Вологодские ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ

№2 (13) • ноябрь 2019 год

Корпоративное издание АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники»

ИННОВАЦИИ

ДНК «Вологодских лесопромышленников»

В современных условиях рынка стоимость любой компании измеряется не только финансовой устойчивостью, но и ее трудовым капиталом. Создание и управление нематериальными активами, такими, как человеческий капитал и интеллектуальный капитал, — одно из важнейших направлений деятельности любого современного предприятия.

«Именно знания и навыки, которыми обладает коллектив компании, являются важным компонентом для получения конкурентных преимуществ, — говорит заместитель генерального директора по коммуникациям, корпоративному развитию и персоналу ГК «Вологодские лесопромышленники» Оксана Яковлева. — Главная тенденция современного рынка труда в том, что работники начинают выбирать компанию. Преимущество у того работодателя, который способен предложить сотрудникам возможности для самореализации, условия для проявления их талантов, признаёт ценность их идей и индивидуальностей. Мы, безусловно, искали ответ на вопрос, почему талантливый сотрудник, у которого есть выбор между работодателями, должен прийти именно к нам. И мы определили это так: Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» готова предложить своим сотрудникам и соискателям интересные цели и задачи, продуктивную культуру с ценностями, слаженную команду и, самое главное, возможность вместе с компанией творить историю. Важно модернизировать внутреннюю среду, в которой корпоративные ценности станут важнейшим элементом причастности к общему делу. Сегодня это одна из приоритетных задач для ГК «Вологодские лесопромышленники».

Капиталистические ценности

ГК «Вологодские лесопромышленники» работает на рынке 28 лет. Сегодня численность работающих на предприятиях Группы компаний составляет свыше 2000 человек, из них 32% работающих — женщины, 68% — мужчины. При этом 37% коллектива компании это административно-управленческий и инженерно-технический персонал, 63% работников — специалисты рабочих профессий. 20% работников по предприятиям Группы компаний в целом (в том числе почти 30% работников управляющей компании) имеют стаж работы в отрасли от 5 до 10 лет. 21% работников управляющей компании работают в отрасли от 10 до 20 лет. Эти цифры говорят о многогранности кадрового состава и в то же время о стабильности и надежности предприятий «Вологодских лесопромышленников» для работников.

Сегодня численность работающих на предприятиях Группы компаний составляет свыше 2000 человек, из них 32% работающих — женщины, 68% — мужчины.

Компания ведет постоянную модернизацию производств, ежегодно инвестируя миллионы рублей в строительство, приобретение нового оборудования для заготовительных и перерабатывающих предприятий, закупается новая техника, осваиваются новые технологии, автоматизируются производственные процессы.

«Компания продолжает укреплять свои конкурентные преимущества, в числе которых сбалансированная продуктовая линейка, выгодное географическое расположение активов и качественный лесной фонд. Однако последнее десятилетие охарактеризовано бурным технологическим прогрессом, в том числе развитием интернета и цифровых технологий, и эта тенденция обеспечила смену развития от экономики, основанной на материальных активах, к экономике знаний, при которых конкурентоспособными будут только те компании, которые сфокусировались не только на продукте, а на знаниях и услугах. Именно поэтому наша компания взяла курс на модернизацию внутренней среды, модернизацию HR-среды, — поясняет Оксана Яковлева. — До сих пор это носило несистемный характер поддержки так называемой корпоративной культуры, то есть подразумевало организацию мероприятий, приуроченных к определенным праздникам, социальную поддержку своих работников. Однако эта работа не была возведена в систему. ➥

Окончание на стр. 3.

ПРЯМАЯ ЛИНИЯ

Узнаваемый бренд. Многолетний опыт.

Уважаемые сотрудники и партнеры, рад, что очередной выпуск нашего корпоративного издания в этом году приурочен к XXIV Международному лесному форуму и выставке «Российский лес», которая традиционно проходит в Вологде в декабре.

В этом номере мы постарались осветить для вас значимые события, которые произошли в компании за второе полугодие 2019 года. В этом году мы отметили 28 лет со дня создания крупнейшей компании лесопромышленного комплекса не только в Вологодской области, но и в России. Узнаваемый бренд, многолетний опыт, профессиональная команда и высокое качество продукции и услуг — ключевые составляющие наших стабильных и высоких результатов.

