

МАЄМО ЧІТКУ МЕТУ, ЗНАЄМО, ЯК ЇЇ ЗДІЙСНИТИ

Центр «Поліграфімпорт» з'явився на українському ринку у 1993 році. За п'ять років діяльності фірма набула значного досвіду в організації продажу техніки найвідоміших світових виробників. Одна із складових потужного потенціалу «Поліграфімпорту» — не лише його здатність налагодити сервісне обслуговування техніки, що ним постачається, а й здатність відновлювати та ремонтувати застарілу техніку (Центр має відповідні потужності, складські приміщення). Економічні рішення Центру «Поліграфімпорт» у створенні проектів друкарень, виробничих підрозділів сприяють його авторитету серед професіоналів українського друкарства. Набутий досвід, неабиякий авторитет серед колег дозволили І. Попову, керівнику Центру «Поліграфімпорт», виступити (разом з директором УкрНДІСВД А. Шевчуком) з ініціативою технічного переозброєння галузі.

Як зреагувало Міністерство інформації на таку ініціативу? Саме з обговорення цього питання розпочалася зустріч нашого кореспондента з Ігорем Поповим.

— Міністерство інформації України допомагає Вам впроваджувати цю ініціативу, чи лише «не заважає»?

— Поки що з боку Міністерства відчуваємо певну підтримку. Сподіваюся, що керівники галузі допомогатимуть і надалі. У мене були особисті зустрічі з заступником міністра інформації України п. М. Онуфрійчуком, я відчув його підтримку, буде вона і далі. Думаю, що Міністерство нехай і не зробить за нас усю потрібну роботу, але те, що залежить від нього, зробить.

— Кілька слів безпосередньо щодо організації наради, її підготовки, проведення.

— Готуючись до проведення нара-

ди, ми відвідали чимало підприємств — і не лише київських. Їздили по всій Україні — і загальна думка була однастайною: треба змінювати становище. Я зрадів, побачивши на нараді чимало директорів підприємств — ми очікували, що їх буде менше. Нарада взагалі була дуже представницькою. Це радує. У ній взяли участь не лише підприємства державної форми власності та підпорядковані Міністерству інформації України, але й підприємства відомчого підпорядкування, різних форм колективної власності. Щодо проведення наради: засідання були спеціалізованими. Наприклад, «ролеві машини» — питання особливе, тому з представниками «Преси України», «Київської правди» спілкувалися окремо.

— До речі, Ви зацікавлені у співробітництві лише з державними підприємствами, чи до кола Ваших потенційних партнерів входять підприємства інших форм власності, іншого підпорядкування?

— Вважаю, що галузь не визначається відомчим підпорядкуванням, а визначається видом робіт. Якщо робота триває, зовсім неважливо, якому відомству та якій структурі підпорядковується підприємство. Маємо список зацікавлених у співробітництві підприємств (більше 60). Цей список ми погоджували з Міністерством інформації України і побачили там зацікавленість у роботі на договірних умовах з усіма підприємствами, що візьмуть участь у нараді та подальшій роботі.

— Будь ласка, зацентруйте увагу на проблемах, що обговорювалися на нараді. Ваше особисте ставлення до них.

— Так, багато йшлося про проблеми видавничо-поліграфічного комплексу України. Перша з них — велика кількість приватних та малих підприємств. Я особисто готовий всіляко їх підтримувати. Але йдеться про створення рівних умов для підприємств різної форми власності. Ця ідея, яку ми з Анатолієм Васильовичем пропонуємо, була підтримана у Міністерстві, бо далі відступати не-



ма куди — далі провалля, безодня.

— Тоді дозвольте задати ще й таке запитання: чи державні і приватні підприємства у рівних економічних умовах?

— Переведу питання в іншу площину. Якщо навіть приватні та державні підприємства будуть поставлені у рівні економічні умови — проблема якості все одно залишатиметься. Під час наради було проведено екскурсію на один з підрозділів «Бліц-Інформу» — «Бліц-Пак». Обладнання, зосереджене в руках приватних підприємств, сьогодні за продуктивністю та якістю виготовлення продукції переважає обладнання державних підприємств. Зізнаюся, ми й самі встановили на «Бліц-Інформі» чимало сучасних машин. Але зараз не про це. Головне те, що в рамках запропонованої Центром «Поліграфімпорт» (спільно з УкрНДІСВД) програми, всі державні підприємства зможуть отримати нове устаткування.

