвидации аварии на ЧАЭС. В вычислительном центре я проработал два года и в 1989-м попал на станцию — сначала в ЦРБ, а затем в АСУП — собственно, АСУП я создавал и возглавлял. Да и приход в ЦРБ был связан с тем, что именно там в то время находился единственный на станции персональный компьютер, в который вносились данные по радиационной безопасности. ... Параллельно происходило создание славутичского вычислительного центра. Поскольку я до атомной энергетики работал в ПО «Электроника», то хорошо знал технику нового поколения, и мы, изменив имеющийся проект, быстро «пересели» на новые машины, и центр оснащался уже не большими вычислительными машинами, а персональными компьютерами — строился по горд 21 века. Локальные сети были запланированы и запущены в медсанчасти, паспортном столе, УЖКХ. Еще и сегодня из тех сетей кое-что работает. Вычислительный центр, о котором я рассказываю, существовал в то время как хозрасчетное подразделение ЧАЭС. Получилось, что я работал одновременно как бы сразу в двух структурах — на станции и в центре. В 1991 году тогдашний директор ЧАЭС Сергей Парашин поставил меня перед выбором — либо работать на ЧАЭС, либо в центре, в городе, и я выбрал второе. Так на свет появилось коллективное предприятие «Инженерно-производственный центр «Перспектива». Двадцать процентов уставного капитала этого предприятия составили деньги, вложенные Чернобыльской АЭС. Мы занимались разработкой как программного обеспечения для станции, так и для заказчиков со стороны.

— Хотелось бы чуть подробнее об изменении в проекте городско-го вычислительного центра. Помните, в проектировании тогда всем заправляли киевляне. Как вам удалось их потеснить?

— Да, одна киевская структура действительно «присосалась» к проекту — там, в Киеве, они уже забили, а здесь было воделенное бюджетное финансирование. Изменения в проекте не были и желанием кого-то потеснить. Просто, по нашим расчетам, стоимость проекта удешевлялась в несколько раз, что, сами понимаете, выгодно городу, и здесь мы нашли общий язык с В.П. Удовиченко. Это была интереснейшая работа, созданные нами локальные базы были

первыми в Украине. И люди, которые принимали в ней участие, — классные специалисты. И сегодня многие из них работают в «Перспективе».

— Всякое бюджетное финансирование рано или поздно заканчивается. В Славутиче капитальное строительство, а вместе с ним и бюджетные деньги иссякли году в 1994-м. Для многих предприятий закрытие «государственной кормушки» означало крах. А «Перспектива» выжила. За счет чего? Сначала, помните, появился учебный центр?

— Да, но это не тот центр, который есть сейчас. Первоначально мы, на абсолютной безоплатной основе, обучали славутичан работе на ПК. ЧАЭС поставила компьютеры, а мы обучали. Тогда курсы прошли сотни человек.

— Ну, на бесплатном обучении сильно не поднимешься...

— Учебный центр постепенно стал работать на основе полной самоокупаемости: закончились деньги — прекратилось и внешнее финансирование. Продолжать бесплатное обучение мы больше не могли, да и вообще, подсчитали и поняли, что продолжать направление обучения работе на ПК нам не по силам. Это потребовало бы постоянных вложений в обновление парка компьютеров, а средств на это у нас не было. Поэтому учебный центр передал компьютерные курсы в УПК и выбрал лингвистическое направление, тем более что несколько групп у нас к тому времени уже было набрано. Не секрет, что в самом начале своей деятельности от нашего центра отделилась «Лингва» — ей же досталось и лингвистическое оборудование, приобретенное станцией. Нам же пришлось все начинать сначала — приобретать новые лингвистические кабинеты, учебные пособия, собирать группы, приглашать преподавателей взамен ушедших. Все это было, конечно, непросто, но сегодня центр, как вы знаете, работает и пользуется большой популярностью в городе. Теперь уже мы можем это обсуждать спокойно, и я оцениваю вклад Неретиной Н.В. и Соколовой Ж.В. на начальном этапе. Но основная заслуга в стабильной работе учебного центра «Перспектива» — теперешнего коллектива, всех преподавателей и директора учебного центра Алексея Михайлова.