Желаю вам приятного и полезного прочтения.

С уважением,
председатель Совета директоров
Группы компаний
«Вологодские лесопромышленники»

Александр Николаевич ЧУРКИН

НОВОСТИ. ДАЙДЖЕСТ

Встреча в Поднебесной

Перспективы развития лесной отрасли на 2020 год стали главной темой обсуждения на 9-й Китайской международной конференции по мировой торговле лесоматериалами, которая прошла в Китае в сентябре этого года.

Мероприятие собрало более 360 представителей профессионального сообщества из Европы, Канады, Китая, Новой Зеландии, России, США, Африки, Центральной и Южной Америки.

Начальник службы продаж пиломатериалов ГК «Вологодские лесопромышленники» Александр Алексин выступил с докладом на тему: «Динамика поставок из России».

«Основной тезис доклада заключался в том, что в условиях постоянно растущих издержек во всем мире, значительных колебаний цен и идеальной конкурентной среды снижение себестоимости более не является долгосрочным конкурентным преимуществом, — поделился Александр Алексин. — Напротив, конкурентоспособность напрямую зависит от создания и продвижения «тотального продукта», базирующегося на природных свойствах отдельных пород древесины, стабильном качестве производства и сервисе, включающем в себя удобство коммуникации, широкую и гибкую продуктовую линейку, точность поставок по объемам и времени, работу с претензиями. При этом немаловажную роль играют дружеские отношения между партнерами».

В рамках конференции представители ГК «Вологодские лесопромышленники» провели переговоры с китайскими компаниями, в числе которых Friendship Wood Industry Group, Xiamen BNBMG Int'l Trading Co.,Ltd., Sumec International Technology Co., Ltd. и другими, и договорились о долгосрочном сотрудничестве в части поставок пиломатериалов с заводов Группы компаний в КНР. ❖

«Меркурий» — наш!

В 2019 году Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» завоевала сразу две престижные премии в области предпринимательства.

10 июня вологжане стали лауреатами премии «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в сфере промышленного производства».

Торжественная церемония состоялась в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр». Группу компаний поздравили председатель Комитета ГД ФС РФ по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Сергей Жигарев, председатель правления Ассоциации «Народные художественные промыслы России» Геннадий Дрожжин, председатель Комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции и внешнеэкономической деятельности Андрей Спартак. От лица лесопромышленного холдинга награду принял

финансовый директор компании Илья Попов.

«Приятно, что нашу компанию по достоинству оценили в такой крупной номинации, — прокомментировал Илья Попов. — Коллектив Группы компаний «Вологодские лесопромышленники» заслуженно получил эту награду. «Вологодские лесопромышленники» — это динамично развивающийся российский лесопромышленный холдинг с вертикально интегрированной структурой и полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. География продаж максимально широка, нам есть чем гордиться. Перечень стран, в которые осуществляются экспортные поставки: Австрия, Бельгия, Вьетнам, Германия, Греция, Египет, Израиль, Иордания, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Иордания, Китай, Латвия, Литва, Нидерланды, Польша, Республика Корея, Финляндия, Франция, Швейцария, Эстония. В 2018 году Группа компаний «ВЛП» начала осваивать новый для нас рынок Японии. Рост объема экспортных поставок в 2018 году к уровню предыдущего года составил 115%».

А в мае этого года Группа компаний была отмечена на региональном уровне, став безусловным победителем премии «Серебряный Меркурий». Церемония, приуроченная ко Дню российского предпринимательства, прошла в Юго-Западной башне Вологодского кремля. Губернатор области Олег Кувшинников лично поздравил Группу компаний с заслуженной победой. ❖

Инвестиции в развитие

Новые гаражные боксы появились на площадке ООО «Верховажьелес», входящего в Группу компаний «Вологодские лесопромышленники».

