

На початку осені набутком громадськості стала новина про утворення Української поліграфічної групи, саме вона була однією з основних тем обговорення в кулуарах виставки «Поліграфія'99». Не вщухають розмови про цю подію й донині. Ще б пак, дві потужні компанії, які по праву вважалися одними з лідерів українського ринку поліграфічних послуг, відповідно, з постачання обладнання для додрукарської підготовки видань та друкарського й післядрукарського обладнання та витратних матеріалів для поліграфії («Ей-Ес-Джі» та Центр Поліграфімпорт) вирішили об'єднатися. Хто ж був ініціатором створення нової компанії, і як позначиться на розподіленні сфер впливу на українському ринку діяльність нової структури? Про це йшлося у бесіді нашого кореспондента Ігоря Агаркова з керівниками Української поліграфічної групи Ігорем Поповим та Дмитром Толстолужським.

«Ей-Ес-Джі», і Центр Поліграфімпорт — незалежні українські компанії, тому було б дивно, якщо б ініціатива належала «КВА» та «Scitex». Можна лише наголошувати, що вони щіро вітали наше рішення. На початку листопада ми зустрілися з вищим керівництвом «Scitex» на Днях фірми у Франції («Scitex Print Factory» компанії «Scitex» відбулися в Ля Бурже під Парижем). Після цього, вже у Німеччині плануємо зустрітися з «КВА».

Д. Т.: А також обговорити, яким чином планується спільно використовувати ті переваги, які несе об'єднання, як у дистрибуції нових продуктів, так і в просуванні вже відомих продуктів та технологій.

— Нещодавно Центр Поліграфімпорт мав тісні стосунки з фірмою «MacHouse», зараз пріоритети змінилися. Чим це викликано?

І. П.: Я маю сказати, що в Центру Поліграфімпорт були стосунки не лише з «MacHouse», але й з «Ей-Ес-Джі», «VIP-

поліграфічна група постачатиме машини «74Karat».

Ми мали вдалий досвід співробітництва з Поліграфімпортом і раніше, і проект «Karat» став, так би мовити додатковим стимулом для реалізації ідеї про об'єднання. Вона виникла на початку літа під час обговорення чергового проекту в керівників обох компаній.

Проаналізувавши перспективи нашого співробітництва, ми дійшли висновку, що альянс має примножувати потенціал компаній. Нова компанія зможе якісно покращити обслуговування клієнтів, що є передумовою подальшого розвитку групи.

— Які спільні проекти реалізуються фірмами «КВА» та «Scitex», крім цифрової друкарської машини «74Karat»?

Д. Т.: Вже сама по собі машина «74Karat» варта особливої розмови. Але є ще чимало цікавих проектів. Так, де-

ПОЛІГРАФІМПОРТ
продажа и сервис полиграфического оборудования

ВІТАЄМО СТВОРЕННЯ

ASG
ADVANCED SOLUTIONS GROUP

УКРАЇНСЬКОЇ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГРУПИ

— Прокоментуйте, будь ласка, факт створення Української поліграфічної групи.

Д. Т.: Утворення об'єднання продиктоване, насамперед, інтересами обох компаній. Нове об'єднання спроможне уповні задовольнити запити клієнтів і як постачальник повного спектру обладнання для випуску поліграфічної продукції, і як фірма, що надає сервісне обслуговування та постачає витратні матеріали. Тому ця подія знаменна, і, як показала практика, наші партнери, колеги і навіть конкуренти серйозно ставляться до об'єднання. Це свідчить про те, що суб'єктами українського ринку поліграфічних послуг є професіонали, які можуть працювати в інтересах клієнта.

Основні партнери «Ей-Ес-Джі» та Центру Поліграфімпорт, відповідно, фірми «Scitex» та «КВА» по праву вважаються провідними виробниками друкарського устаткування в світі. Завдяки об'єднанню наших фірм на українському ринку друкарських послуг з'явилася ще одна компанія, спроможна надати замовникам повний спектр устаткування.

— Хто був ініціатором об'єднання фірм: Ви як керівники чи Ваші основні партнери?

І. П.: Питання провокаційне. Двоє одружилися, чия була ініціатива? В нас, по-перше, не одруження. Тут немає сильною та слабкою сторонами, це об'єднання компаній, кожна з яких впевнена у своїх силах, але в результаті об'єднання відбувається подальше примноження потенціалу. Тому це був зустрічний рух.

