

# Юбилей как повод

В этом году московской компании «Регент» исполняется 20 лет. По мнению генерального директора «Регент» Анастасии Высоткиной, мировой и отечественный рынки бумаги постепенно выходят на докризисный уровень, и перспективы российской полиграфии – самые положительные. Текст: **Ольга Харламова**

## Каким образом кризис повлиял на деятельность компании? Изменились ли ее приоритеты?

Кризис мобилизовал нас. Мы направили свои усилия на сохранение всех направлений бизнеса холдинга, взаимоотношений с поставщиками и клиентами. Было нелегко, но мы выдержали это испытание, как и в 1998 г.

Наши основные приоритеты – постоянное развитие и новаторство. Этого курса мы придерживаемся и сегодня, после того как нам удалось удержать свои позиции во всех направлениях деятельности компании.

## Почему в свое время «Регент» решила не довольствоваться статусом поставщика, начав производить собственные материалы?

Мы хотели поддержать баланс между торговлей и производством в холдинге на уровне 50/50. Поэтому начали искать объекты для инвестиций, анализировать рынки, европейский опыт. Наиболее интересными и перспективными оказались производства стретч-пленки и нетканых материалов. Так мы стали первыми по этим двум направлениям в России. Сегодня это уже известные всем «Регент-Стретч» и «Регент-Неотекс».

## Планируете ли расширять бизнес за счет реализации новых проектов?

На сегодняшний день данный вопрос не изучается. Мы занимаемся развитием уже имеющихся бизнесов и расширением производственных мощностей. Так, например, в текущем году произойдет запуск двух новых машин на заводах «Регент-Стретч» и «Регент-Неотекс».

## Как организована работа внутри холдинга. Насколько велика синергия?

Структура холдинга построена по дивизиональному принципу, что очень удобно для компании, объединяющей разные направления бизнеса. Данная структура позволяет централизованно решать вопросы использования персонала в области информационных техно-



## «Наши основные приоритеты – постоянное развитие и новаторство»

**Анастасия Высоткина, «Регент»**

логий, безопасности, юридического сопровождения сделок и кадровой политики.

Ярким примером синергии бизнесов является наличие ряда клиентов, которые начинали работать по одному из направлений, например покупали бумагу в «Регент-Арте», а затем стали клиентами других дивизионов – «Регент-Стретч», «Регент-Неотекс» или офисного направления.

Такая модель взаимодействия внутри компании и с заказчиками позволяет формировать наиболее выгодные условия сотрудничества, интересные коммерческие предложения со значительной экономией для клиента. В этом мы видим весомое конкурентное преимущество «Регент».

## Расскажите о работе с регионами...

У каждого направления бизнеса компании «Регент» есть филиалы в различных городах России. Суще-

ствующая система достаточно эффективна и налажена во всех отношениях. В последние годы с ростом уровня конкуренции как по ценам, так и по разнообразию и уровню сервиса все большее внимание уделяется эффективности работы логистических цепочек. То есть последовательности действий, позволяющих связать место, где товар был произведен, с местом, где он будет переработан. Фактически вся логистическая задача сводится к обеспечению наличия нужного товара в необходимом количестве в требуемом месте к определенному времени. При этом стоимость всего комплекса логистических мероприятий, включая возможное или необходимое использование системы промежуточных складов, должна обеспечивать ценовую конкурентоспособность товара. И это тем сложнее, чем больше различных точек на карте мира приходится связывать. Поэтому развитие логистики в «Регенте» идет по пути расширения применяемых видов транспорта, а оптимизация – по пути тщательнейшего разложения длинной цепочки на отдельные звенья, анализа каждого из этих звеньев в отдельности, поиска наилучшего поставщика услуг по каждому звену, соединения обратно в цепочку и оценку эффективности полученного результата. Если что-то не так, то круг повторяется: декомпозиция, рассмотрение частей под микроскопом, сборка в единое целое.

## Планируется ли расширение сотрудничества с UPM?

Мы уже много лет плодотворно работаем с компанией UPM, которая активно наращивает свое присутствие на российском рынке особенно в сегменте этикеточных и мелованных бумаг.

В прошлом году компания «Регент-Арт» вывела на рынок новый бренд – «НьюАрт», который выгодно отличается от других европейских брендов более широкой линейкой плотностей, включающей востребованные тонкие бумаги, и наличием полуформатов.

# К ОПТИМИЗМУ

Обладая такими характеристиками «НьюАрт» быстро обрел популярность у российского потребителя, что и стало отличным началом сотрудничества «Регент-Арта» и UPM по направлению мелованных бумаг.

Нельзя не отметить, что наше сотрудничество по этикеточным бумагам, которое также стартовало в прошлом году, очень быстро набрало обороты. Данное направление мы также планируем расширять.

