

# Михаил Коренев: «Последствия кризиса все еще сказываются практически на всех участниках рынка»

---

Интервью с Президентом группы компаний «Европак» Михаилом Геннадиевичем Кореневым.

*Пожалуйста, расскажите кратко историю создания компании «Европак».*

Компания «Европак» начала свою деятельность уже в XXI веке, но состоит из команды профессионалов, имеющих за плечами многолетний опыт работы с металлургическими предприятиями и знающих всю специфику проблем, связанных с качеством упаковки. Это позволяет компании активно расти и развиваться, делая акцент на развитии рынка упаковки для металлургической промышленности

и смежных с ней отраслях: машиностроении и автомобильной промышленности, включая развитие и внедрение современных технологий. Кроме того, нашими клиентами являются и деревообрабатывающие производства, и стекольные заводы, и все предприятия, для которых важно сохранение качества их продукции во время ее транспортировки, перегрузки и хранения на всем пути, от непосредственно производства до конечного потребителя. Это включает анткоррозионную и механическую защиту продукции, ее обвязку различными типами лент, маркировку, организацию мест хранения и складирования, транспортно-подъемное оборудование и все, что только может подразумеваться под словом «надежная защита».

*Какова концепция вашего бизнеса, назовите ваши основные принципы и задачи?*

С самого начала одним из основополагающих принципов было развитие собственного производства в России: быть просто посредником, «перекупщиком» в сфере нашей деятельности — упаковки — занятие бесперспективное и не соответствующее нашей концепции ведения бизнеса. Наш девиз «В гармонии с потребителем» отражает стремление полностью соответствовать требованиям и пожеланиям наших клиентов и потребителям их продукции, условиям их производства, а это возможно только при условии создания конечного продукта, в качестве которого мы уверены на 100%, и который будет востребован. Как следствие этой стратегии, на сегодняшний день компания располагает собственной производственной базой, позволяющей полностью обеспечивать наших клиентов современными упаковочными материалами. Все производственное оборудование находится на территории России, так как стратегия компании предполагает быть как можно ближе к потребителю. На данный момент «ЕВРОПАК» осуществляет производство на трех площадках в России и планирует запустить еще четыре производства в 2011–2013 гг. Мы производим анткоррозионную бумагу и упаковочные материалы различных размеров, толщины и плотности, а именно: картонно-навивные шпули от 3 до 30 мм толщиной и диаметром от 76 до 1250 мм, сотовый полипропилен с высокими прочностными характеристиками, отвечающим самым высоким требованиям к сохранности



металла. Только для металлургии мы производим более 1,5 млн. метров картонно-навивных шпул в год и являемся одним из лидеров по производству данной продукции в Европе и крупнейшим производителем в СНГ.

Компания имеет собственные складские помещения и транспорт, что позволяет гарантировать доставку клиентам 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Это гарантирует обеспечение потребителей необходимым количеством продукции без увеличения их складских площадей и без формирования складских запасов, что повышает конечную эффективность производства и снижение издержек.

В дополнение к собственному производству, «ЕВРОПАК» является эксклюзивным представителем ведущих европейских производителей маркировочных и упаковочных материалов, обвязочного инструмента «ФРОММ», автоматического и полуавтоматического обвязочного оборудования, подъемно-транспортного оборудования. Этот список постоянно пополняется по мере повышения требований к упаковке и сохранности продукции, а также по мере развития новых технологий.

Мы гарантируем высокий уровень послепродажного сервиса. Все наши сервисные инженеры — это высококвалифицированные и дипломированные специалисты, прошедшие обучение на производстве компаний-изготовителей, которых мы представляем. Наши сотрудники прекрасно подготовлены, эффективны и обладают огромным опытом работы и потенциалом.

*Расскажите о своем последнем крупном проекте.*  
Последний из проектов следует одной из современных тенденций мирового рынка — развитию аутсорсинга. Наша компания провела более 1 года, исследуя возможности применения практики аутсорсинга упаковочных процессов на российском металлургическом рынке, проводя аудит существующего положения, результатом чего стало подписание соответствующего соглашения с ОАО «НЛМК», которое является нашим основным партнером.

*Опишите ситуацию, сложившуюся сегодня на упаковочном рынке.*

На рынке превалируют 2 основные тенденции: глобализация и специализация. В соответствии с этими направлениями, наша компания берет на себя решение глобальных задач, которые ставит перед нами постоянно развивающийся рынок металлов. И в то же время, внутри компании мы стараемся четко подразделять эти процессы на раздельные составляющие, для того, чтобы была полная прозрачность всех бизнес-процессов, четкое понимание степени и зон ответственности каждой из сторон, каждого сотрудника и как следствие, обеспечение контроля за выполнение поставленных задач и получение «на выходе» максимального результата в отношении качества и экономической эффективности.

*Каким вы видите будущее своей компании?*

Наши планы — это дальнейшее развитие производств, аналогичных существующим, на террито-



В дополнение к собственному производству, «ЕВРОПАК» является эксклюзивным представителем ведущих европейских производителей маркировочных и упаковочных материалов, обвязочного инструмента «ФРОММ», автоматического и полуавтоматического обвязочного оборудования, подъемно-транспортного оборудования

рии России. Несмотря на кризис 2008-2009 годов, последствия которого все еще негативно сказываются практически на всех участниках рынка, нам удалось создать за последний год более 300 новых рабочих мест, внося свой вклад в развитие регионов и привлекая новые инвестиции.