Ми вже тривалий час співробітничали, тому думка про реалізацію спільного проекту народилася якось сама по собі. Ми побачили, що якщо будемо однією групою, то для клієнтів це буде більш цікавим, більш вигідним, вони з більшим задоволенням працюватимуть з нами. І



Systems», «Банкомзв'язком». Тому важко назвати «MacHouse» нашим партнером. Оскільки Поліграфімпорт не постачав додрукарське устаткування, ми просто на певному етапі повідомляли одному з наших партнерів про існування потенційних клієнтів. Ми сподівалися, відповідно, на зворотній зв'язок. Якщо ж торкатися фірми «MacHouse», то сьогодні вона намагається позирувати з нами практично за всіма позиціями, тому про співробітництво тут не йдеться. Спершу вона стала продавати офсетні друкарські пластини, потім офсетні друкарські машини. Тому органічною була думка, що найбільш прийнятним партнером для нас є «Ей-Ес-Джі».

Обладнання «Scitex» від «Ей-Ес-Джі», на наш погляд, є технологічною вершиною, і не лише ми так вважаємо (це думка і наших західних партнерів). Отже, таке рішення приймав не лише Поліграфімпорт, Дмитро теж вирішив співпрацювати з нами.

Д. Т.: До речі, в нас теж були пропозиції від інших постачальників, наприклад, компанії «Mitsubishi», але через низку обставин, в тому числі й технологічних, ми надали перевагу «КВА». Крім того, однією з переваг нашого співробітництва є, звичайно, й те, що Українська

монстрація своїх систем «computer-to-plate» формату B2 та B1, «Scitex» проводить, використовуючи машини «KBA Rapida». Отже, фірми не лише обмінюються технологіями в рамках одного проекту, а й плідно співпрацюють. У сфері спільної діяльності перебувають системи «computer-to-plate», «computer-to-print», системи традиційного офсетного друку, розробка устаткування, до якого вже вбудований протокол RIP3.

І. П.: У нас говорять «курчат восени рахують». Мине рік, і ми порівняємо результати роботи Української поліграфічної групи з результатами роботи окремих компаній, але відчутні результати спостерігаються вже сьогодні.

— Чи передбачаєте Ви у майбутньому утворення альянсів, подібних Вашому?

І. П.: Це залежить від цивілізованості компаній — наших конкурентів. Але такий крок, на мій погляд, вже важко повторити.

Д. Т.: На доповнення слів Ігоря я хотів би сказати, що «КВА» та «Scitex» — зірки світової величини, гравці першого ешелону, і такий крок повторити важко, враховуючи вже ці обставини.

— Коли утворювалася Асоціація українських поліграфістів, цей факт пов'язували з діяльністю Центру Поліграфімпорт. Зараз у зв'язку з утворенням Української поліграфічної групи чи не набуде діяльність керівника нової структури в Асоціації нового змісту. І наскільки актуальною сьогодні є потреба взаємозв'язку комерційної структури і державних підприємств?

І. П.: Зазначу, ніколи не відбувалося змішування громадської роботи в Асоціації та бізнесу в Поліграфімпорті. Я можу сказати навіть, що, будучи одним з фундаторів Асоціації, ми не стали закривати шлях до неї нашим прямим конкурентам: наприклад, членами асоціації є «Прес-

АКТУАЛЬНЕ ІНТЕРВ'Ю

Сервіс» та НВТ «ППП». Понад те, на загальному з'їзді Асоціації я говорив, що як віце-президент гарантую рівні можливості всім конкурентам в рамках тих програм, реалізацію яких здійснює Асоціація.

Неможливо навіть уявити, що проекти Асоціації можуть реалізовуватися тільки під егідою Центру Поліграфімпорту або Української поліграфічної групи. Тепер щодо самої Асоціації. Нещодавно була річниця її створення, і за цей час нею зроблено чимало. Але в планах ще більш серйозні кроки — зараз створена Координаційна рада, до якої увійшли члени п'яти Асоціацій: книговидавців, книгорозповсюджувачів, поліграфістів, видавців наукової та навчальної літератури. Очолює Раду, звичайно ж, народний депутат України, голова підкомітету Верховної Ради України з друкованих засобів масової інформації М. Я. Онуфрічук, й ті завдання, які висувалися перед виготовниками продукції, набувають тепер загальногалузевого, державного значення. Таким чином, співробітництво Поліграфімпорту та Асоціації є звичайним і логічним.