«Предприятие развивается, наращивает объемы заготовки, поэтому требуются дополнительные места для техники, — говорит директор дивизиона «ВЛП-Лесозаготовки» АО «Группа компаний «ВЛП» Сергей Окатов. — Меньше чем за год мы построили новые комфортные гаражные боксы. Объем инвестиций составил порядка 15 миллионов рублей». В

начале октября этого года новый объект торжественно ввели в эксплуатацию.

Сегодня ООО «Верховажьелес» является самым крупным, социально ответственным налогоплательщиком района. Это на торжественной церемонии отметил глава администрации Верховажского муниципального района Вениамин Бределев. ❖

Держим планку

ГК «Вологодские лесопромышленники» вновь вошла в топ-10 рейтинга крупнейших лесопромышленных компаний России по версии журнала «Лесная индустрия».

В 2018 г. объём продаж составил более 15,57 миллиарда рублей, на 44,9% улучшив результат 2017 года.

Погода, сложившаяся рыночная конъюнктура, курсы валют, высокое качество деревообработки и налаженные связи с участниками рынка — все эти факторы в совокупности сыграли роль локомотива и привели к высоким показателям.

Рост выручки произошел за счет увеличения объемов производства пиломатериалов в результате модернизации лесопильных заводов, повышения объемов заготовки древесины и увеличения цен по всем видам товаров. Сегодня лесопромышленный холдинг объединяет предприятия ЗАО «Онегалеспром», ЗАО «Вожега-Лес», ООО «Харовсклеспром», ООО «Верховажьелес», ООО «Ломоватка-Лес», ООО «ЛДК № 2», ЗАО «Австрофор», ЗАО «Онего-Трансле», ООО «ЛК «ЦФМ». Всего на предприятиях ГК «Вологодские лесопромышленники» трудятся больше 2100 человек. Это один из крупнейших холдингов в области освоения лесов и переработки древесины в России.

Особое внимание в компании уделяется лесовосстановлению. В 2018 году было высажено 3,5 миллиона саженцев, 2,2 миллиона из которых ГК «Вологодские лесопромышленники» вырастила в собственных питомниках. ❖

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

КАК МЫ ПРОДАЕМ ПИЛОМАТЕРИАЛЫ:

Годовой объем потребления хвойных пиломатериалов в мире, по данным FAO (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), составляет более 340 млн кубометров. Казалось бы, продавать пиломатериалы на таком огромном рынке проще простого: найти покупателя, договориться о спецификации и цене, и всё! Но не всё так просто.

Начальник службы продаж пиломатериалов ГК «Вологодские лесопромышленники» Александр Алексин.

Мало найти покупателя, нужно еще сделать так, чтобы спецификация, которая ему необходима, соответствовала интересам лесопильного завода, а цена по возможности была как можно лучше. Кроме того, нужно обеспечить отгрузку товара в согласованные сроки видом транспорта, устраивающим и покупателя, и производителя. При этом нужно обеспечить получение выручки за поставленную продукцию. И, наконец, сделать так, чтобы покупатель захотел купить ваш товар снова и снова. Именно последнее является наиважнейшей задачей, особенно в условиях снижения рынка, когда предложение превышает спрос, что происходит циклически и случается довольно часто (в среднем каждые 5–7 лет). Такой процесс наблюдается со второй половины прошлого года, когда постепенно, но с постоянным ускорением, цены на пиломатериалы по всему миру начали падать по мере того, как росли остатки непроданного товара на складах производителей, импортеров и других участников глобальных цепочек распределения. Достаточно было несколько сжаться рынку Китая из-за ужесточения экологической и кредитной политики властями этой страны вкупе с торговой войной с США, как другие основные рынки, в первую очередь Европы и США, не выдержали натиска избыточного предложения и тоже обвалились. В этих условиях работа продавцов пиломатериалов усложнилась до крайности, т.к. покупатели совершенно не мотивированы покупать большие объемы на более отдаленные периоды, ведь буквально через неделю-две товар можно будет купить еще дешевле!

Вот такие непростые задачи ежедневно стоят перед сотрудниками службы продаж пиломатериалов. Как они решаются?

