



# СИЗ: «Путь воина»

## рабочие традиции

**В одной книжке, которая была культовой у целого поколения, главный герой рассуждает о том, что «путь воина» — это когда уверенный в своем поражении, но исполненный решимости, он, воин, не теряя надежды, идет по безнадежному пути. Похоже, для инструментального производства в Сестрорецке это вполне подходящая метафора.**

Кругом все против: дорогая земля в курортной зоне, нехватка кадров, напор китайцев, болезненное внимание общественности и высокая цена необходимой для конкуренции, например с Германией, на рынке дорогого высококачественного инструмента модернизации производства.

Но завод работает, строит планы на будущее и осваивает новые рынки.

## Станки крутятся

Сразу после покупки СИЗа нынешними его владельцами в музее Мосина состоялось собрание горожан: «Что будет с традициями завода?». Новый генеральный сказал тогда, что «традиции мы трогать не будем. Музей есть? Пусть будет музей. Хор есть? Будем с хором работать. Никто не собирается ломать то, что складывалось веками».

Чтобы понять, как в сегодняшних непростых условиях живет и развивается инструментальный завод в Сестрорецке, мы пообщались с начальником производства, и с финансовым директором.

«Мы здесь скоро уже три года, — говорит Ирина Николаевна МЕШКО, финансовый директор ОАО «Сестрорецкий инструментальный завод». — Никогда не отказываем в помощи людям. Ветераны к нам приходят постоянно, никто их с завода не гонит. Вот и сейчас, в преддверии юбилея, готовим поздравление ветеранов-заводчан с 285-летием Сестрорецкого оружейного завода. Все традиции сохранены новыми владельцами».

Конечно, судьба в прошлом градообразующего предприятия не может не беспокоить. Было 5000 работников, а стало в 10 раз меньше... Сестрорецк — город рабочий, он тяжело перестраивается...

«Время от времени, — подключается к разговору Владимир Алексеевич ШВЕДОК, начальник производства ЗАО «СИЗ Пром» (с 2004 года это единственный производитель инструмента под торговой маркой «СИЗ»), — ветераны завода посещают цеха. Человеку 70 лет, он пришел в цех сверл, видит, что завод работает, но сверл производится меньше — сейчас рынок столько инструмента, как раньше, и не требуется. Видит, что станки крутятся, но не в две смены, а всего лишь в одну. А того, что сегодня за одну смену делается столько же, сколько когда-то за две, он уже не видит».

Конечно, есть контраст: раньше целый город работал на этой территории, кипело производство, а сейчас — только несколько корпусов...

Правда, смотря с чем сравнивать: на 1 января 2005 года производства вообще практически не было. В январе изготавливали продукции на полтора миллиона, в мае — уже на три миллиона, а в декабре — на девять миллионов рублей.

Сейчас средний уровень производства — семь миллионов рублей в месяц. Есть настрой и желание поднять некоторые произ-

водства, возродить многое из того, что было гордостью завода.

## «Место силы»?

Но настрой этот упирается в мир, устроенный из противоречий. С одной стороны, Курортный район хотят сделать курортной же зоной со всеми вытекающими требованиями к экологии, с соответствующей структурой занятости населения. С другой — местная администрация заинтересована в больших налогах, в создании рабочих мест — это социальная сторона вопроса. Поэтому и звучат в эфире две проповеди противоречивого содержания. Первая — «больше производства, больше арендаторов, больше налогов». Даже в район арендаторов просят перерегистрировать, и до 2013 года арендные договоры СИЗ заключает спокойно. Другая проповедь называется Генеральный план, по которому Курортный район запланирован как рекреационная зона с малоэтажной застройкой, а на территории завода предполагается застройка общественно-деловая (см. «Берега» № 20 (49) от 27 мая — 2 июня).

Ирина Мешко: «Все понимают, что развития завода здесь не будет, когда вокруг нас жилая застройка начинается. Все равно нас и СЭС, и все остальные будут просить отсюда удалиться, чтобы сделать нормальную жилую зону».