ОТ ТОРГОВЛИ — К ПРОИЗВОДСТВУ

— И тем не менее, все же, думается, не он стал определяющей линией развития предприятия в целом, особенно, если учесть, что тогда, в начале 90-х, мысль о том, что обучение в какой-то мере (пусть — даже за счет расширенной учебной программы) может быть платным, казалась крамольной. В середине 90-х украинские предприятия в основном торговали. В это же время начала понемногу торговать и «Перспектива». Правда, в отличие от

большинства украинских предпринимателей вы позиционировались не на продуктах и шмотках, а на канцелярских товарах. Почему вами был выбран именно этот сегмент рынка — в то время неизведанный?

— Именно потому, что неизведанный и неразвитый. Вспомните то время — любые более-менее качественные карандаш, ручка, тетрадь, блокнот были предметом дефицита. В Украине они не производились. В 1994 году мы установили партнерские отношения с чешскими формами, которые хотели поставлять канцтовары в нашу страну. Первая, очень небольшая партия канцтоваров была раскуплена мгновенно. И в течение последующих четырех лет мы занимались торговлей, завозя в Украину сначала только чешские, а затем и немецкие, итальянские — количество торговых марок, с которыми мы работали, превысило два десятка.

— А потом случился август 1998-го, кризис, обвал и прочие мало способствующие развитию вещи. Предприятия в Украине закрывались десятками и сотнями. Вы уцелели. За счет чего?

— В 1998-м, именно благодаря кризису, мы оказались перед необходимостью начать собственное производство. Импорт стал недостижим по цене, приобретать импортные канцелярские товары украинские потребители не могли. В Украине тогда существовала только Славянская карандашная фабрика, да и та была остановлена из-за энергозатратности производства грифелей. Несколькими годами ранее подобная ситуация произошла в Польше — и эта страна выходила из кризиса через производство. Мы тоже начали работать под лозунгом «Купуй українське!»

— Так началось производство скрепки?

— Да, первое оборудование было закуплено в конце 1998-го. Помогло становление производства и принятие закона о СЗЗ «Славутич». В рамках СЗЗ «Перспектива» реализовала проекты по производству не только скрепки, но и закупили оборудование для производства стержней для шариковых ручек, папок и многого другого. В течение двух-трех лет первый инвестиционный проект полностью окупился, и мы стали думать над реализацией следующего. По двум проектам в рамках СЗЗ «Славутич» предприятие инвестировало в экономику города более 600 тыс. долларов. Это без учета средств, вложенных в ремонт и реконструкцию здания бывшего магазина «Новосел», где размещено производство.

В ЖЕРНОВАХ «СЬЮГОДЕННЯ»

Сегодня в «Перспективе» работает самая скоростная и мощная в СНГ линия по производству папок. В месяц с конвейера сходит сотни тысяч папок более 100 наименований. На ее приобретение были взяты кредиты. Затем случилась «новая экономическая политика государства», и спе-

города. Кроме того, «Перспектива» образца 2006 года — это около 200 рабочих мест, в числе 130 столь необходимых Славутичу после останова блоков Чернобыльской АЭС.

Иными словами, предприятие, которое активно работает как в социальной, так и в производственной сфере. Но интересно оно еще и потому, что 15 лет его существования — это 15 лет независимости Украины, отмечаемое в этом году. То есть «Перспектива» вместе с Украиной прошла все этапы экономического становления страны, пережила все ее экономические, законодательные и финансовые коллизии — и, в отличие от многих иных предпринимательских структур, выжила. О том, как ей это удалось, мы и попытаемся сегодня разобраться.

циальные зоны были закрыты. Воистину, непредсказуемы пути развития этой страны. Предполагалось, что продукция «Перспективы» будет процентов на 20 дешевле, чем импортные аналоги. Увы! Украинский картон, который использовался в производстве, оказался нигде не годным — да, он прекрасно «воспринимался» чуткой немецкой техникой, замечательно клеился и подвергался прочим производственным процессам. Да вот беда — через короткое время эксплуатация папки из украинского сырья приходила в негодность: картон, что называется, «вел» — скручивало. От дешевого местного сырья пришлось отказаться. Товар дорожал. Правда, нет худа без добра: выполненные из качественного импортного сырья, папки от «Перспективы» востребованы рядом западных фирм и торговых сетей. Производитель, окупаемость инвестиционного проекта которого снизилась благодаря нашим производственным реалиям, пострадал, а потребитель — выиграл. Необычная для Украины ситуация.

