



« Вешалка «пошла» и быстро нашла своего покупателя. Её производство не всегда прибыльно, поскольку до сих пор велика доля кредитной нагрузки. Но она стала моим входным билетом в торговые сети», -

Эдуард Соснин, лысьвенский предприниматель, владелец и директор ООО «Меркурий»

Стратегия успеха. В лидерах России - предприниматель Эдуард Соснин

Вешалка в сетях

Ирина Кетова

Если на вопрос: «Что начинается с вешалки?» вы ответите: «Театр», скорее всего, вы - неплохой знаток крылатых выражений. А вот лысьвенский предприниматель, владелец и директор ООО «Меркурий» Эдуард СОСНИН на тот же самый вопрос может смело ответить, что с вешалки, а точнее, с плечиков для одежды начинается бизнес.

В этом году Эдуард прославил наш город, став одним из победителей Всероссийского конкурса управленцев «ЛИДЕР РОССИИ». В преддверии Дня российского предпринимательства мы побеседовали с ним о трудностях рождения и «взросления» производства, о расширении границ бизнес-мировоззрения, о нюансах работы с торговыми сетями и, конечно, о плечиках. Куда ж без них? Ведь для предпринимателя Соснина путь производственника начался именно с этого изделия.

ПЕРВАЯ НЕУДАЧА

- Эдуард Олегович, вопрос хоть и странный, но невольно напрашивается первый. Почему владелец компании сидит в одном помещении со своими подчинёнными? А как же отдельный кабинет, кондиционер и кожаное кресло?

- Вам кажется это странным? Но так и должно быть! Со мной вместе - менеджеры по логистике и по отгрузке. Одна ищет машины, другой их загружает. В другом кабинете - два бухгалтера и директор производства. На участке по изготовлению пластмассовых изделий - директор и его помощник. Плюс удалённо в Москве трудятся три человека. Все работают быстро и эффективно. Никаких тебе лишних служебных записок, ненужных собраний и совещаний. Возникла проблема - тут же её обсудили. Может, моим подчинённым и не нравится, что я всё слышу и вижу (*смеётся*), но мне удобнее работать так. Думаю, ППР (посидели, поговорили, разошлись) - стандартная болезнь любого крупного предприятия. Я стараюсь этого избежать ради гибкости и оперативности.

- Вы на личном опыте пришли к такой схеме организации труда?

- Конечно. После окончания пермского филиала Высшей



Эдуард Соснин: «Думаю, ППР (посидели, поговорили, разошлись) - стандартная болезнь любого крупного предприятия. Я стараюсь этого избежать ради гибкости и оперативности». ФОТО ФЁДОРА ПРОКОФЬЕВА

школы экономики мне удалось попасть в число 20 студентов, которые продолжили бесплатное обучение в магистратуре московской ВШЭ. Хорошее знание английского языка помогло устроиться менеджером по закупке китайских товаров в крупную оптовую компанию столицы. В итоге вырос до генерального директора этой компании. Оттуда я вынес колоссальный опыт и организации труда, и повышения эффективности компании.

- Откуда в вас деловая хватка, самодисциплина и умение добиваться целей?

- Естественно, большинство навыков и качеств воспитали родители. Интеллигентность, дипломатичность, умение находить компромиссы - это, конечно, от мамы. Она всю жизнь проработала в лысьвенском образовании. У меня вообще в семье много педагогов: мама, тётя, бабушка.

Мой папа, Олег Соснин, всю жизнь ремонтировал машины на автостанции. Люди старшего поколения знают его как от-

личного моториста. Не помню, чтобы папа когда-то отдыхал. Я знаю, как он дорожит своей репутацией. Благодаря ему я никогда не воспринимал работу как некую повинность с восьмью до пяти часов с двумя выходными в неделю.

Когда начал трудиться менеджером, привык достигать поставленных передо мной целей. И «ставки» всё время росли. Став гендиректором, добился повышения контролируемого оборота фирмы с полутора до двух миллиардов в год.

- У вас была хорошая должность. Зачем понадобилось всё бросать, возвращаться в Лысьву и с нуля брать за развитие производства?

- С владельцами той компании родилась совместная идея - открыть торговую сеть, где я был бы соучредителем с должностью гендиректора. Но не получилось. Это одна из самых больших и первых моих неудач: что-то «не дожал», не доделал. Я уже мыслил себя владельцем заводов, газет, пароходов, но увы...

