

Уметь не выживать, а жить

Завод "Ремдортехника" - один из старожилов Турксибского района. Выдержав штормовой период перехода к рыночной экономике, это предприятие сохраняет свой профиль и курс в ее стихии. Во многом благодаря выверенной экономической стратегии своего директора. Перед тем как встретиться с Василием Ширяевым, я решил поинтересоваться, насколько наши горожане осведомлены об этом заводе. Останавливаю прохожего: "Наверное, там ремонтируют дороги". Другой ответил вроде бы верно, но неточно: "Он чинит дорожную технику". В вестибюле заводоуправления я увидел на стенде фотографии продукции, которую изготавливает ТОО "Ремдортехника".

- На стенде представлен не весь перечень наших изделий, - сказал директор. - Мы выпускаем разного рода прицепы - тяжеловозы, самосвальные, пескоразбрасыватели и цистерны. А также полуприцепы-цистерны, топливозаправщики и бетономешалки, битумовозы и битуморазогреватели.

- Василий Иванович, давно ли вы возглавляете завод?

- Этот - как считать. Если конкретно данный завод, то 19-й год. А до того я несколько лет был управляющим трестом "Ремдормаш", куда входили

11 заводов по республике, включая и этот. В годы перестройки многие тресты сначала были разделены, преобразованы в производственные объединения, которые в ходе приватизации распались на самостоятельные производства.

- "Не жмет в плечах" ваш нынешний статус?

- Конечно, тесновато. В тресте у меня работали около семи тысяч человек, а здесь всего сто против 980 в прежние годы. Это не мой размах. Но я все делаю, чтобы коллектив завода был загружен, обеспечен зарплатой,

стремлюсь и производство расширить, и объемы продукции увеличить. Но набрать их сложно. Все наши изделия проходят через тендеры, выиграть которые не так-то просто.

В последнее время мы участвовали в нескольких тендерах. Мое личное мнение - в основном они проходят необъективно.

- Не будем обсуждать пружины интереса устроителей тендеров, новы как опытный управленец разве не могли бы задействовать свои рычаги и связи?

- Я привык честно работать, без купли-продажи. Приведу пример участия продукции завода в последнем тендере "КазМунайГаза". Стоимость наших емкостей 3 миллиона 400 тысяч тенге. Но победу по итогам тендера отдала фирма, запросившей за свои изделия 11 миллионов. Как прикажете это понимать?

- Обжалованию такие решения подлежат?

- Приведу пример. Когда-то в моем подчинении находился неизвестный Алматинский завод дорожных знаков. Сейчас это самостоятельное предприятие. В 2004 году он принимал участие в тендере на поставку указательных знаков и предложил наиболее приемлемые цены и условия по оплате. Сумма была на 22 миллиона тенге меньше, чем у той фирмы, которая, так сказать, выиграла тендер. Директор завода подал жалобу, писал в Генпрокуратуру, министру транспорта. Безрезультатно.

Тем не менее мы на своем заводе находим выход. Осваиваем новую продукцию, которая нигде в массовом порядке не выпускается.

- Это ваши собственные уникальные проекты?

- Наши. Лицензионные. У нас есть небольшое конструкторское бюро. Все технические условия нашей продукции соответствуют госстандарту, при необходимости мы их согласовываем с департаментом дорожной полиции.

- Как вы реализуете свою продукцию?

- Рекламируем по стране через прессу. У нас есть и свой сайт в Интернете. Нам много звонят. И не только из Казахстана. Недавно звонили из Лондона, предлагают раскрутить общую рекламу наших изделий по всей Европе.

- Что из вашей номенклатуры могло заинтересовать англичан? Вроде бы ничего экстраординарного в ее перечне

нет. И технические характеристики, наверное, вполне сопоставимы с аналогичной европейской продукцией.