Принципы

Честность и открытость. Мы стараемся максимально честно вести себя с покупателями, как действующими, так и потенциальными. Если что-то можем — скажем. Если не можем, тоже скажем. Если возникла проблема, сообщим и расскажем, какие меры предпринимаем для ее решения. Это позволяет нам в значительной мере управлять ожиданиями контрагентов, что в свою очередь способствует укреплению доверительных отношений с ними.

Надежность. Выбор надежного поставщика — одна из важнейших задач любого покупателя. Мы строим свою стратегию и тактику так, чтобы у покупателей возникла уверенность в надежности Группы компаний «Вологодские лесопромышленники».

Долгосрочность. Мы строим долгосрочные отношения с покупателями, рассчитывая на стабильное многолетнее сотрудничество. Большинство наших европейских покупателей сотрудничают с Группой компаний уже больше десяти лет.

ИННОВАЦИИ

ДНК «Вологодских лесопромышленников»

Окончание. Начало на стр. 1.

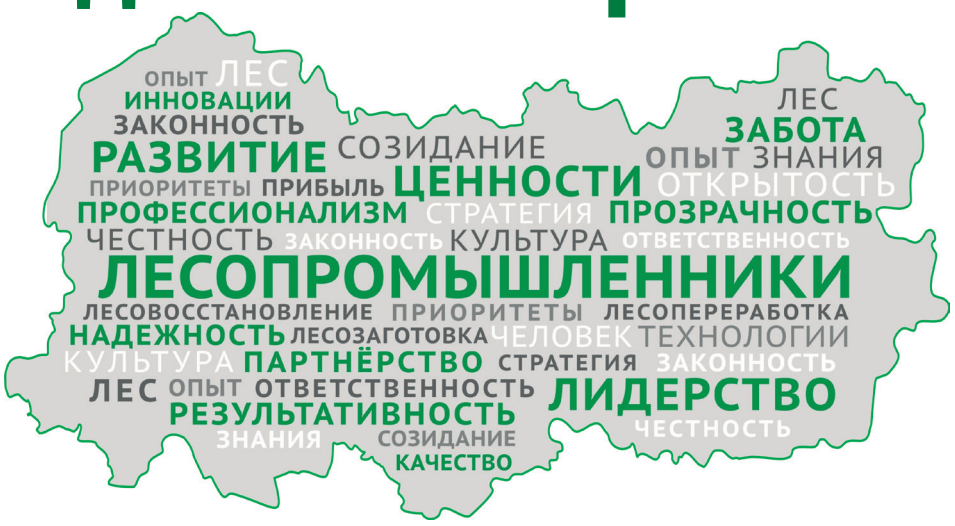
Корпоративная культура в современном понимании должна приносить не разовые бонусы, а вызывать постоянную преданность сотрудников, формировать у них чувство соучастия в общем деле. Корпоративную культуру нельзя внедрить силой, но можно построить изнутри на обратной связи с учетом потребностей сотрудников, их ожиданий и, в свою очередь, ожиданий и требований руководства. Компания сможет удержать лучшие кадры только в том случае, если будет лучшей как работодатель. Прежде всего она должна стать таким местом, в котором люди стремятся получить работу. Климат в коллективе, управленческие практики, программы поощрения, карьерный рост, миссия — всё это части большого уравнения, описывающего факторы интереса сотрудников к работе.

Зачем вообще нужна корпоративная реформа? Любой работодатель испытывает дефицит квалифицированных кадров, особенно узких специалистов. Есть менеджеры, и их достаточно много, с профильным образованием, но с отсутствием способности масштабно мыслить, строить стратегии, а самое главное — брать на себя ответственность. Обладающих такими качествами единицы, и за каждого специалиста идет война. Наша задача — стать успешным игроком в ней».

Доктрина нормы

В 2019 году ГК «Вологодские лесопромышленники» начала реализацию стратегии ДНК — «Доктрина Норм Компании». Это амбициозный проект, призванный сформировать, приумножить и передать по наследству весь накопленный опыт целого коллектива для каждого индивидуального работника.

«Доктрина предполагает разработку персонального «чертежа жизни» для сотрудника в соответствии с его талантами, особенностями и способностями, — говорит Оксана Яковлева. — Эту тактику давно применяют многие именитые работодатели. Для нас это яркие и близкие по духу примеры.