Нам предложили землю в районе Белострова с условиями, похожими на каменные. Территория без инфраструктуры, заброшенный кусок земли, где нужно все самим отстраивать, — то есть нужно забыть о производстве на несколько лет, вкладывать только в территорию».

Все равно в перспективе нужна другая территория.

«А сотрудники-то здесь живут. И они не в том возрасте, чтобы их куда-то перевозить. Поэтому если что-то делать, то хотелось бы на каких-то ближайших территориях. Проблему подвозки людей можно решить, но невозможно будет возить людей через весь город».

В Курортном районе арендные ставки для производства очень большие, гораздо больше, чем в промзонах. Но: «Сейчас порядка 50 компаний арендуют наши территории, — рассказывает Ирина Николаевна. — Но крупных производителей — буквально несколько. Две иностранные компании — финская и итальянская. Итальянцы делают корпуса для стиральных машин. Финны занимаются алюминиевыми конструкциями. Ведем переговоры с потенциальными клиентами, которые занимают одну из похожих ниш — делают металлические трубы для вентиляционных систем».

На предприятиях арендаторов работают как местные люди, так и приезжающие из города. На проходной постоянно висят объявления: «требуются, требуются, требуются»...

И при всем этом на сегодня СИЗ — единственный российский производитель инструментов не только на Северо-Западе. «На европейской территории Российской Федерации мы почти одни, — констатирует Владимир Алексеевич, — ближайший завод в Томске».

И если анализировать рынок, то перспективы есть. Другое дело, как с этим рынком справиться. И здесь даже немцы не столько беспокоят, сколько китайцы. Но — по порядку.

## Кругом кадровые проблемы...

Прогноз по рынку труда в районе для завода не очень благоприятный. По Генеральному плану предполагается в основном мало-

этажная застройка. А значит, большого прироста рабочей силы не предвидится.

Через пять лет про кадровую проблему можно будет писать под заголовком «Как был утрачен последний шанс»: сегодня есть семидесятилетний мастер и ученик лет двадцати. И так везде, не только в инструментальном производстве.

Вся страна ощущает отсутствие инженерных кадров. «А на СИЗе в свое время была одна из сильнейших групп по всему министерству. И эти знания мы вытаскиваем из глубины... Как можем, — чувствуется, что начальник производства о наблевшем говорит».

Ирина Мешко: «Электромонтеров искали сколько лет. У нас на бирже постоянно объявление висит. За три последних года ни одного не взяли. А проблема и до прихода нового менеджмента уже существовала».

Владимир Алексеевич: «Взяли ребят на собственное обучение. Молодежь учится у нас непосредственно в цехах. Это дешевле и эффективнее. Общий «приход» за год — 32 человека, задержались, если не ошибаюсь, восемь человек. В середине апреля проводили квалификационную комиссию. Трое получили второй и третий разряд. Есть ребята, которые относятся неплохо к работе, но многие из них — дети из малообеспеченных или проблемных семей. Есть ребята до армии и после армии. Различий почти нет. К работе они относятся одинаково не очень хорошо. А чтобы стать хорошим станочником, десять лет за спиной надо иметь».

Многие из тех, кто ушли с завода несколько лет назад и теоретически могли бы вернуться, нашли другую работу и обратно уже не придут».

«Мы столкнулись с проблемой кадров не только в производственном направлении — любое направление берите. От секретаря и бухгалтера до станочника — кадровая проблема по всем направлениям».

«Было бы отношение — научить можно, — решил добавить в разговор «позитива» Шведок, — глаза горят, хочет человек работать — научишь. Есть такие ребята, которых хочется поддержать. Но общая масса...».

Пробовали на СИЗе работать и с кадровыми агентствами. «Через агентство дороже получается, — говорит финансовый директор, — и все равно нужно тратить личное время, нужно с человеком говорить. Да и разница я не почувствовала, когда через Интернет или через агентство набирали людей».