Сегодня «Перспектива» занимает в Украине первое место по объемам производства офисной продукции. Здесь по-прежнему изготавливают скрепки, кнопки, папки, причем принимают как массовые заказы, так и заказы на небольшие партии изделий. С недавних пор запущена линия по производству школьного мела, установлено оборудование для разлива и упаковки клея ПВА, изделий из пластмассы и др. Естественно, продолжает «Перспектива» и сотрудничество с зарубежными производителями канцелярских товаров, оставаясь для многих из них эксклюзивным дистрибутором их продукции в Украине. Несколько дочерних предприятий «Перспективы» работают в Киеве, Чернигове, Запорожье. Их направленность — оптовые, сервисные и розничные продажи канцтоваров, и офисного оборудования, и всего, что необходимо офису, включая напитки и продукты питания. Примечательно, что это перспективное производство ориентировано как раз на ту группу безработных, которую в Славутиче, как правило, труднее всего трудоустроить — на женщин. Продукция АО «Перспектива» поставляется не только в Украину но и на рынки России, Молдовы, Беларуси, Казахстана.

О ПОБЕДАХ И ПОРАЖЕНИЯХ

«Что вы считаете наибольшей победой вашего предприятия?» — с таким вопросом неизменно обращалась к работниками «Перспективы». Ответы были удивительно единодушны: самым большим достижением последних лет считают развитие производства и именно в нем видят будущее своего предприятия. По их мнению, гарантия успеха «Перспективы» — это наличие удивительно креативной и творческой команды с невероятной активной ролью руководителя во главе, в полной мере отдающей себе отчет в том, что Славутич — это не тот город, который может быть привлекателен

для инвесторов или клиентов своим выгодным географическим или транспортным положением, а также дешевой рабочей силой, позволяющей открыть дешевле же производство. В числе своих достоинств отмечают оперативность при изготовлении и доставке заказов в любую точку страны, что обеспечивает их конкурентоспособность на украинском рынке. Впрочем, никто из моих собеседников не страдает нездоровым оптимизмом. В числе проблем развития предприятия назывались и отсутствие адекватного помещения, и необходимость создания комплекса по обслуживанию клиентов, поскольку именно таковы тенденции сегодняшнего развития бизнеса. О поражениях предприятия, — честно глядя в глаза, заявил один из самых первых работников «Перспективы» — он не шал ничего. По его мнению, таковых просто не было. Имели место лишь рабочие трудности, к решению которых в «Перспективе» привыкли.

О ЛЮДЯХ

Есть ли на предприятии текучесть кадров? Есть. Что парадоксально: в условиях достаточно плотно заполненного рынка труда нелегко найти молодежь, но квалифицированные кадры. И это тоже проблема, характерная для всей украинской экономики. Зато есть люди, которые работают в «Перспективе» с момента основания. Или почти с него. Они, по мнению директора, составляют золотой фонд предприятия. В их числе — главный бухгалтер «Перспективы» Валентина Гладыш, заместитель директора по коммерции Олег Хлебников, курирующий один из самых главных участков — импорт, работу склада, логистику, руководитель отдела программного обеспечения Ирина Малых, директор по производству Николай Колесников, заместитель директора по маркетингу Андрей Ухин, завкладом Василий Федорко, а также водители-механики Игорь и Юра Шупило. Наверняка, названы не все, стал труд вложен в «Перспективу» и стал основой его успеха.

ЭТИ СЛОЖНЫЕ ПРОСТЫЕ ИСТИНЫ

Пятнадцать лет живет предприятие. Празднует победы. Тиснует зубы, без рефлексий преодолевает поражения. Четко планирует свою деятельность в рамках разработанной стратегии. Смотрит по сторонам, не боится браться за новое. Создает новые рабочие места. Платит налоги. Работает. Производит продукцию. Значит, все же это возможно — в маленьком, удаленном от центра и транспортных артерий городке? Возможно, как видим, — конечно, если создана хорошая рабочая команда и есть лидер. Эх, эта вечная проблема украинского развития — тотальная нехватка лидеров на местах! У нас они есть!

Евгения ПОЗЕМКО