— Які перешкоди на шляху реалізації «Програми технічного переозброєння галузі»? Чи є в учасників наради якісь вагання щодо активного співробітництва безпосередньо з Вашим Центром?

— Вагання, звичайно, є. Гостро постає проблема замовлень. Сьогодні 57% легальних поліграфічних замовлень (особливо на високоякісні книжкові та журнальні видання) «спливає» за кордон (у Словаччину, Польщу, Фінляндію, Біларусь, Росію). Не секрет, чому це відбувається. З одного боку, видавництва, посередницькі фірми, які замовляють різноманітну поліграфічну продукцію, керуються постулатом «На чому ми будемо друкувати вдома? Це ж техніка минулих віків — немає якості». Але ми чудово розуміємо, що таким чином просто заробляються гроші: виникає якась різниця (прибуток), що осідає за кордоном або у кишенях посередників.

— Які шляхи вирішення цієї проблеми?

Abstract

From the conversation with the director of the centre "Polygraphimport" I. Popov you can get the information about ways of Ukrainian printing complex out of a crisis. As one of versions a question about privilege leading (5-8 years) for equipment under the financial guarantees of German firms were considered. The question about a rerigging of the branch with a help of long-term contracts with the German firm KBA "Planeta" was proposed.

— Треба захищати вітчизняного виробника. Міністерство інформації України хотіло б захистити, але ж як? Відповідні папери створювати і низку законів видавати? А хто займатися цим буде? «Критичні стріли», що сьогодні часто-густо сипляться на адресу Міністерства — небезпідставні.

— *Тоді давайте глянемо у бік Росії. Яким чином аналогічні проблеми вирішуються у них?*

— Якщо подивитися на нашого «старшого брата», то там ці проблеми частково вже вирішилися шляхом створення професійної Асоціації (Міжрегіональної асоціації поліграфістів — голова А. Кузьмін — перший заст. Голови колишнього Держкомвидаву СРСР). Асоціація добровільна. Зараз я не буду вдаватися у подробиці, але, якщо в Україні створити подібну асоціацію (а про це йшлося на нараді, яка щойно завершилася), ми могли б вирішувати найскладніші завдання і, говорячи відверто, навіть лобювати закони. Схема роботи дуже проста. Певний робочий орган між з'їздами готує закони, постанови тощо, передає їх в Уряд. Асоціація працює в повному контакті з Міністерством інформації України. Наступний етап — лобювання законів через депутатські групи, журналістів...

— *Поясніть, будь ласка, на якому, нехай і сильно абстрагованому прикладі.*

— Наведу найзагальніші — коли той чи інший закон може лобюватися: велике мито на шляху поліграфічної продукції, що ввозиться в Україну; певні пільгові моменти пов'язані з економічною діяльністю поліграфічних підприємств. Наприклад, у Росії вже давно відмінили ПДВ на видавничу продукцію.

— *Які, на Ваш погляд, ще складнощі на шляху створення Асоціації українських поліграфістів?*

— Передусім, ці десять спеціалістів, що будуть працювати у Президії, на чолі з Президентом (який повинен бути дипломатом, «мати вагу», бути шанованою серед директорів підприємств людиною), мусять отримувати все ж таки непогані гроші. Необхідні й інші витрати: інформаційні, поштові. Де брати фінансування? У Росії знайшли такий вихід: організація всіх поліграфічних виставок проходить через МАП, це солідні кошти.

— *У чому Ви бачите перспективність Асоціації? Хто може стати її членом?*

— Можна не лише платити зарплату людям, але й надавати якусь разову допомогу, безвідсоткові кредити учасникам Асоціації. До речі, журнал «Друкарство» міг би стати рупором цієї організації. Вступити

до Асоціації можуть не лише поліграфічні підприємства. Ми теж із задоволенням стали б її членами.

— *Яким чином думаєте віддавати кошти за придбане устаткування? Бо ж лізинг хоча й на пільгових умовах, але не безвідсотковий.*

— Так, ці кошти потрібно віддавати. Треба їх якимось чином заробляти і повертати державі. У цьому випадку ми передбачаємо, що розрахунок буде вестися через державні органи. Це — не «декларация». При створенні документів вони будуть активно обговорюватися, умови можуть бути різноманітними. Напевно, комусь складно платити 15% регресивних (коштів, що нараховуються на залишок 5 років) — загалом це становитиме 70–75%. Можливо, якісь підприємства здатні заплатити одразу половину суми, а на залишок буде нараховуватися менше. Тобто все залежить від побажань та можливостей підприємств.

