

# БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ



В. Е. Осипов

Вадим Осипов окончил Высшую Школу Менеджмента СПбГУ, семестр отучился в Роттердамской школе менеджмента RSM Erasmus University, свободно владеет четырьмя иностранными языками. В течение последнего десятилетия Вадим Евгеньевич активно участвовал в формировании и совершенствовании бизнес-стратегии компании «СЛОТЕКС», и всегда был помощником Евгения Александровича.

**Итак, сегодня об итогах работы компании в уходящем году и о перспективах развития бизнеса мы беседуем с новым генеральным директором ОАО «СЛОТЕКС» Вадимом Осиповым.**

**– Вадим Евгеньевич, каким стал для компании 2011 год?**

– Деятельность компании в минувшем году можно условно разделить на два направления. Первое – это развитие внутренней структуры компании. Безусловно, любой бизнес-единице, из которой уходит лидер, необходима адаптация к новым условиям. Мы проделали большую работу для того, чтобы не только сохранить эффективность управления, но и научиться решать некоторые задачи более действенно.

**Результатом явилось появление в структуре компании двух новых подразделений – мебельного и строительного, что позволило улучшить управляемость и повысить эффективность работы специалистов.** Управленческая реорганизация – это деятельность, которая практически не видна стороннему наблюдателю, однако представляет для развития бизнеса несомненную ценность.

*ДЛЯ КОМПАНИИ «СЛОТЕКС» 2011 ГОД СТАЛ ОЧЕНЬ НЕПРОСТЫМ. ПРОШЛОЙ ЗИМОЙ УШЕЛ ИЗ ЖИЗНИ ЕЕ ОСНОВАТЕЛЬ, РУКОВОДИТЕЛЬ И ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ ОСИПОВ. ПРЕЕМНИКАМИ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА СТАЛИ ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ СВЕТЛАНА ЕВГЕНЬЕВНА ОСИПОВА И ВАДИМ ЕВГЕНЬЕВИЧ ОСИПОВ – СЫН, ИДЕЙНЫЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬ И ЕДИНОМЫШЛЕННИК ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА.*



Реализуя подобные задачи, мы закладываем фундамент развития компании на долгие годы вперед. Ведь будущий успех формируется сегодня.

**Второе направление, о котором стоит говорить, это укрепление позиций на рынке, расширение зоны влияния и сферы применения продукции «СЛОТЕКС».** Прошедший год стал для нас годом реализации нескольких очень важных инвестиционных проектов. Мы завершили строительство четырех объектов социальной значимости: трех многоквартирных жилых домов для ветеранов ВОВ в пос. Вартемяги и аналогичного объекта в г. Всеволожске. Для нас это был первый опыт возведения трехэтажных домов площадью 1000 кв. м, и воплощение этих проектов потребовало значительного напряжения всех ресурсов компании.

Еще один очень важный проект мы реализуем в дер. Проба Ленинградской области, где у «СЛОТЕКС» есть своя производственная площадка, состоящая из нескольких производств, одно из которых – производство по выпуску теплокаркасных панелей.

Сегодня мы начали строительство второй очереди завода по выпуску меламиновой декоративной пленки. Суммар-

ный объем инвестиций в этот проект уже составил порядка 15 млн евро, 10 млн из которых мы вложили в этом году.

**– Можно ли обозначить результаты уходящего года в финансовых показателях?**

– Нам удалось не только сохранить рыночные позиции, но и улучшить их. Ожидаемый прирост оборота компании по результатам 2011 года составит порядка 20% от аналогичного показателя прошлого года. Очевидно, что компания достаточно серьезно усилила свои позиции на рынке. В условиях смены лидерства и непростой рыночной ситуации, я считаю этот результат весьма позитивным.

**– Первые трехэтажные дома, построенные компанией, убедительно доказывают, что технология «СЛОТЕКС» обладает неисчерпаемым потенциалом. Какие перспективы в этой связи открываются перед вами?**

– Технология была создана Евгением Александровичем Осиповым и запатентована в 2008 году. В этом году она прошла всю необходимую государственную сертификацию. Это очень важная работа, позволяющая доказать, что наша технология не просто позволяет быстро и



достаточно экономично возводить дома, но и полностью соответствует всем требованиям, которые предъявляет государство к строительным объектам. В результате перед компанией открываются определенные перспективы.

**Сейчас мы активно развиваем направление строительства быстровозводимых домов, в том числе и по муниципальному заказу.** Спрос на такого рода деятельность очень большой. Причем, к нам обращаются не только местные заказчики, но и представители администраций различных регионов РФ, в том числе весьма удаленных.

Мы с интересом узнали о том, что существует множество оригинальных федеральных программ, предусматривающих бюджетное жилищное строительство. Например, программа развития северного оленеводства.

Мы уже установили деловые контакты с администрацией Ямало-Ненецкого автономного округа, для которого технология «СЛОТЕКС» по-настоящему является находкой. Ведь транспортная доступность ряда поселений этого региона ограничивается ежегодным двухнедельным паводком. А строительный сезон (весна, лето, осень) составляет всего два календарных месяца.

В данном случае ключевое значение имеют такие преимущества технологии «СЛОТЕКС», как строгая геометрия конструктивных элементов, легкость и компактность домокомплектов, простота и скорость сборки здания, а также уникальные показатели по энергосбережению.

**– А в родном регионе собираетесь выходить на строительство более крупных объектов?**

– Несмотря на то, что государственные сертификаты, полученные в этом году, позволяют нам возводить дома высотой до 5 этажей и площадью более 7 тыс. кв. м, существуют некоторые сложности с реализацией такого рода проектов. По действующему законодательству подобные сооружения требуют более длительной экспертизы проектной документации. В результате 2–3-летний процесс согласования бумаг сводит на нет такое важное преимущество домов «СЛОТЕКС», как быстровозводимость. Еще один момент. Мы готовы эффективно работать на уже подготовленных под строительство участках. Тратить временной и финансовый ресурс в инженерную подготовку площадки под строительство нам не интересно. Все-таки, компания «СЛОТЕКС» развивает несколько иной бизнес.

**Поэтому нам проще сегодня сконцентрироваться на строительстве многоквартирных домов площадью до 1,5 тыс. кв. м и индивидуальных домов под брендом «ДОМО», которые не требуют обязательной сертификации.**

А спрос на такие объекты в нашем регионе достаточно высок. Кроме того, увеличилось количество заказов на закупку домокомплектов «СЛОТЕКС» строительными организациями, функционирующими на более или менее географически-удаленных территориях.

**– Традиционный вопрос о перспективах развития компании в наступающем году.**

– У нас большие планы по строительству объектов и развитию нашей производственной площадки. Также мы собираемся выйти на новый продуктовый рынок по мебельному дивизиону, а именно в сегмент мебельных комплектующих для небольших компаний.

Это нишевый продукт, нацеленный на средний и средне-высокий сегмент спроса, в котором очень важно предоставить конечному потребителю высокое качество по разумной цене.

В 2011 году мы подготовились к этой работе, реализовали необходимые инвестиции, и в следующем году, я уверен, увидим результат. Кроме того, планируем занять определенную долю рынка декоративных материалов для производства дверей. Обратная связь с потенциальными потребителями показывает, что эти шаги очень своевременны.

*Беседовала Елена Никитченко*



ОАО «СЛОТЕКС»  
Индустриальный пр., д. 64  
Тел. (812) 703-4477,  
факс (812) 529-2271  
www.slotex.ru  
info@slotex.ru