Мы начали с оценки удовлетворенности условиями труда наших сотрудников. Первый такой опрос был проведен весной 2019 года, и его, конечно, нельзя считать совершенным. Но первый опыт показал, что проект нужен. Опрос — отличная возможность совместно оценить происходящее внутри компании, выявить проблемные зоны и тем самым помочь руководству выстроить план улучшений. Работа с имиджем (создание HR-бренда), создание условий труда, карьера и профессиональное развитие, обучение, баланс личного и рабочего времени, создание и контроль условий труда и, конечно, оплата труда и компенсации. И это не весь перечень инструментов, которые мы планируем использовать в рамках проекта.

Лидеры в современных компаниях понимают, что они уже давно не властелины колец, они властелины сердец. Это такая же работа, как организация производственного процесса. Руководитель должен провести сотрудника по ценностям, нарисовать тот самый «чертеж профессиональной жизни», обозначить на нем «реперные точки», на которых основана шкала измерений корпоративных результатов, и только тогда он получит от подчиненного полную отдачу и максимальный КПД. Поэтому в первую очередь реализацию проекта «ДНК» мы начали с реформирования HR-среды в нашей управляющей компании как надстройке. Цель — разработать и внедрить единую систему HR-процессов, и в ближайшей перспективе привести все процессы к единообразию, унификации бренда и усилению роли управляющей компании».

«Одно из ключевых запланированных мероприятий — «Оценка 360», которую пройдут все без исключения сотрудники компании, — говорит Оксана Яковлева. — Этот известный метод позволяет объективно оценить навыки и способности сотрудников, в том числе коммуникационные. Суть методики заключается в том, что оценку сотрудника проводит всё его рабочее окружение: руководители, подчиненные, коллеги. Зачем это делается? Прежде всего для того, чтобы выявить слабые и сильные стороны специалистов и обозначить в перспективе сотруднику возможность целевого развития и совершенствования его текущих компетенций. По итогам оценки будет сформирован и кадровый резерв. Это то, о чем я говорила, — необходимо не воевать с конкурентами за кадры, а растить собственные. Оценочное мероприятие позволит определить зоны роста и задачи для последующих обучающих мероприятий. При этом не являюсь сторонником того, чтобы намеренно учить всех подряд. Наша задача — создать условия работнику для желания развиваться внутри компании, обеспечить доступ к знаниям и внутренней экспертизе на равных условиях каждому. При этом выявлять таланты и мотивированные кадры для формирования руководящего кадрового резерва. В процессе реализации запуск онлайн-площадки для удобного обучения. Инвестировать будем в обучение внутреннего кадрового резерва, тех специалистов, кто успешно пройдёт процедуру ассесмент-оценки.

При этом стоит отметить, что мы апологеты экспертного обучения, что означает: если ты хочешь что-то сделать хорошо, то сделай это сам. Наши сотрудники обладают максимально возможным набором компетенций для нашей работы, и по большинству направлений есть специалисты внутри компании, которые готовы делиться своими знаниями. Мы называем их экспертами и планируем организовывать в их рабочих часах специальное время для обучения других. Конечно, если речь идет о каких-либо специализированных навыках, мы планируем привлекать внешних экспертов, например для развития так называемых soft skills-навыков.

ГК «Вологодские лесопромышленники» приступила к реализации новой стратегии в части управления кадровым ресурсом, — поясняет Оксана Яковлева. — С учетом того, что наша компания одна из крупнейших в регионе, этот процесс не будет быстрым. Это сложная и длительная работа, в том числе и эмоциональная, с индивидуальным подходом к каждому. Мы начали строить этот фундамент, в который заложили миссию и ценности, корпоративную стратегию, кадровую и социальную политику. С учетом истории нашей компании фундамент надежный, а это значит, что дальше только развитие — вверх». ❖

ПРИНЦИПЫ, СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Стратегия

«Тотальный» продукт. В современном высокотехнологичном лесопильном производстве, где отсутствуют существенные различия в технологии производства, а продукция не отличается по качеству до такой степени, что покупателю зачастую неважно, в какой стране или на каком заводе она произведена, мало выпускать стабильно качественные пиломатериалы. Производство — это только половина дела, хотя, безусловно, основополагающая. Вторая половина — это сервис. В это понятие входят своевременность и точность исполнения контрактных обязательств, учет пожеланий покупателей при назначении типоразмеров в производство, организация транспортного обеспечения и даже работа с претензиями. Это сложно, а иногда и затратно. Но именно такая стратегия помогает нашей компании держаться в верхней части ценового диапазона практически на всех рынках.