— Чи всі сфери діяльності були збережені після об'єднання «Ей-Ес-Джі» та Поліграфімпорту? Йдеться, насамперед, про постачання друкарських машин «Sakurai»?

Д. Т.: По-перше, ми намагаємося максимально зберегти традиції роботи «Ей-Ес-Джі» та стосунки з клієнтами. Ми розглядали можливість постачання машин «Sakurai», і зараз експерти Поліграфімпорту знайомляться з цією технікою та оцінюють можливість її поставки (йдеться про машини малих форматів, тобто тієї частини, де «Sakurai» не конкурує з «КВА»). Остаточно не вирішене і питання з «Horizon», виробником післядрукарського устаткування. Якщо експерти Української поліграфічної групи визнають цю продукцію цікавою для українського споживача за надійністю та співвідношенням «ціна—продуктивність», то ми будемо пропонувати ці моделі на ринку, якщо ні, запропонуємо краще.

І. П.: Найближчим часом ми закінчуємо роботу над формуванням спільної програми поставок. Вона має задовольнити найбільш вибагливого споживача.

Не останнє значення матиме й досвід нашої сервісної команди (сьогодні сервісна та технічна служба — це 45% персоналу компанії) — майже 20 працівників. Наші сервісні фахівці — кваліфіковані, досвідчені. Усі фахівці з маркетингу, які працювали в обох компаніях, залишилися у новій групі.

Крім того, на конкурсній основі ми шукаємо наладжувачів поліграфічного устаткування, сервісних інженерів у галузі додрукарських систем та менеджерів з продажу. За рахунок об'єднання компаній в нас з'явилася можливість підсилити сервісну службу та маркетингові підрозділи.

— На прес-конференції на виставці «Поліграфія'99» Ви, пане Дмитре, наголосили, що люди не будуть скорочені: чи то їх влаштують куди-небудь, чи то в об'єднаній компанії будуть переглянуті їхні функції. Наскільки це зроблено?

Д. Т.: Ми намагаємося залишити найкращий персонал й надалі залучати до себе фахівців, виховувати їх у корпоративному дусі, щоб підтримувати високу марку компанії. А про скорочення практично не йдеться: багатьом фахівцям в рамках Української поліграфічної групи було запропоновано зайнятися тим, що

є корисним компанії. Ті ж фахівці, які у своїй галузі досягли значних успіхів, пройшовши школу «Ей-Ес-Джі» та Поліграфімпорту, і не хотіли б змінювати сферу діяльності, зможуть знайти гарну роботу.

Схема мотивації, запроваджена зараз, більше сприяє повному досягненню мети компанії та заохочує співробітників, сприяє їхній успішній діяльності.

І. П.: Виступ Дмитра на прес-конференції стосувався того моменту, коли планувалося, що певний час у складі групи працюватимуть дві окремі компанії. Ми плануємо, що повне злиття компаній відбудеться вже наприкінці року.

Д. Т.: Це, по-перше, а по-друге, всі ці зміни хоча й відбуваються досить стрімко, але з моменту повідомлення про створення групи минуло кілька місяців, і час для вибору був у всіх, і я думаю, що зміни пійдуть на користь і тим, хто залишиться в компанії, і тим, перед ким відкриваються нові перспективи.

І. П.: Наше рішення про поступове злиття компанії диктується, можливо, й політичними моментами, не кажучи вже про бізнесові потреби. Ми побачили, що співробітництво не являє ніяких труднощів, я просто не бачу таких ситуацій, які б ми не могли вирішити. Крім того, сподіваємося, що вибори дадуть новий поштовх розвитку друкарства в Україні і вважаємо, що досить часно створюємо потужну ефективну компанію. Так, вже зараз відбувається обмін досвідом між колишніми фахівцями двох компаній, що йде на користь справі.

— Яким чином на новому альянсі відіб'ються результати президентських виборів?

І. П.: Ми не політична організація. Звичайно, маємо свої погляди, але в цілому девіз нової поліграфічної групи звучить таким чином: «Стабільність і надійність». Прагнемо, щоб на цих поняттях базувалися наші стосунки з клієнтами.

— Керівництво новою компанією корпоративне, чи хтось з Вас двох має право вирішального голосу?