Однако «червячок» желания

стать владельцем собственного бизнеса поселился во мне именно тогда. Поэтому когда проект не удался, уволился из компании и взял кредит на ремонт съёмной квартиры. Да, в столице банки и на такие цели давали деньги. С прежней должности остались контакты клиентов и поставщиков. Первой моей операцией стала покупка фуры стекла в Гусь-Хрустальном. Продал её «Монетке». Дождался денег, купил полторы фуры и снова перепродал. Первые полтора года работал один: сам себе бухгалтер, логист и менеджер по продажам и закупке.

- А съёмную квартиру так и не отремонтировали?

- Нет (*смеётся*). Но кредит выплатил. Так всё и закрутилось. Потом подписал договор с X5 RETAIL GROUP. Это сети «Карусель», «Пятёрочка», «Перекрёсток», далее - с «Магнитом». Бизнес начал расширяться. Но я принял для себя решение и окончательно перебрался в Лысьву, загоревшись идеей собственного производства.

РОСТ КУРСА ДОЛЛАРА КАК БЛАГО

- А нельзя было открыть его где-нибудь в Подмоскowie, а не на Урале?

- Это чистая экономика. Когда запускаешь производство, всегда есть выбор: открыть его поближе к сырьевой или к сбытовой базе. Везти в Москву дешёвое сырьё невыгодно. Проще поставить туда готовую продукцию - она дороже стоит, и доля транспорта в её себестоимости будет намного ниже. Второй момент - издержки. В 2013 году один киловатт энергии в Подмоскowie стоил около шести рублей, здесь - три. Выбор был очевиден. Тем более Лысьва - родной город, здесь много близких и знакомых людей.

- С местом разобрались. Но почему вы решили изготавливать плечики для одежды? На первый взгляд, странный выбор.

- Всё просто: я знал спрос на этот товар.



Зарегистри-
рована в июле
2012 года.

80 человек
трудятся
на предприятиях
ООО “Меркурий”.

90% поставок –
федеральные
сети России:
«Пятёрочка»,
«Магнит», «Галамарт», «Монетка», Fix Price,
METRO, «Ашан», Hoff, Familia.

«ИСКРА»
26 мая 2018
СУББОТА
№ 59 (16588)
WWW.ISKRA.LYSVA.RU

5

ЭКОНОМИКА

← Когда работал в оптовой компании, возил много вешалок из Китая. Один «Ашан» «потреблял» их в месяц около 100 тысяч штук в ассортименте. Зайдите в любой магазин. На полках наряду с губкой для мытья посуды, лампочкой или стаканом вы увидите плечики для одежды.

Я знал, кому их продавать, знал, что спрос на них будет и сегодня, и завтра. Со своим другом Денисом Пашовым, который стал директором производства, мы выбрали этот цех. Здесь когда-то находился ремонтно-строительный участок завода, велись и работы по дереву. Он подходил идеально.

- Место найдено, но ведь нужно ещё и оборудование...

- Конечно. Взял кредит, закупил станки в Китае, модернизировал вентиляционный комплекс «Циклон», который вытягивает опилки. Теперь производство укомплектовано: есть собственная сушилка для дерева, участки нарезки заготовок, склейки, шлифовки, покраски и так далее.

Вешалка «пошла» и быстро нашла своего покупателя. Её производство не всегда прибыльно, поскольку до сих пор велика доля кредитной нагрузки. Но она стала моим входным билетом в торговые сети. В 2015-16 году в России началась огодтелый патриотизм: «Покупай русское!», «Крым наш!» плюс выигранные права на проведение Олимпиады и чемпионата мира по футболу. Вкупе это дало то, что торговые сети стали больше работать с российскими производителями. Кроме того, мне на руку сыграл рост курса доллара. Китайская вешалка стала дорожать, а лысьвенская подешевела.

РЕАЛЬНОЕ ИМПОРТО-ЗАМЕЩЕНИЕ

- Но на производстве деревянной вешалки вы не оставались?

- Второе направление ООО «Меркурий» - это производство пластика. Некоторое время назад мы поставляли в федеральные сети много пластика одного подмосковного производителя. Затем его владелец решил выйти из бизнеса и предложил купить завод. Сначала производство оставалось в Дмитрове, но частые перелёты Пермь - Москва утомляли, а без постоянного контроля бизнес не может нормально развиваться. Перевёз оборудование в Лысьву.

Полтора года назад появилось новое направление бизнеса – стекло. Европа давно перешла на пластик и жёсть. Но зайдите в любой российский магазин – там же 80% стекла! Его производство дёшево: по сути, электричество и песок. Только я знаю 20 с лишним заводов в России, которые про-

изводят стеклянную тару, и все они загружены. К тому же стеклянная посуда, которой пользуются все, имеет свойство разбиваться. Потому и решил обратить на неё внимание.

