

## Энергия обновления

Что помогает «Самарскому Стройфарфору» оставаться в лидерах рынка



Переход на сайт компании

на правах рекламы

В ноябре 2019 года завод «Самарский Стройфарфор», крупнейшее предприятие Волжского района, отметил свое 78-летие. И сегодня ведущий региональный производитель сантехники и керамогранитной плитки охотно смотрит в будущее: модернизирует производство, развивает экспорт, участвует в нацпроектах. А главное, заботится о людях, которым предстоит создавать завтрашний день предприятия.



**За строчками документов — подвиг.** Военная история Самары — Куйбышева уникальна: в считанные годы город превратился в крупнейший промышленный центр за счет заводов, эвакуированных из западных областей страны. Работники завода кислотоупорной керамики, который работал в украинском городе Славянске с начала XX века, приехали на Волгу одними из первых — в июле 1941 года. А уже в конце ноября было подписано распоряжение Совнаркома о запуске под Куйбышевом завода автоизоляторов, так нужных оборонной промышленности. За скупыми строчками официальной истории сегодняшнего «Самарского Стройфарфора» стоит настоящий трудовой подвиг. Строить керамический

завод с нуля предстояло коллективу из шести рабочих и тридцати шести мальчишек-учеников. Для современного человека практически невыполнимая задача. Но тогда времени на сомнения в своих силах просто не было. В 1942-м завод начал работать — для фронта, для победы. К мирной продукции предприятие возвращается с 1944 года, когда на его базе

**Справка.** «Самарский Стройфарфор» — один из лидеров российского рынка в сегментах сантехники и керамогранита с долей 13% и 5% соответственно. Завод производит сантехнику двух брендов — Sanita и Sanita Luxe, керамогранитная плитка выпускается под брендами Grasarо и Kerranova. Продукция завода экологически безопасна, что подтверждается сертификатом EcoMaterial 2.0. Современный дизайн и качество продукции делают ее востребованной не только на отечественном рынке, но и конкурентоспособной на европейском и в странах Ближнего Востока.



началось строительство Куйбышевского завода по производству санитарно-строительного фаянса. Первую партию выпустили уже в 1945-м. Смышляевская сантехника была нужна стране, в которой шла послевоенная стройка. Благодаря этому небольшой цех за несколько лет превратился в мощный производственный комплекс. К 1960 году продукция завода пополнилась облицовочной

плиткой и товарами народного потребления. И нужно сказать, что именно та «энергия обновления», которой с самого начала обладал коллектив завода, помогла преодолеть трудные 90-е и помогает оставаться в лидерах сейчас.

**Уметь меняться.** Распад СССР завод в Смышляевке встретил 50-летним. В тогдашних условиях возраст был скорее помехой: многие старейшие производства закрывались, потому что не могли идти в ногу с новой рыночной эпохой. Менялась страна — нужно было меняться и заводу. Остаться в строю «Самарскому Стройфарфору» помогла новая команда управленцев. Сегодня завод производит сантехнику под торговыми марками Sanita и Sanita Luxe и керамогранит Grasarо и Kerranova.

Последние три года для предприятия прошли под знаком большой модернизации производства, которая завершилась в 2018 году. Проект был реализован совместно с Фондом развития промышленности (ФРП) при поддержке правительства Самарской области. В общей сложности в обновление и расширение производства завод вложил 888 млн руб., из них 367 млн руб. предприятие получило в качестве займа от ФРП. Спустя год работы в новых условиях «Самарский Стройфарфор» получает первый экономический эффект: на 20% увеличился объем производства как сантехники, так и керамогранита. Сегодня продукция компании продается в 540 городах страны. В планах «Самарского Стройфарфора» расширить не только присутствие в России,

но и активно развивать экспорт. Уже сейчас продукция завода представлена в 14 странах ближнего и дальнего зарубежья. В 2019 году начались поставки в Израиль. И это не предел. На заводе серьезно настроены завоевать доверие европейского потребителя. В прошлом году керамогранит «Самарского Стройфарфора» прошел проверку чешского института и получил сертификат, который дает возможность размещать на упаковках с керамогранитом европейский CE-значок и поставлять керамогранит в страны Европейского союза.

**Главное — люди.** Регулярное обновление производства требует новых знаний от работников всех подразделений, поэтому еще с 2000 года «Самарский Стройфарфор» развивает программы переподготовки кадров. Обучение проходит в собственном учебном центре, который обладает соответствующей лицензией. Здесь организовано обучение любых категорий сотрудников как в рамках повышения своих профессиональных компетенций, так и в освоении новых навыков. Особое внимание уделяется подготовке руководителей подразделений: им нужны новые управленческие навыки, новый взгляд на будущее компании, ведь от позиций на рынке зависит судьба огромного коллектива. В 2019 году завод в числе первых подключился к федеральной программе «Повышение производительности труда и поддержка занятости». Совместно с министерством промышленности и торговли Самарской области и Федеральным центром компетенций «Самарский Стройфарфор» ведет обучение сотрудников принципам бережливого производства. Заводчане сдают экзамены и получают сертификаты, чтобы уже самостоятельно проводить мероприятия по повышению культуры производства. Предприятие искренне заинтересовано в сохранении и усилении команды. Для этого на производстве большое внимание отводится социальной политике. Это и организация корпоративных мероприятий как для сотрудников, так и для их детей, и организация питания, доставки на работу, медицинской помощи. Компания верит в своих сотрудников, и они отвечают на это ростом профессионализма, повышением качества. Обычной человеческой благодарностью.



### Павел Мисюля, генеральный директор ООО «Самарский Стройфарфор»:

— В этом году мы приступили к реализации трехлетнего плана, цель которого — существенно увеличить рыночную долю «Самарского Стройфарфора» и позиционировать нашу компанию именно как рыночную, а не просто производственную заводскую площадку. В 2019 году почти все игроки отрасли увеличили производственные мощности. Мы ответили ростом выпуска сантехники на 20% и керамогранита на 20%. Конечно, сегодня наши ключевые преимущества — это скорость изменений в производстве, высокая техническая компетентность. Но в этом году новых знаний и умений потребовали проекты, реализованные совместно с Фондом развития промышленности. Все произведенное мы продаем, создаем новые механизмы работы с покупателями: прямые поставки в розничные торговые точки, объектовые поставки, электронный документооборот.