- Не все то, что производим мы, выпускается в Европе. Например, нефтевозы. Это не просто цистерны на прицепах. Они с подогревом. Пока зимой нефть везут, она застывает. Разработали специальную конструкцию: на терминале подключается пар, который разогревает нефть. Или, например, такое устройство, как пескоразбрасыватель для тротуаров. Никто, кроме нас, ни то, ни другое не производит. Мы этот пескоразбрасыватель чуть больше года назад представили акимату г. Алматы, который теперь делает нам заказы. Горакимат поддержал нас и в выпуске емкостей с насосом для летнего содержания тротуаров. Еще и года нет, как мы начали их выпуск. Ни в СНГ, ни в Европе таких агрегатов нет. Там тротуары и дорожное полотно содержатся иначе, чем у нас. В основном их чистят не песком, а поливают солевыми растворами. Алматинцы видят, как по городу бегают трактора, чистят тротуары.

(Окончание на 2-й стр.)

Уметь не выживать, а жить

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

- Как обеспечивается на вашем заводе безопасность труда?

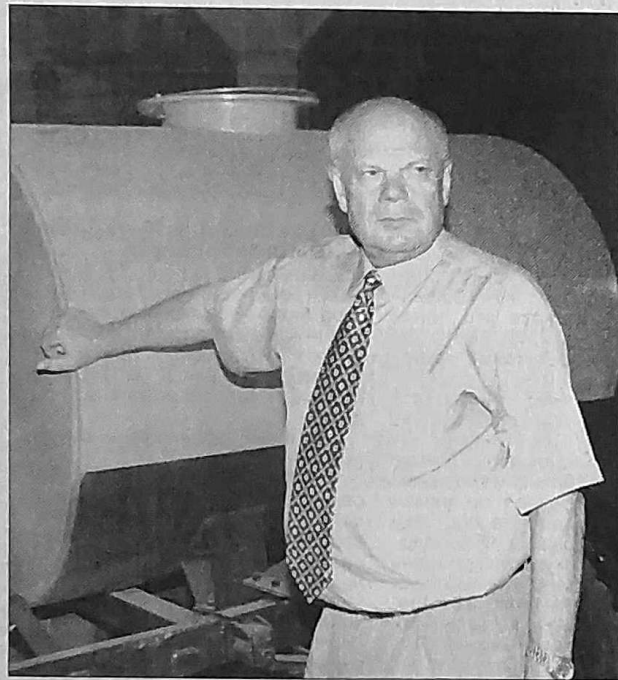
- У нас есть специальная служба. Мы проводим систематическое обязательное обучение рабочих по охране и безопасности труда: как правильно строповку производить, как защищать глаза. Ежегодно экзамены принимаем. Этот вопрос на жестком контроле. Вот у меня книга, где с июля 2000 года я отражаю все вопросы, которые поднимаются на планерке. Это помимо протокола, который ведет секретарь. Перед началом каждой планерки он докладывает, что выполнено, что нет.

- И все-таки. Уровень производственного травматизма сведен к нулю или можно говорить о каком-то проценте его понижения?

- Не могу сказать, что он сведен к нулю. Факты есть. Как результат грубейшего нарушения правил охраны труда именно со стороны работника. Но не потому, что мы не создаем условий. Со всей откровенностью могу сказать, что далеко не все из близлежащих промышленных предприятий могут похвастать тем, что у них, как у нас, рабочие обеспечены спецодеждой, спецобувью, пользуются дополнительным отпуском. Все, кто занят на токарно-фрезерных или сварочных работах, получают молоко. Это практика пяти последних лет.

- А поливает народ?

- Молоко? (Смеется) Или вообще?.. В последнее время



- очень редко. Во-первых, недорогое это удовольствие. А во-вторых, работника, пришедшего с похмелья, сразу видно.

- А наркологическая проблема?

- У нас не зафиксировано ни одного такого случая.

- Сейчас разгар лета. Актуальна проблема организации отдыха детей.