## Чем был еще примечателен для компании «Регент» 2010 год?

Он был ознаменован множеством значимых событий. В апреле мы ярко заявили о себе на выставке «Дизайн и реклама» в Центральном доме художника, став дипломантами. На нашем стильном просторном стенде, занимавшем центральное место в экспозиции, было очень много гостей.

Возобновил свою деятельность Клуб любителей бумаги «2D», собрав добрых друзей и новых участников – талантливых дизайнеров, творческих людей, любящих бумагу и воплощающих в жизнь шедевры полиграфического искусства.

Прошедший год был ознаменован для нас также открытием трех филиалов «Регент-Стретч» в Уфе, Перми и Волгограде.

Период сезонного всплеска продаж в 2010 г. превзошел наши самые смелые ожидания. Особенно удивил и порадовал декабрь – продажи дизайнерских бумаг побили все рекорды за многие годы. Таким образом, к концу прошлого года мы подошли со значительным перевыполнением планов продаж.

## Какие подразделения холдинга оказались наиболее эффективны?

Все направления бизнеса нашей фирмы находятся на разных стадиях жизненного цикла и показывают отличные результаты.

Бурно растет производство нетканых материалов «Регент-Неотекс», полностью загружено производство «Регент-Стретч». Постоянно расширяется ассортимент бумаг «Регент-Арта». Офисное направление в 2010 г. разработало новую стратегию развития, а также значительно пополнило ассортимент.

Таким образом, каждое подразделение компании непрерывно

движется вперед, привлекая новых клиентов, партнеров и поставщиков. Залогом такого успешного развития является слаженная работа команды профессионалов и постоянное стремление к развитию.

## Что вы можете сказать о мировом рынке бумаг и о российском?

Мировой и российский рынки бумаги постепенно выходят на докризисный уровень. Крупнейшим оптовикам удалось удержать и укрепить свои позиции, то есть принципиального изменения в долях рынка между основными игроками не произошло.

Значительным фактором развития российского рынка считаю продление пошлин на мелованную бумагу до февраля 2012 г. и повышение интереса и стремления помочь развитию отрасли со стороны правительства.

## Насколько сильны на отечественном рынке азиатские производители?

Они укрепляют свои позиции на российском бумажном рынке. Такому развитию событий поспособствовали сокращение производственных мощностей западноевропейских компаний в 2008-2009 гг. и (особенно по производству картонов) и параллельно растущий спрос, повлекший дефицит, который частично стали замещать азиатские поставщики. Несмотря на то что для некоторых из них характерны более длительные сроки и неравномерные объемы производства, качество производимой ими бумаги и картона уже практически не уступает по качеству данной продукции, изготавливаемой в Европе.

В ассортименте компании «Регент» на сегодняшний день доля азиатских производителей составляет порядка четверти ассортимента. Это объясняется еще и тем, что для компании с развитой филиальной сетью наиболее эффективно поставлять бумагу от азиатских производителей в регионы, расположенные за Уралом, такие как Екатеринбург, Новосибирск, Уфа, чем из Европы.

## Чего следует ожидать нашим полиграфистам в 2011 г. от рынка бумаг?

Российский рынок будет развиваться, пополняясь новыми материалами. Особенно активно будет ра-

сти сегмент цифровых материалов, отвечая тенденциям рынка полиграфического производства.

## Каковы перспективы отечественной полиграфии?

На мой взгляд, перспективы весьма положительные. Тому свидетельствуют и достаточно быстрый выход России из кризиса, и все возрастающая деловая активность. Нельзя забывать о двух крупных мировых событиях, «ареной» для которых станет Россия – Олимпиада в Сочи в 2014 г. и Чемпионат мира по футболу в 2018 г.

Есть мнение, что к снижению спроса на книжно-журнальные бумаги может привести рост продаж электронных книг. Как мне кажется, ожидать снижения потребления данной группы бумаг в ближайшей перспективе не стоит, так как россияне – традиционно самая читающая нация. И нельзя не заметить, какими яркими и привлекательными стали, выходящие в России книги и журналы.

## С чем планирует «Регент» подойти к юбилею?

Планов, которые мы уже активно осуществляем, у нас много.

Мы уже приняли участие в выставке «Дизайн и реклама», продолжили работу Клуба «2D», презентовали новинку ассортимента – коллекцию Gmund 925, выступили спонсорами конкурса Оргтайм.

Примем участие в выставке «Полиграфинтер», продолжим спонсировать полиграфический конкурс «Мэтр полиграфии».

В юбилейный год заживет новой жизнью сайт компании, который станет более информативным, функциональным и технологичным.

Важным событием станет увеличение наших производственных мощностей, установка двух новых машин по производству стретч-пленки и нетканых материалов.

В течение года пройдет много праздничных мероприятий, так как у компании за 20 лет работы появилось так много партнеров, поставщиков, клиентов и сотрудников, что собрать их на одном мероприятии не представляется возможным. Поэтому будем праздновать весь год! ■

«Каждое подразделение компании непрерывно движется вперед»

Анастасия Высоткина,  
«Регент»