Иногда через агентство такие кадры приходят, что стыдно. Хочется спросить: вы там профессионалы или нет? Поэтому вряд ли агентства решат эту проблему...».

## ...и китайцы

«Вытесняют, — честно признает Владимир Алексеевич Шведок, — китайцы шапками забросают — помните такую фразу 60-х годов? С ними тяжело бороться».

Ирина Мешко: «Китайцы штампуют инструмент под нашу марку. Непрофессионалы не могут отличить наше заводское сверло от сверла китайского производства, на котором стоит знак «СИЗ».

«Сегодня инструментальный рынок установился, — считает Владимир Алексеевич. — Есть импортный инструмент, есть российский инструмент, есть китайский. И для того чтобы перейти в более высокую ценовую нишу, китайцы идут на все. Подделывают наши логотипы (и не только нашего завода, а любого российского), пытаются внедриться в дилерские группы, продвигая свой инструмент как российский».

В Китае тоже есть хорошие производства. Специалисты Сестрорецкого завода в свое время помогли наладить инструментальное производство и в Китае, и во Вьетнаме. Но хорошего китайского инструмента мало. В основном он штампуется, ему придается «красивый вид» и — на рынок. Потребитель потом за голову хватается, несмотря на цены».

Нам как-то принесли сверло с нашим клеймом, но изготовленное не на СИЗе. Говорят: «Мы понимаем — убытки несете. Нам целую партию китайского сверла выкинули с вашей маркировкой». С контрафактом никто не борется. Мы в свое время обращались и в Станкоинструмент, и с ОБЭПом говорили... Во всех органах говорят: «Дайте точный адрес, и мы их поймем».

Пытались общаться с другими промышленными объединениями. Но люди откровенно говорят: «Мы не будем этим заниматься, нам это неинтересно».

## Инвестиции — путь на новые рынки

Есть другой путь — уйти в верхнюю ценовую группу, куда китайцы еще не добрались. Там основной конкурент Германия. Для этого требуются гигантские инвестиции на переоснащение производства. Нужно строить модульный завод. Цена этой модернизации с учетом всех наших пошлин и процентов на кредитование очень высока.

Все нужно ввозить: материалы, оборудование. Заводы-то машиностроительные у нас ничего не делают».

Владимир Шведок: «Я хотел бы сказать, что не один Сестрорецкий завод в таком положении. Металлургические заводы тоже. Год три назад гнали сталь за границу. Сейчас им это запретили. А работать с российским рынком они тоже не хотят. И мы встречаемся с браком наших российских металлургов. И довольно часто. Правда, в конкретном случае мы предъявили брак, и нам поставили металл хорошего качества».

Ирина Мешко: «Заготовки для нашего инструмента довольно редкие — это пара поставщиков, которые еще могут поставлять такой металл. В основном это Ижевск. Опять-таки монополия. Выкручивание рук по срокам, по поставкам. А нам идти некуда больше».

«Сейчас мы удерживаем позиции, — констатирует начальник производства ЗАО «СИЗ Пром», — оптимизируем наши расходы — надо содержать площади. Решили максимально сконцентрировать производство, чтобы лишней раз энергоресурсы не оплачивать. В общем, пытаемся выжить на этом рынке, и уже потом смотреть на перспективу».

Хотя завод по дереву практически ничего раньше не выпускал, кроме спецзаказа, пытаемся запустить первую линию сверл по дереву, причем сверл, отличных от того, что есть на рынке. Мы уже отправили опытную партию в Москву. Будет хороший результат — начнем производить».

Недавно были в Москве на выставке, и хотя она была ориентирована на крепеж, инструмент тоже был представлен. Я был приятно удивлен, когда москвичи, увидев представителя нашего производства, просто закидали вопросами: «А это можете? А это, а то? А надо вот это и вот это».

Спрос на завод есть и будет».

Иван ДЕНИСОВ