

Компания «Щорс!» появилась на свет благодаря двум незаурядным людям, своим командирам, если можно так сказать, – Антону Старицыну и Владимиру Салькову. Владимира Алексеевича я попросил об интервью. Он охотно согласился поговорить со мной и рассказать о том, как сегодня живет малому бизнесу на Камчатке на примере своего предприятия.

Личный состав

За 25 лет существования коллектив предприятия вырос с двух до сорока человек. Команда «Щорс!» прекрасно сбалансирована. По мнению Салькова, это чрезвычайно важно с учетом того, что «Щорс!» работает в широком спектре услуг, состоит из целого ряда подразделений, каждое из которых занято своим направлением. Однако все они в процессе производства слаженно взаимодействуют между собой в оформлении мест продаж или спортивных мероприятий любого уровня, изготовлении и монтаже вывесок, плакатов и плакатищ, сувенирной продукции, да и много еще чего. Дадим слово Владимиру Салькову:

- В нашем городе с островной экономической спецификой самый тяжелый вопрос – кадровый. И потому сначала мы ищем и находим людей, потом возвращаем специалистов в коллективе, и они в процессе преемственности, опираясь на знания и опыт тех, кто их окружает, становятся профессионалами. И чем они дольше учатся в процессе профессионального совершенствования, тем больше знают и умеют, и ценность их возрастает настолько, что расстаться с ними почти невозможно. Хотя иногда и приходится – но это неизбежный процесс, если член команды утрачивает с ней взаимодействие. А в целом коллектив – золотой.

- На что ты готов ради них?

- С началом эпидемии в ходе первых двух месяцев стало ясно, что работы на весь коллектив не хватает. Вариантов было негусто: 1) избавиться от части команды; 2) перевести её в щадящий режим работы; 3) закрыть «Щорс!» на лопату. В итоге я отправил половину людей в оплачиваемый отпуск, и каждый из них получал ежемесячно около 30 тысяч рублей. Безусловно, это колоссальная нагрузка на фирму, но гораздо важнее понимание того, что завтра, когда тучи рассеются, и мы вернемся в привычный

режим жизни, мои ребята (если я от них откажусь) к тому времени уже найдут себе работу и, возможно, не захотят ко мне вернуться. А новых сотрудников ТАКОГО уровня, способных выполнять задачи нашей специфики на столь высоком уровне, я уже никогда нигде не найду. И в этом случае предприятие можно смело закрывать – причем уже навсегда. Поэтому мудрее было пожертвовать средствами но, ни в коем случае не людьми. Именно так удалось и «Щорс!» сохранить, и поддержать команду.

- Сколько это длилось?

- С мая по август. «Ковидные отпускные» обошлись почти в 2 миллиона рублей. К сентябрю я собрал всех под крыло предприятия и запустил производство в обычном рабочем режиме. Всё это время «Щорс!» не прекращал платить налоги, а сотрудники получили всё, что им причиталось. Слава Богу, были заказы, позволившие продержаться в эту суровую для всех нас годину на плаву. Но всё же отдельно я благодарю еще и наше государство: его своевременная и немалая поддержка малого бизнеса ощутимо помогла и «Щорсу!».

- Какие подразделения входят в состав предприятия?

- Дизайнерский отдел, коммерческий, наружная реклама, офсетная и оперативная полиграфия. Офсетная (мы еще называем её длинной) – более качественная и менее затратная за счет печати больших тиражей. Оперативная полиграфия дает возможность за короткое время распечатать один, два, три, десять оттисков. И в каждом из этих подразделений заняты разные специалисты, хотя есть и многостаночники!

Вот, например, гордость коллектива – Михаил Гусельников. Он и инженер-наладчик, и разработчик проектов по созданию вывесок и прочих сложных объектов. Параллельно он изготавливает станц-формы, а это невероятно сложное дело! Это врубные матрицы для изготовления полиграфических изделий сложной конфигурации большими тиражами. Мало того, под его началом фрезеровка, вышивка, лазерная гравировка...

Но есть у нас особое сокровище. Стаж работы этой потрясающей женщины в полиграфической отрасли свыше полувека! И мы гордимся, что она выбрала нас. Это

огромная честь. Да, безусловно, до прихода к нам Нина Емельяновна Цыганкова почти 30 лет трудилась на не менее значимых предприятиях, например, в «Камчатском печатном дворе». А следующие 20 идет рука об руку с нами. И мы гордимся ею. Именно как сотруднице «Щорса!» Нине Емельяновне было присуждено звание «Ветеран труда»! Пока она – наш единственный ветеран, но ведь это только начало...