Один из самых популярных стеклянных товаров - кувшин для воды. Я взял лучшие практики мировых посудных заводов, которые представлены в нашей стране, – турецкий Pasabahce и французский Luminarc. Отрисовали семь дизайнов для кувшинов и запустили.

- Что-то не припомню, чтобы в Лысьве ещё и стекло отливали...

- У своего партнёра, владельца стекольного завода в Гусь-Хрустальном, я купил несколько пресс-форм. Там для нас и льют стеклянные колбы. А крышки для них производим в Лысьве. Так получается самый дешёвый кувшин в России. За полтора года продано 1 млн 300 тысяч штук. Это и есть реальное импортозамещение.

Стекольную тему развиваем. Освоили новую форму – пивную кружку. Недавно алкогольная сеть из Самарской области заказала нам 20 тысяч кружек с изображениями футболистов. Много чего пробуем, разрабатываем опытные образцы. Например, баночку для смузи. В бизнесе надо чем-то выделяться, персонифицироваться. Стандарты всем надоели, поэтому постоянно ищу что-то новое.

По такой же схеме работаем с кунгурской керамикой. Совместно разработали новую форму горшка для запекания. Сейчас поставляем их керамические горшки и сковороды для запекания в «Пятёрочку».

В СЕТИ ХОТЯТ ВСЕ

- То есть, углубившись в производство, тему дистрибуторства вы не оставили?

- Конечно. Торговля развивается в разных направлениях. С недавнего времени поставил себе цель продвигать продукцию пермских производителей. Активно работаю с заводом металлических изделий из Соликамска, с нытвенским производителем столовых приборов, с краснокамской фабрикой деревянных игрушек. Продаём их в федеральные сети. Лысьвенский «Меркурий» выступает объединительным «хабом» для других производителей. Продвигаем продукцию и лысьвенских изготовителей. Задумок и вариантов дальнейшего расширения очень много. Надо быть гибким, только тогда и будет развитие.

- Вы много говорите о сотрудничестве с федеральными торговыми сетями. В них сложно зайти?

- Сложно, но можно. В первую очередь работа с сетями – это жёсткий контракт. Привёз акцию на пять минут позже, не успел изготовить товар, сломалась машина в пути – 100% штраф. Плюс жёсткие требования к упаковке и стикеровке и бешеная конкуренция.

Есть ещё одна проблема: некоторые не могут правильно посчитать цену, по которой нужно сбывать товар в сети. Я до сих пор вижу это среди коллег по рынку: они сбывают туда много продукции, радуются, но не замечают, что «проедают» сами себя.

КАК ПОМОГ ГУБЕРНАТОР

- Насколько нам известно, важную роль в продвижении ваших изделий сыграл, так сказать, административный ресурс. И помощь оказал лично губернатор края...

- Верно. Ровно год назад, 25 мая, на выставке «Дни пермского бизнеса» Максим Геннадьевич обратил внимание на наш стенд. Мы пообщались, и я озвучил наболевшее: на протяжении трёх лет пытаюсь попасть на выставку во Франкфурте со стеклянной посудой, но безуспешно. Организаторы говорили: мол, в Европе и без вас стекла хватает. Куда я только ни обращался – никак.

- Почему именно Франкфурт? Чем он отличается от других выставок?

- Это крупнейшая в Европе и вторая в мире выставка товаров для дома. Германия задаёт тренды. Это почти то же, что и неделя высокой моды в Париже. Здесь узнаёшь, какой цвет будет модным в следующем сезоне, как будут декорировать стекло.

В итоге губернатор Прикамья озвучил мою проблему на встрече с консулом Германии в России. Потом со мной на связь вышел российский экспортный центр. Через них и попал на выставку. Правда, возил туда всё-таки не стекло, а плечики для одежды. Результат следующий – 23 мая первая фура с вешалками уехала в Армению. 24 мая полфуры кувшинов отправились на Украину. Это мой первый экспорт! Активно веду переговоры с Латвией, Голландией и Германией.

- Что дал вам для развития - как личного, так и предпринимательского - конкурс «Лидер России»?

- Это был некий азарт – хотел выяснить, на что ещё способен. Прошёл дистанционный этап, тестирование. Отобрался в первую сотню по Приволжскому федеральному округу и поехал на очный тур в Нижний Новгород. Там были все: от владельцев небольших фирм до гендиректоров «гигантов» типа Ростелекома или Лукойла. Попал в финал, который проходил в Сочи, и стал одним из 130 победителей.

Что дал мне конкурс? В первых, новые деловые связи. Во-вторых, моим наставником стал Юрий Трутнев. Надеюсь, у нас появятся какие-то общие проекты. В-третьих, выиграл миллион на обучение. Уже подал заявление и сдал экзамены в Стокгольмскую школу экономики.