І. П.: В нас є Рада засновників, до якої входять чотири особи. Кожний має один голос. Між колишніми компаніями «Ей-Ес-Джі» та Поліграфімпорту у керівництві нової компанії повний паритет. Яким чином розподілені посади у новій групі не є головним.

Д. Т.: Нині економічні інтереси всіх учасників враховані уповні, тому кожний займається тим, що в нього виходить краще, і що більш корисно для загальної справи. Мені, наприклад, подобаються продаж та маркетинг, тому я вирішив зайнятися цим. Ігор, як людина більш досвідчена, обійняв посаду генерального директора.

І. П.: Моя пропозиція була протилежною, я запропонував посаду генерального директора Дмитру, але він відмовився, зазначивши «поки що».

Д. Т.: У кращих традицій конфуціанства.

І. П.: Тобто, це питання лишається відкритим.

— Нещодавно мені довелося відвідати підприємство «Графія Україна», яке, звичайно, перебуває у сфері інтересів Української поліграфічної групи. Мене зацікавило те, що кілька друкарських машин, встановлених там, поставлені з Німеччини напряму. Чим це обумовлено, і чи намагаються підприємство якоюсь чиною виходити з Вами на контакт?

І. П.: «Графію Україна» ми знаємо з моменту її утворення, коли я ще очолював представництво фірми «Bobst» в СРСР. Я маю сказати, що директор друкарні Кисіль Микола Олександрович, безумовно, талановитий керівник. Хоча в нього є і добрі консультанти з німецького боку, але саме його здібності, його талант сприяли тому, що звичайнісеньке підприємство стало одним з кращих в Україні. Я просто дивуюся, як йому вдалося самотужки, не розуміючи німецької мови, запевнити німців створити таке спільне виробництво, і понад те — лишитися його керівником.

Що ж до придбання обладнання, то ми весь час підтримуємо контакти з керівництвом та фахівцями друкарні, але схема фінансування передбачала участь німецької сторони.

— Як ви особисто ставитеся до виникнення подібних підприємств і що вважаєте більш прийнятним для держави — утворення підприємств на зразок ЗАТ «Видавництва «Бліц-Інформ» або «Таких справ», чи подібних «Графії Україна» спільних підприємств, де велика частка іноземного капіталу? Що краще продавати зовнішнім інвесторам виробничі площі й швидко розвивати виробництво чи плодити власних олігархів?

І. П.: Це знову практичне питання. Моя думка — бізнес інтернаціональний. Ось Вам приклад — «Графія Україна» та «Бліц-Інформ». Обидва підприємства є лідерами поліграфії України, я думаю, що за суспільною думкою перше місце у списку кращих друкарень посів би «Бліц-Інформ», а друге «Графія Україна», нарешті, третє «Онвест прінт», четверте «Новий друк»...

— А де буде у цьому переліку друкарня «Лівобережна»?

І. П.: А вона закрита.

— Зовсім?

І. П.: Зовсім. У зв'язку з тим, що ми й наші партнери вирішили: не можна бути конкурентами нашим замовникам.

— Але ж друкарня виконувала і роль демонстраційного центру.

І. П.: Ми домовилися з новими власниками устаткування, що вони надаватимуть нам змогу демонструвати обладнання в дії.

— Тобто вона куплена.

І. П.: Так. І це не таємниця. Новий власник — фірма «Футарі прінт». А якщо об'єктивно про друкарню «Лівобережна», то вона була б у третьому десятку. В ній встановлене непогане обладнання, але обсяги виробництва були значно великими для демоцентру, але занадто малими для друкарні.

— Чи можливе у майбутньому розширення Української поліграфічної групи за рахунок нових членів?

Д. Т.: Ми розглянемо будь-яку пропозицію й завжди відкриті для співробітництва, якщо воно в інтересах справи.

— Тобто група не є закритою структурою, і включення до її складу нових членів можливе?

Д. Т.: Принаймні такі можливості обговорюватися можуть.

— Ігоре В'ячеславовичу та Дмитре Борисовичу, від імені часопису «Друкарство» дякую за інтерв'ю та бажаю Українській поліграфічній групі тривалої й плідної роботи на українському ринку поліграфічного обладнання та витратних матеріалів. □

Abstract

About the process of firms "ASG" and "Polygraphimport" unification and directions of new group activity it is told in interview of the chiefs of recently created Ukrainian Polygraphic Group Igor Popov and Dmytro Tolstolyzhsky.