Техническая база

Несмотря на все последствия ковида в сфере экономики и прочую турбулентность новейшей истории, «Щорс!» шагает в ногу с прогрессом. Совсем недавно обновлен парк широкоформатных печатных машин, причем за счет прямых закупок в Китае удалось ощутимо выиграть в стоимости. Мы привезли и смонтировали две отличные машины – трехметровый широкоформатный и ультрафиолетовый особый агрегат. В нем благодаря UV-излучению краска, нанесенная на поверхность материала, мгновенно высыхает и твердеет, что в разы сокращает срок исполнения заказа. А если нанести её в несколько слоев, создается эффект рельефа (высотой до миллиметра), что делает отдельные заказы абсолютно уникальными! Тут печатаются как огромные баннеры, так и флаги, таблички, стенды и многое-многое другое...

Оборудование базируется в четырех цехах. Из 1 000 квадратных метров производственными площадями занято 800. Остальное – дизайнерский и коммерческий отделы.

Поговорим о рынке услуг. Каков он?

- В связи с кардинально изменившейся в стране и мире ситуацией последних лет перед предпринимателями России и Камчатки встали новые вызовы. Но в числе плюсов «Щорса!» – крепкая производственная база с приличными складскими запасами, которые позволяют на первоначальном этапе кризиса, при расчете на свои силы, более-менее адаптироваться к меняющимся реалиям. Однако если кризис продолжит углубляться, поскольку он порожден исключительно внешними факторами, нам придётся предпринять более значимые шаги, выходящие за рамки нынешних усилий. Но наша жизнь и работа невозможны без надежды на стабилизацию ситуации, и в первую очередь в отношении баланса «спрос-предложение-стоимость» в секторе запчастей к оборудованию, доступа к которым мы сейчас лишены, либо этот доступ сильно ограничен.

Еще один важный фактор: экономика «Щорса!» плотно сидит на импорте. Мы зависим от поставок зарубежных расходных материалов. Так что вместе с поставщиками находимся в неустанном поиске выходов из существующего положения, параллельно ища и находя новые источники поставок на глобальном рынке. Здесь вызовов тоже хоть отбавляй. Вот один из примеров. Компания-поставщик ушла с рынка и цены на продукцию тут же взлетели в шесть раз! И что нам делать? Покупаем по шестикратной цене и компенсируем это более точным расчетом расходной части заказов, чтобы, естественно, они не обходились нашему клиенту в шесть раз дороже прайса. При этом часть нагрузки ложится на более широкий спектр сопутствующих услуг – и здесь еще один наш козырь в том, что масса других заказов позволяет компенсировать эти шестикратно выросшие расходы. В итоге для клиентов цены на услуги в среднем поднялись на 30–40 максимум 50 процентов. Но не на 600! Вот так мы парируем вызовы дня, позволяя себе увереннее смотреть в среднесрочное будущее «Щорса!».

- Среднесрочное – это сколько?

- Мало (*смеется*)! Может быть, месяц-два. Иногда меньше. Примерно на такой срок нам хватает запаса материалов, чтобы продолжать работу без помех, и даже с учетом шестикратно возросших цен. Однако этого времени должно хватить, на мой взгляд, и для поиска новых ходов со стороны поставщиков, чтобы те, в свою очередь, гарантировали поставку оборудования, запчастей и расходников. Так что есть и надежды, и ожидания, но экономика в «Щорсе!» была и остается во главе угла.

Как во всяком бизнесе, есть соратники, есть супостаты – кто они?

- Их масса. Растут как грибы после дождя. Но и отличаются друг от друга так же, как и грибы, как минимум стратегическими целями и задачами. Или, что хуже, их полным отсутствием. Если для «Щорса!» главная цель – долгие годы работы на благо малой родины и страны, то у некоторых просто набивание кармана. И желательно даже не завтра, а сегодня. Поэтому они не вкладывают в нашу землю «длинные», существенные и личные средства.