Мы — часть цепочки поставок покупателей. Это еще одна стратегия, наиболее применяемая нами в продажах в страны континентальной Европы — встраивание в цепочки поставок промышленных покупателей — производителей клееного бруса и щита, садовых домиков, погонажных изделий. Она позволяет обеспечить стабильные объемы продаж и практически исключить затраты на рекламу и продвижение продукции.

Распределение продукции. Эта стратегия позволяет распределить продажи пиломатериалов между нашими стратегическими рынками и обеспечивать постоянное присутствие на них, что важно для развития бренда «Вологодские лесопромышленники». Согласованное с акционерами стратегическое распределение в соотношении Европа — 40–45%, Юго-Восточная Азия — 40–45%, Ближний Восток и Северная Африка — 10–20% позволяет нам более надежно управлять коммерческими рисками, связанными с колебаниями спроса и предложения, а также финансовыми рисками и валютными колебаниями. Кроме того, такое распределение позволяет оптимизировать внутризаводскую логистику с точки зрения использования различных погрузочных механизмов для погрузки в разные виды транспорта (авто, ж/д, водный).

Тактика

Здоровая конкуренция. Золотое правило: если у тебя только один покупатель, значит, ты не в рынке, — действует! Поэтому мы ограничиваем объем товара, который реализуем «в одни руки» на каждом целевом рынке. По умолчанию один покупатель не может получить более 25% нашего общего объема продаж на соответствующий рынок. И мы не хотим быть эксклюзивным поставщиком! Резоны те же: управление рисками и развитие конкуренции за наш товар, что также способствует поддержанию цен.

Продажа вперед. Мы практически всегда продаем пиломатериалы высоких сортов до того, как начинаем их пилить. Это дает компании уверенность в том, что ее продукция будет отгружена конкретным покупателям, а не положена на склад, а лесопильным заводам — точную производственную программу на месяц вперед.

Оптимизация портфеля заказов. Мы подбираем покупателей таким образом, чтобы необходимая им продукция максимально дополняла друг друга. Нет смысла иметь покупателей, которые буквально дерутся за один-два типоразмера пиломатериалов, если другие размеры оказываются никому не нужны. Мы ведем кропотливую работу по подбору тех покупателей, которые совместно потребляют максимально возможную гамму сечений и сортов, имеющихся в производственных программах заводов. Это позволяет заводам увеличить полезный выход пиломатериалов из сырья и в конечном итоге повысить экономическую эффективность их работы.

Личные взаимоотношения. Любой бизнес ведется компаниями, но строится людьми. А в лесном бизнесе личные доверительные взаимоотношения традиционно имеют первостепенное значение. Ну и всегда приятно, когда общение между покупателем и продавцом идет легко и непринужденно, когда они понимают и уважают друг друга. Это позволяет совместно решать очень разнообразный круг задач максимально эффективно. ❖

ЮБИЛЕЙ

Без отрыва от производства

Лесоперерабатывающий завод, который сегодня является градообразующим предприятием Харовского района, был построен в 1919 году, а зимой 1920 года здесь были распилены первые 24 тысячи кубометров древесины.

В 2004 году после банкротства ООО «Харовсклеспром» вошло в состав ГК «Вологодские лесопромышленники». Начиная с 2012 года компания ежегодно направляет инвестиции в модернизацию предприятия. В 2013 году состоялся пуск первой очереди инвестиционного проекта «Реконструкция производства ООО «Харовсклеспром»: запуск новой котельной на сыром кородревесном топливе мощностью 20 МВт. В 2014 году заработали новая линия сортировки сухих пиломатериалов производства шведской компании, проходные сушильные камеры, начался монтаж линии сортировки бревен.