- Кроме того, после победы в конкурсе вы вошли в экспертный совет при губернаторе по улучшению инвестиционного климата и повышению привлекательности Пермского края. Чем занимается эта структура?

- При совете создано несколько рабочих групп. Я вхожу в группу по продвижению товаров Прикамья. Мы регулярно встречаемся. Один из результатов нашей работы – возрождение проекта «Покупай пермское». Решено не просто его вернуть, а сделать «зонтичным»: объединить под ним не только производителей продуктов, но и, к примеру, популярные культурные проекты типа Дягилевского фестиваля или «Камвы».

Плюс будет ранжирование. На первый уровень выйдут товары и услуги, которые есть только в нашем крае, уникальные для России. И так - ниже по списку. Основная проблема - как проконтролировать, чтобы под бренд не попали недобросовестные производители, которые могут навредить его репутации. Думаем над этим.

РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ

- Вы уже немало поварились в котле торговли и производства. Назовите основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться.

- Основная проблема связана с расстановкой приоритетов. Как соблюсти баланс между операционным руководством текущим бизнесом и стратегическим развитием его новых направлений. С одной стороны, я понимаю, что имеющийся бизнес – мой доход и источник роста. Нельзя, чтобы этот фундамент дал трещину. С другой стороны, надо постоянно думать над открытием нового производства или торгового направления.

Вторая проблема связана опять же с приоритетами. Чем больше ты пашешь, тем меньше времени уделяешь семье. Например, офис в столице работает по московскому времени, поэтому мне приходится всегда быть в режиме онлайн. Не могу же я сказать клиенту: «Извините, у нас уже седьмой час и я ушёл домой».

Но у меня двое детей. Старшей дочери Софье девять лет, сыну Даниилу – шесть. Хочу проводить с ними больше времени. Получается не всегда.

Третья проблема - квалифицированные кадры. Слава богу, у меня собралась команда, благодаря которой компания развивается. Спасибо им за это огромное! Но любое новое направление требует ответственного и подготовленного сотрудника, поэтому постоянно обучаю персонал.

Почему-то люди в Лысьве не очень активны. Не проблема платить высокую зарплату, когда работник показывает хороший результат. Если

цех в месяц сделал больше 100 тысяч вешалок, премия будет у каждого.

Многие соискатели хотят должность с высокой зарплатой и минимумом ответственности. Так не бывает, но карьеру нужно с чего-то начинать.

- Как вы считаете, в Лысьве можно открывать какое-либо производство? Или это слишком сложно для новичков?

- Можно. Но цена неправильно принятого решения может быть очень высокой, особенно если это ваша первая попытка. Прежде чем что-то открывать, необходимо всё тщательно просчитать: реальные издержки, себестоимость продукции, каналы сбыта.

Санкции, высокий доллар и прочая внешняя конъюнктура не уменьшили число предпринимателей и производителей. Конкуренция хороша для потребителей. Но бизнесу удивлять покупателей становится всё сложнее. Прежде чем что-то открывать, подумайте, чем будете отличаться от других, найдите уникальную нишу. Риск ошибок велик, но их не бывает только у тех, кто ничего не пробует. Это всё равно опыт.

Если говорить конкретно о производстве, территория завода ЛЭЗП – это, по сути, готовый промышленный парк. К каждому зданию подходят все необходимые коммуникации, есть свободные площади. В нашем городе есть люди, которые умеют и любят работать руками и головой.

- Мы насыщены о вашей меценатской деятельности...

- Это слишком громко сказано. Просто помогаю Лысьвенской федерации самбо. Нас несколько человек. Скидываемся на выезды спортсменов, организацию соревнований. Это небольшие деньги для бизнеса, но я вижу результат: только за прошлый год появилось несколько новых кандидатов в мастера спорта.

Если каждый бизнесмен возьмёт шефство над какой-то секцией, будет развитие спорта. Вкладывать в детей – самые долгосрочные, но приятные инвестиции.

Вообще к нам поступает немало писем с просьбами о помощи. Если честно, я не верю в какое-то высшее предназначение или в карму и не люблю, когда помогают заставляют. Мне важен итог, какое-то благо для общества. Я сейчас не о личной выгоды. Проведение соревнований, покупка формы для спортсменов – это результат. На такое я готов выделить средства. Может быть, я и не прав и с опытом придёт осознание, что помогать надо по-другому. А в этом и есть суть жизни и бизнеса: постоянно нужно быть готовым к переменам, воспринимать их как должное и быть «на волне».