- У нас нет месткома, который бы занимался этим вопросом. Но здесь теперь особых проблем нет. Кроме финансовых. Я стараюсь как-то облегчить положение наших многодетных семей, они все на виду, не надо и списка со-

ставлять, оказываю единственную материальную помощь. По запросам работников постоянно предоставляю долгосрочные беспроцентные кредиты.

- У вас, конечно, есть определенные часы приема?

- Моя дверь всегда открыта настежь. Каждый может зайти в любой момент. Но люди ко мне обращаются в основном не в кабинете, а в цехе. Я приезжаю на завод в полвосьмого утра, через четверть часа - уже в цехе, где рабочие задают мне любые вопросы. Причем это не дежурный обход, я вместе с ними тут же решаю все техно-

логические и технические вопросы, возникающие в ходе изготовления той или иной продукции. Рабочие всегда советуются, как лучше сделать. И мы вместе принимаем решение.

- У вас инженерная подготовка достаточная?

- 41 год на производстве. С ранней юности связан с металлообработкой. Я ремонтник. После железнодорожного училища в Омске работал в электровозном депо. В 1969 году окончил вечернее отделение Омского института инженеров транспорта. Было нелегко, накрутишь гаек за смену, потом на электричку и в институт. Спрос был жесткий, не скалтуришь.

- Раньше было развито движение рационализаторов и изобретателей. А сейчас у ваших рабочих мысль бурлит?

- Еще как! Они молодцы. Когда мы выпускаем первый образец новой техники, немало бывает моментов, когда решения принимаются не в КБ, на бумаге, а в цехе. Изделие до кондиции доводится экспериментальным путем прямо на линии.

- Вы материально поощряете работников за творческую инициативу?

- У нас очень способный начальник технического отдела - Добахов Геннадий Карпович, он много полезного делает для производства. Я стараюсь поддерживать инициативу своих работников. Финансовое положение завода в последние годы позволяет достойно премировать отличившихся. Правда, зарплата у нас по сравнению с фирмами типа "купи

продай" небольшая. Но я стараюсь постепенно ее повышать. Особенно токарям, фрезеровщикам, сварщикам, слесарям. В июне у наших квалифицированных рабочих зарплата составила от 45 до 60 тысяч тенге.

- Где преимущественно ваши работники отдыхают? На своих дачных участках или, может быть, позволяют себе выезд за рубеж?

- В основном отпуск проводят здесь. Некоторые приехали из дальних краев, купили участки и строятся. Им тоже стараюсь помогать - или финансами, или металлом.

- Принимаете "чужаков", а как собственный кадровый фонд?

- 1997-1998 были очень тяжелые годы, и не только для нашего коллектива. Некоторые прежде громкие предприятия Туркисбского района вообще развалились. Например, станкостроительный завод - его уже нет. Или электротехнический завод. Мне главный инженер говорил,

что в свое время американцы покупали производимые там следящие системы за самолетами. Его тоже нет. А мы сохранились. Но в те трудные годы зарплату своим работникам мы выдавали чем только могли. И солью. Мы ее вагонами получали, я помогал транспортом, и мы ее реализовывали. И мукой. И томатным или яблочным соком. И марлей. Отправляли свою продукцию в Узбекистан, оттуда машинами везли марлю. Но тем не менее костяк свой сохранили.

Тогда замом акима Туркисбского района пришел господин Жангаскин и ни с того

ни с сего выставил наш завод на банкротство, хотя мы стабильно выпускали продукцию, реализовывали программу освоения новой техники. Конечно, были у нас долги по налогам, но у кого их тогда не было?! И вот нас на марше хотели остановить. И в этой связи я хочу высказать слова благодарности К. А. Букенову, который помог нам тогда выстоять. Сейчас мы спокойно работаем, регулярно платим налоги, выпускаем продукцию, вовремя зарплату выдаем.

- Вы сами сбываете свои изделия? Своих представителей за пределами г. Алматы у вас нет?