В 2016 году в ООО «Харовсклеспром» запустили самую крупную и современную в Вологодской области линию сортировки пиловочника. Таким образом, завершился второй этап реконструкции предприятия. Коллеги из других стран, побывавшие на «Харовсклеспроме», сначала скептически оценивали возможность реконструкции и модернизации завода, однако руководство ГК «Вологодские лесопромышленники» понимало: закрыть завод означало бы, что люди потеряли работу. Чтобы этого не произошло, был принят проект, согласно которому модернизация шла параллельно с рабочим процессом. Эффективность принятых руководством Группы компаний «Вологодские лесопромышленники» мер демонстрируют цифры. До реконструкции «Харовсклеспром» перерабатывал 205 тысяч кубометров пиловочника в год. Сегодня он способен принять и переработать 485 тысяч кубометров древесины. В марте этого года ООО «Харовсклеспром» ввело в эксплуатацию линию по выпуску древесных топливных гранул мощностью 36 тысяч тонн в год.

В год ООО «Харовсклеспром» производит более 238 тысяч кубометров пиломатериалов, которые используются в строительной отрасли, мебельном производстве. Всего с 2012 года в модернизацию производства было инвестировано свыше 2 миллиардов рублей.

Успех команды

Сегодня «Харовсклеспром» — это современное безотходное производство полного цикла, которое по уровню технологии, энергетического обеспечения, автоматизации и информационных коммуникаций соответствует современному уровню лесопереработки стран-лидеров лесной индустрии.

Нам век не срок

Крупнейшее лесоперерабатывающее предприятие Вологодской области «Харовсклеспром», входящее в ГК «Вологодские лесопромышленники», отметило 100 лет с момента создания.

«Обычно, когда о чём-то говорят «исполнилось 100 лет», представляется что-то древнее, присутствующее в камне, металле, в памяти людей. Но если сказать о заводе, то он жив, совершенно молод и уверенно смотрит в будущее. Благодарю всех, кто давал эту новую жизнь предприятию. Безусловно, проектную команду и коллектив предприятия. Отдельно выражаю благодарность правительству Вологодской области во главе с губернатором Олегом Александровичем Кувшинниковым, администрации Харовского района и всем нашим партнёрам», — сказал в приветственной речи в честь открытия юбилейных мероприятий председатель Совета директоров Группы компаний «Вологодские лесопромышленники» Александр Николаевич Чуркин.

На торжество были приглашены губернатор Вологодской области Олег Кувшинников, заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства Александр Панфилов, вице-президент Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров России Андрей Фролов. В Харовск прибыли иностранные делегации партнеров, с которыми сотрудничает ГК «Вологодские лесопромышленники». Приехали директора таких крупных российских предприятий, как «Локотранс», «ТрансКонтейнер», «Волга». География поставок ГК «Вологодские лесопромышленники» охватывает десятки стран от Европы до Азии, а многолетнее надёжное партнерство с вологодской компанией иностранных партнеров доказывает, что только честность, стабильность и своевременная модернизация производства — залог успешной совместной работы.

Официальный старт мероприятию дали председатель Совета директоров Группы компаний «Вологодские лесопромышленники» Александр Николаевич Чуркин, генеральный директор АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» Андрей Александрович Коноплёв и начальник Департамента лесного комплекса Вологодской области Роман Борисович Марков. В честь 100-летнего юбилея были подняты официальные флаги и состоялось открытие памятной мемориальной доски на лесопильной раме Р-75. Именно такие применяли до реконструкции завода.

«Планомерная реализация приоритетного инвестиционного проекта на ООО «Харовсклеспром» позволила предприятию стать лидером в области по производству пиломатериалов, запущено самое крупное и высокотехнологичное производство топливных гранул», — отметил начальник Департамента лесного комплекса области Роман Борисович Марков.

