



Как дела, магнитка?

Ни для кого на «Славиче» не секрет, что завод магнитных лент находится сейчас в состоянии упадка. Некогда мощное производство приносит компании лишь убытки. Для того, чтобы вывести «Магнитку» из кризиса, директором завода вновь назначен Н. Н. Северин. Естественно, что он пришёл на завод не с пустыми руками — на одном из последних правлений была рассмотрена предложенная им программа вывода «Магнитки» из кризиса. Как воскресить завод, какими силами обеспечить ему будущее — это было основной темой нашего разговора с Николаем Николаевичем.

— Николай Николаевич, Вы сейчас вернулись на завод магнитных лент. На заседании правления компании Вы представили программу действий по выведению завода из кризисной ситуации. В чём она заключается? Речь идёт о каких-то новых направлениях или Вы попытаетесь возродить старое производство?

— Начну с того, что когда я вернулся на завод, то нашёл его в весьма плачевном состоянии. В марте 1995 года, когда меня пригласили на место коммерческого директора компании, завод жил нормальной жизнью. Его денежный оборот составлял порядка 5 миллиардов рублей, мы вовремя производили все платежи, то есть жили без долгов, в том числе и перед компанией. Больше того — иногда даже выручали «Славич» по наиболее срочным платежам. Реализация продукции была поставлена на достаточно высокий уровень. Тогда были заключены договора со многими потребителями на поставку нашей продукции, на её самовывоз. В общем — была отлаженная система.

— С чем Вы связываете тот факт, что завод дошёл до нынешнего состояния?

— Этому способствовал целый ряд причин — как объективных, так и субъективных. К объективным я отношу то, что рынок всё это время не стоял на месте — менялся. Необходимо было в течение этого периода выдерживать очень жёсткую ценовую конкуренцию. К сожалению, не смогли вовремя правильно отреагировать на эти перемены: необходимо было принять ряд организационных мер, которые позволили бы в какой-то степени снизить себестоимость кассет. В любом случае главной задачей было — не упустить покупателя. В настоящее время, к сожалению, это всё-таки произошло, и поэтому приходится возобновлять деятельность по привлечению покупателя.

Если говорить о возрождении завода, то стратегия на сегодняшний день достаточно проста. Первое, что необходимо сделать, — это реанимировать линию «Джима», поскольку оборудование там высокоэффективное, достаточно современное, высокотехнологичное, дающее продукцию на уровне мировых образцов (во всяком случае — не хуже). Сейчас ведутся необходимые работы. С большим трудом, но уже фиксируются некоторые подвижки. В августе мы планируем загрузку мощностей «Джимы» на 75—80 процентов и, начиная с сентября, — на полную мощность. Это должно дать первый толчок заводу к его возрождению.

— Означает ли это, что хотя бы обслуживающий персонал «Джимы» будет обеспечен работой?

— К сожалению, это касается не всех наших работников, которые сейчас находятся в отпусках за свой счёт. Сегодня пошатнулись дела в структурах завода магнитных лент. Это касается производства плёнки, ПЭТФ-плёнки, отделения полива и связанных с ним служб, в частности, участка рекуперации. Поэтому, к сожалению, для людей, обслуживавших эти участки, работы на сегодняшний день нет. Мы задействовали в новом производстве (производство красок

на предприятии «Полихим») небольшое количество людей — естественно, наиболее квалифицированных, чтобы не растерять свой кадровый потенциал. Но пока эта технология до конца не отработана и это не решает всех наших проблем — ни проблем 31-го корпуса, ни «Славича» в целом. И поэтому перед коллективом завода поставлена главная на сегодняшний день задача — определить, найти новое направление, которое обеспечило бы нам и завтрашний, и послезавтрашний день.

Сейчас мы всеми имеющимися силами, используя и наши внутренние резервы, и специалистов управления развития, и сотрудников НИФТИ, занимаемся обсуждением различных вариантов. Рассматриваем в том числе и разработанные ранее бизнес-планы. Смотрим — насколько их можно привязать к нашему 31-му корпусу — к его площадям, геометрии, технологии. В частности, общаясь с представителями НИФТИ, мы обсуждали один очень интересный вариант — производство тонеров. Это высокотехнологичный процесс, и поэтому далеко не каждому бизнесмену придёт в голову такая идея — вложить деньги в это направление. Это наукоёмкое направление, здесь необходимо колоссальное количество информации, подготовка персонала со специфической и высокой квалификацией. Эта идея интересна ещё и потому, что этот продукт не производится нигде в России и СНГ. Сегодня он завозится только из-за рубежа. А потребность в нём очень большая. Причём обусловлена эта потребность не только тем количеством копировальных аппаратов (для которых производится тонер), используемых в России, но и заинтересованностью отдельных силовых структур в нераспространении служебной информации. А это может обеспечить использование при копировании расходных материалов отечественного производства. Поэтому потребность в этой продукции очень высока, что документально подтверждают и соответствующие ведомства.

— Значит, получается, что производство пока ещё на бумаге, а заказчик продукции уже есть?

— Да, именно так. Ещё и по этой причине мы считаем данное направление весьма перспективным. Правда, оно дорогостоящее. Мы уже обсуждали предложение по импортным комплектным заводам по производству этих расходных материалов. Они стоят порядка 16—18 миллионов долларов. Это направление рассматривается сейчас как наиболее перспективное для нашего 31-го корпуса. В случае успеха (а это означает серьёзный денежный оборот, организацию 100 дополнительных рабочих мест) это не только вдохнёт новую жизнь в наш завод, но и даст ощутимую пользу всему «Славичу».

Во всяком случае, однозначно можно сказать, что эра плёнок и полива магнитных носителей информации, которые раньше были основными на заводе, уже позади. Пусть даже производственные площади пока ещё не высвобождены, но они уже мертвы. Необходимо разрабатывать новые направления, осваивать новые технологии.

Кроме производства тонеров, мы рассматриваем ещё целый ряд более мелких направлений. Среди них, к примеру, производство склеивающей ленты. Для нас это близкое по технологии направление. Не знаю, почему мы его до сих пор не запустили. Это и мой промах тоже. В те времена, когда были оборотные средства, вполне можно было запустить производство липкой ленты на полипропиленовой основе. Причём здесь может быть применена любая основа — и бумажная, и тканевая. Оборудование для выпуска такой ленты стоит относительно недорого — порядка 700—800 тысяч долларов. Эти машины компактны, но достаточно производительны. Такой минизавод мог бы давать нам за год порядка 5—6 миллионов долларов оборотных средств. Сегодня на рынке липких лент засилье импортного товара. Поэтому это одно из тех направлений, которое может стать пусть небольшим, но всё-таки плюсом для нас.

— Николай Николаевич, сейчас, когда намечены определённые шаги по выходу из кризиса, можете ли Вы спрогнозировать будущее: как скоро Вам удастся вытащить «Магнитку» из прорыва?

— Я, честно говоря, по сути своей — оптимист, и поэтому считаю, что всё возможно, если не сидеть сложа руки. А что касается завода, то мы надеемся вывести его на безубыточный уровень работы уже к концу текущего года. Это не означает, что мы будем приносить доход — слишком много ещё на нас «висит» долгов. Но, во всяком случае, не будем давать и убытков. А это уже начало подъёма.