- Все делаем сами. Полагаемся на рекламу. У нас еще нет таких прибылей, чтобы открывать собственные представительства.

- Но почему бы не помечтать - "Ремдортехника" в масштабе СНГ!

- В свое время мы отгружали свою продукцию по всему Союзу. Она и сейчас пользуется спросом в странах СНГ. Все у нас впереди.

- Я видел на вашем стенде лозунг "Процветание аула - это процветание народа!" 2003-2005 годы были объявлены годами аула. Вы для селян действительно что-то делаете?

- Мы работаем не под лозунг, а под заказ. По потребности. У нынешних фермеров немало импортных семян, плугов. Если что-то ломается, не поедет же фермер, скажем, из Панфиловского района в Румынию за запчастью к севлке. Мы выполняем заказы крестьянских хозяйств по изготовле-

нию всех необходимых им запчастей. Это наша конкретная помощь селу.

- Теперь о такой государственной задаче, как овладение казахским языком. Я видел у вас вывешенный лист ватмана с переводом отдельных технических терминов: "винт" - "буранда", "гайка" - "тыгырык", "воронка" - "май куйгыш"... В вашем коллективе, наверняка многонациональном, конечно же есть носители государственно-го языка.

- В свое время районный Центр занятости направил к нам группу казахских юношей для временного трудоустройства. Мы к ним внимательно пригляделись: ребята толковые, старательные. Я пригласил их к себе и спрашиваю: "Хотели бы вы постоянно на нашем заводе работать?" - "Но мы же без профессии". - "Давайте мы вас научим". Принял их в бригаду, за три месяца они освоились, начали потихоньку проявлять самостоятельность и сейчас трудятся не хуже кадровых рабочих. Никто из этой группы с завода не ушел.

Что касается вопроса овладения казахским языком, у нас в штате есть переводчик Гульмира Нурманбетова. Она ведет в коллективе занятия по языку, работает в соответствии с годовым планом учебных и культурных мероприятий. Наш коллектив регулярно бывает на спектаклях Казахского академического театра драмы имени М. Ауэзова. Очень хорошо, что там налажен синхронный перевод на русский язык, так что мы погружаемся в зрительном зале в сферу двуязычия. Часто бываем в музеях.

- А сами вы насколько владеете делопроизводством на казахском языке?

- Уже три года все делопроизводство на заводе ведется

на казахском и русском языках. На моем столе лежат тексты приказов на казахском языке. Прежде чем подписать документ, я сам перевожу его текст, пользуюсь словарями и справочниками. Вот моя записная книжка. Посмотрите, сколько в ней записей на казахском языке. Хотя, конечно, в мои годы (мне уже за 60) овладеть языком непросто. Язык надо учить с детского сада.

Коллектив у нас дружный. Где бы я ни работал (а в Казахстане я с 1973 года), никогда никаких межнациональных трений не было. Так же и на этом заводе. Всю жизнь я работал в системе Министерства автодорог РК. Конструктор, начальник цеха, замдиректора, директор, управляющий трестом, под занавес минувшей эпохи моя кандидатура была утверждена в ЦК Компартии Казахстана в резерв на должность замминистра, но система рухнула. Но я не сетую на судьбу.

- Да и неизвестно, как бы сложилась жизнь в России.

- А я туда и не стремлюсь. За 13 лет был в Омске один раз в прошлом году, в отпуске. В Казахстане у меня друзья и знакомые по всей стране. Все у меня здесь получается, а от добра добра не ищут.

- Василий Иванович, что бы вы себе и своему коллективу пожелали?

- У нас сейчас две задачи - наращивание объемов производства и освоение новой продукции. Месячный объем товарной продукции у нас сейчас составляет семь миллионов тенге. Считаю, это очень мало. Должно быть 15 миллионов. Как минимум. Пути достижения данной цели - это моя проблема как первого руководителя. Коллектив способен этот рубеж взять.

Сергей ИСАЕВ