Для партнёров была организована обзорная экскурсия по заводу, где у каждого была возможность ознакомиться с современным «Харовсклеспромом», увидеть своими глазами весь цикл производства. Это лесобиржа, где сортируется круглый лес. Производственные площади, к которым ведёт железнодорожный путь, позволяют одновременно разместить до 65 тысяч кубометров лесоматериалов. С этой площадки сырьё поступает в лесопильный цех, включающий сортировку сырых пиломатериалов. Финское и чешское оборудование установлено и в сушильном цехе производительностью до 25 тысяч кубометров в месяц.

После сухой сортировки пиломатериал экспортируется в Германию, Францию, Бельгию, Голландию, Финляндию, Эстонию, Китай, Египет и другие страны.

Подарком от ГК «Вологодские лесопромышленники» жителям Харовска стал концерт российской группы «На-На».

«Настолько душевного, яркого праздника в нашем районе не было очень давно, — рассказывают жители Харовска. — Больше 300 человек трудятся сегодня на «Харовсклеспроме», а это значит, что их семьи получают стабильный доход, содержат домохозяйства, учат детей. Получается, что как минимум треть города зависит от этого предприятия. Вдвойне приятно, что юбилей подарил всем жителям незабываемые впечатления!» ❖

НАГРАЖДЕНИЕ

Народная награда

Председателю Совета директоров Группы компаний «Вологодские лесопромышленники» Александру Чуркину присвоено звание «Почетный гражданин Харовского муниципального района».

Высокую награду в дни юбилейных мероприятий, посвященных 100-летию ООО «Харовсклеспром», вручила глава Харовского муниципального района Ольга Миролюбова.

«Александр Николаевич принимает активное участие в жизни города, всегда внимательно относится не только к предприятию, но и уделяет внимание социально-экономическому развитию района, — подчеркнула Ольга Миролюбова. — По его инициативе выделены денежные средства для проведения косметического ремонта в Харовском центре традиционной народной культуры, а также на восстановление автомобильной дороги Сямжа — Харовск и приобретена и установлена детская площадка. Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» оказала помощь в воплощении художественного замысла авторского коллектива под руководством народного художника России Николая Селиванова, разработавшего эскизы мемориальной доски в Вологде на доме, где жил Василий Белов, и памятника на могиле писателя в деревне Тимониха Харовского района. В течение нескольких лет оказывается спонсорская помощь двум хоккейным командам — детской команде «Вологодские лесопромышленники» и взрослой мужской «Харовсклеспром». Это награда заслуженная, поддержанная жителями нашего района».

Александр Чуркин работает в лесопромышленной отрасли более 40 лет. Как участник и эксперт входит в составы рабочей группы по развитию лесопромышленного комплекса при Консультативном совете Министерства промышленности и торговли РФ, совета Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров России, правления Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области и Совета по противодействию коррупции в Вологодской области, Общественного совета при прокуратуре Вологодской области по защите малого и среднего бизнеса. Помимо этого, Александр Чуркин является основателем и председателем Совета АРОР «Союз лесопромышленников и лесоэкспортеров Вологодской области». Награжден почетными грамотами губернатора Вологодской области, Министерства промышленности и медалью «За заслуги перед Вологодской областью» за большой личный вклад в социально-экономическое развитие Вологодской области; за заметный вклад в развитие экономики города Вологды и благотворительную деятельность награждён знаком «За заслуги перед Вологдой». Александру Чуркину присвоены звания «Заслуженный работник лесной промышленности Российской Федерации», «Почетный гражданин Вытегорского муниципального района», «Почетный гражданин Харовского муниципального района».

«Вологодские лесопромышленники». Учредитель и издатель — АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники». Адрес: г. Вологда, ул. Зосимовская, д. 107.
Адрес редакции: г. Вологда, ул. Зосимовская, д. 107. Телефон (8172) 59-74-75. www.volwood.ru. E-mail: hr@volwood.ru Отпечатано в ООО «Полиграф-Пресса» (Вологда, ул. Челюскинцев, 3).
Редактор: Яковлева О.В. Над номером работали: Тарасова А., Зотикова И. Тираж: 999 экз. Подписано в печать 28.11.2019 г. по графику в 13.00, фактически в 13.00. Выход в свет 28.11.2019 г. Распространяется бесплатно.
12+