Для успешной работы нашего предприятия, как воздух, необходим универсализм. Это комплекс сложнейших технологических цепей, их много, все они неразрывно

переплетены друг с другом и живут общей и в то же время отдельной жизнью – совсем как люди: взаимодействуя между собой, перестраиваются, перенастраиваются, обновляются, демонстрируя гибкость производственного процесса. И так устроено каждое камчатское предприятие нашей отрасли, добившееся в ней успехов и занявшее свою достойную нишу, причем некоторые из них начали трудовой путь до появления «Щорса!» на рынке. Хотя эти наши коллеги по-прежнему конкуренты, со временем и опытом сотрудничества они уже стали нашими друзьями: «Камчатпресс», «Твердый знак», «Алиса-арт», «РекламаПарк»... Замечательные предприятия, в отношениях с которыми нам добрососедство дороже прибыли. Наше мирное взаимодействие позволяет решать сразу несколько задач всех участвующих предприятий, и это уникальный опыт, на мой взгляд.

В то же время деструктивный подход кустарных тружеников ломает работу существующего рынка, разрушая и доверие клиентов к гильдии, и сложившийся баланс взаимоотношений. Думаю, в корне этого явления лежит недостаток у молодых предпринимателей образования, в том числе экономического. Может быть, даже в первую очередь именно его. Один из пробелов в их знаниях – неспособность понять элементарные основы расходной части любого предприятия. Как минимум непонимание необходимости закладки в стоимость работы, помимо стоимости краски и печати, еще и амортизационной составляющей. За примером далеко ходить не надо, возьмем печать на широкоформатном принтере. Заложили мы с вами стоимость ткани – сто рублей, стоимость краски – сто рублей, стоимость услуги – тысяча. И тут молодые и ранние решают: «Раз у всех это стоит тысячу, давайте-ка мы будем брать триста! И все одеяло на себя перетянем!» И вот рыночный баланс нарушен, под новую вывеску потек ручей клиентов, ровно до того момента, когда у принтера ломается головка стоимостью свыше 300 тысяч рублей (к слову, мы недавно заменили одну за 308 тысяч). А их в агрегате может быть четыре. Максимум, что они смогут сделать, пойти по рынку с протянутой рукой в поисках хотя бы б/у детали у тех, кому вчера вставляли в колеса всё, что могли. Но (даже при условии, что отыщут!) б/у головка – это плинтусовый уровень качества услуги и невыполнение обязательств перед клиентами. А рынок уже сломан – и это не головка принтера, а чрезвычайно сложный, точный, хрупкий механизм. Конец истории.

50 оттенков будущего

Сегодня «Щорс!», как и его соратники по гильдии, продолжает свою борьбу за жизнь в условиях сурового настоящего. Вот лишь несколько реалий. Например, у конкурентов-полиграфистов в других регионах складские помещения и запасы материалов находятся в центре страны. Соответственно, это минимальные логистические плечи – так что и стоимость доставки минимальная. Килограмм бумаги, доставленной на Камчатку воздухом, – от 500–600 рублей, на материке же его можно

передать поездом через проводницу за простое спасибо. Доставить к нам что-то большегрузное от поставщиков из центра России – минимум полтора месяца. В регионах на доставку – до Владивостока, к примеру, – уйдет максимум две недели. Плюс колоссальная разница в стоимости электроэнергии. Куда камчатцам тягаться? Еще один момент: 28 дней отпуска среднего материковского работника (с зарплатой ощутимо ниже нашей по совокупности причин) против 54 камчатских, плюс оплата проезда неотвратимо увеличивает себестоимость конечного продукта.

- Задам типично русский вопрос: «Что делать?»

- Я не устаю повторять и скажу снова: нам со смежниками остро необходима помощь государства. А именно – не финансовая подпитка, а политика протекционизма в адрес нашей отрасли в противостоянии иногородним конкурентам с их услугами низкой себестоимости. Мы платим здесь налоги, да и вообще вкладываемся в будущее Камчатки. И именно такая защита обеспечит нас стабильностью в работе на региональном уровне. К сожалению, федеральное законодательство не позволяет защитить местного производителя от интервенции из других регионов.

Так что, поскольку мы живем здесь – и будем жить! – работаем на благо родного края, вкладываем себя и свои силы в камчатскую землю и людей на этой земле, мы по-прежнему ждем в нашей сфере инициативы местных законодателей. И, если понадобится, их выхода на федеральный уровень ради защиты местного предпринимательского сообщества. Ждем помощи в виде участия в тендерах либо государственных программах, позволяющих получать заказы и выполнять их именно силами камчатских предпринимателей с обширными производственными базами, большими коллективами, многолетним опытом.

Спасибо за содержательное интервью.

Герман ГОРШКОВ

Печатается на правах рекламы