— *Як довго визрівала ідея проведення подібної наради? Чи є у Вас впевненість у тому, що Ваша ініціатива буде успішно реалізована?*

— З лютого минулого року ми цю ідею виношували, а місяців з три тому почали активно її втілювати. На сьогодні маємо вже достатньо робочого матеріалу: таблиці, графіки, аналізи тощо. Учасники наради заповнили детальні анкети, що теж допоможе зробити більш чіткі висновки. Наскільки реальною є реалізація цих планів? Таким бізнесом (постачанням обладнання) ми займаємося з 1991 року. Запропонований проект вважаємо досить реальним. Аналогів на рівні України немає.

— *Хто виступає фінансовим гарантом Ваших ініціатив?*

— Усе узгоджене з керівництвом німецьких компаній-постачальників, з німецькими банками, страховим товариством «Гермес» (державним страховим товариством Німеччини), яке є генеральним куратором усіх угод.

— *Чому обраний саме концерн «КБА-Планета»?*

— Звичайно, є інші лідери «Heidelberg», «Man Roland». Але альтернативи, врешті-решт, тут немає. 250 секцій, які вже багато років працюють на території України, взяті і викинути — велика розкіш, особливо у нашому сьогоднішньому економічному стані. «КБА-Планета» готова допомогти відновити ці машини, надавши спеціальну пільгову 20% скидку на комплектацію запасними частинами.

— *Чи дозволяють технічні можливості Центру «Поліграфімпорт» здійснювати ремонт і — більше — відновлення застарілої техніки?*

— У «Поліграфімпорті» — 14 чоловік сервісного персоналу, які вже пройшли навчання у Німеччині. За необхідності ми забезпечимо підготовку декількох бригад з УкрНДІСВД.

— *А як же тоді виглядатиме схема ремонту машини?*

— Демонтували машину у замовника, привезли, поставили, привели до ладу (розточили, поставили втулки — це все ми можемо зробити самі). Потім отримали нові оригінальні німецькі запчастини, зібрали, відрегулювали, запустили, отримали контрольний відбиток. Розібрали поновлену машину, запакували, відправили замовнику, змонтували та запустили на робочому місці.

— *Міністерство інформації України погодилося на запропоновані Вами умови?*

— Ідея була нами вистраждана спільно. Такі умови ставилися і у Міністерстві. Ми не пропонуємо якусь індійську техніку замість німецької. «КБА» (за різними рейтингами) зараз займає друге місце у світі — після «Heidelberg», звичайно. Взагалі, їх за рейтингом перевершити важко, зважаючи хоча б на те, що «Планета», наприклад, не випускає машини формату А3.

— *Чи не погодилися Ви розповісти про «КБА-Планета» детальніше?*

— Всім добре відома фірма «Планета» з колишньої НДР. Вона постачала листові офсетні машини для соціалістичного табору. У 1991 році, коли відбулося об'єднання Німеччини, західно-німецький концерн «КБА» (йому вже 200 років), відомий винаходами та розробкою ротативних ролевих офсетних машин (він і зараз за виробництвом цього класу машин посідає перше місце в світі), купив контрольний пакет акцій «Планети». З п'яти тисяч працівників відразу ж скоротили три (персонал, що став зайвим). Старий завод залишили, збудували новий. Встановили новітнє обладнання (унікальне, до речі). Спеціальні, повністю автоматизовані центри, жодної людини у цеху — все працює за склом. Персонал стежить за процесом виготовлення деталей біля комп'ютерів. Комплектуючі отримують з кращих німецьких сталеливарних заводів за досить помірними та стабільними цінами. Продукція «КБА-Планета» на сьогодні не поступається за технічними характеристиками ані «Heidelberg», ані «Roland», тим більш. З 1991 року «КБА», що раніше випускав листові офсетні машини як хобі (чотири на рік марки «Rapida» — вони, щоправда, є найшвидкішими у світі), вирішив випускати на цих заводах листові машини нової серії, але про це — в окремій статті. □