СИБИРСКАЯ МАРКА SIBERIAN MARK

№ 6 (19) Межрегиональная экономическая общественно-политическая газета «Сибирская марка» ’2003

Лауреат премии Союза журналистов России

С села начинается Родина!

ЖИЗНЬ РЕГИОНОВ

Виктор Раздуев, заместитель губернатора Красноярского края

Досье «СМ»

Виктор Петрович Раздуев родился в 1956 году в Омской области, в раннем детстве вместе с родителями переехал в Красноярский край, в поселок Переводный Назаровского района. Окончил школу, поступил в Красноярский сельхозинститут и дипломированным специалистом вернулся в свой район. Работал управляющим отделением, механиком, инженером птицефабрики, несколько лет отдал комсомольской и партийной работе, занимал пост Назаровский районный ВЛКСМ.

В 28 лет был назначен директором совхоза «Сахалтинский», затем работал в Подмосковье на птицефабрике. В 1990 году вернулся в Назаровский район и почти 9 лет руководил совхозом «Владимирский». Избирался главой района, в январе 2003 года был приглашен на должность заместителя губернатора по агропромышленному комплексу.

Как признается сам Виктор Петрович, это приглашение стало для него полной неожиданностью. Однако, пораздумав, отказываться от предложения не стал, так как знал, что работа вверху предстоит хоть и трудная, но интересная. И вот уже в конце нынешнего года, со страниц печати, с экранов телевизоров звучали самые мрачные прогнозы о неблагожелательном стоящей посевной, о безысходности положения сельского хозяйства.

Однако осень, вопреки всем предсказаниям, оказалась щедрой для хлеборобов края. Несмотря на все капризы погоды, вовремя был убран урожай, и неплохой. Теперь можно подвести итоги и объяснить причину стабильности положения в аграрном секторе экономики.

С этого начался наш разговор с заместителем губернатора Красноярского края.

– Вначале замечу, что сельское хозяйство Красноярского края не числится среди аутсайдеров в Сибирском федеральном округе. Более того, по продуктивности полей и ферм мы всегда были на уровне выше среднего по всей Российской Федерации, и 17 приоритетий аграрного сектора экономики края входят в число 500 лучших по России. У этих 17 сибирских предприятий производственные показатели вполне сопоставимы с передовыми хозяйствами Краснодарского и Ставропольского краев, Московской области и других регионов центральной России. Нынешней весной у нас, специалистов, не было никаких опасений по ходу посевной кампании, так как в самом начале года заложили в бюджет все необходимые финансовые средства. Они поступили к земледельцам в срок, позволили обеспечить селян горючим, провести весь объем весенних полевых работ. Кроме того, были заложены средства на проведение обработки полей гербицидами, а семяи – протравителями. Одним из самых сложных вопросов оставается техника, оно действительно тяжелое: трактора, комбайны, инвентарь предельно изношены. Но так как мы сосредоточили основные ресурсы на приобретение названных выше химикатов и ГСМ, то у нас появилось больше возможности для ремонта машинно-тракторного парка. Поэтому все работы на полях практически повсеместно были проведены вовремя.

Так же в срок были проведены мероприятия по борьбе с сорняками. Таким образом удалось заложить основу будущего урожая. Плюс к этому мы обеспечивали подходы к соблюдению агротехники полей. Что ни говори, но без жесткого постоянного контроля пока обойтись нельзя. Да, есть хозяйства, у руководителей которых надо всем нам учиться умению организовывать производство. Однако немало и таких, за которыми нужен глаз да глаз. Результат налицо: мы не только успешно убрали весь урожай с полей, но и получили в среднем по краю по 22 центнера с гектара и выступили в Сибирском федеральном округе вполне достойно. Безусловно, сыграло свою положительную роль и наличие хозяйств-лидеров. Если есть в районе, как раньше говорили, маяк производства, то за ним вольно или невольно тянутся другие хозяйства. Более того, в последнее время переработчики сельхозпродукции серьезно обеспокоены состоянием сырьевого рынка, наличием молока и мяса. Чтобы сместить к минимуму риск, некоторые молочные заводы и мясокомбинаты решили взять под крыло часть хозяйств. Считаю, что это только идет на пользу сельским товаропроизводителям.

– Виктор Петрович, привлекали ли на уборку урожая постороннее организации?

– Без этого трудно обойтись, хотя нам с большим трудом удавалось убедить некоторых директоров хозяйств и руководителей районных сельхозуправлений дать «добро» на перемещение комбайнов хотя бы внутри района. Как правило, нагрузка на комбайны по многим районам и предприятиям отличается разительно – от 140 до 300 с лишним гектаров на машину. Те хозяйства, комбайны которых работают на пределе, рискуют не убрать вовремя урожай и многое потерять. Пришлось кое-кому доказывать, что лучше за услуги отдать часть зерна, чем нервничать из-за постоянной угрозы раннего снега на неубранных полях. Кроме того, затягивая уборку до октябрьских дней, сокращаются сроки подготовки полей к новой страде и ставится под угрозу уже будущий урожай. Однако мы не только убеждали и контролировали маневры техникой, но и организовывали помощь со стороны более успешных хозяйств своим слабым соседям.

Окончание на 2 стр.

Российское могущество прирастать будет Сибирью...

Михайло Ломоносов

Виктор Раздуев:

– Если есть в районе, как раньше говорили, маяк производства, то за ним вольно или невольно тянутся другие хозяйства. Более того, в последнее время переработчики сельхозпродукции серьезно обеспокоены состоянием сырьевого рынка, наличием молока и мяса. Чтобы сместить к минимуму риск, некоторые молочные заводы и мясокомбинаты решили взять под крыло часть хозяйств. Считаю, что это только идет на пользу сельским товаропроизводителям.

«СИБИРСКАЯ МАРКА» 2003
«SIBERIAN MARK» 2003

На перекрестке интересов

ГЛАВНЫЙ КАПИТАЛ – ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ

Окончание. Начало на 1 стр.

маскоры» и предоставить партнерам наиболее выгодные в данной конкретной ситуации условия.

– Должно быть, непросто было находить баланс любви к земле «обворовывать власти» и «первичного накопления капитала»?

– И да и нет. Собственно говоря, здоровье и конкурентоспособность промышленности с приходом рыночной экономики никуда и не исчезали, а просто отошли на задний план, вытеснены нового рода «воротилами», мастерами «большого хапка». Однако стране, хоть и в меньших количествах, но по-прежнему были нужны уголь, руда, а значит для действующей техники – запчасти и новое оборудование. Вот тут-то начались нестыковки, рожденные новыми условиями хозяйствования, выделяли наружу противоречия, которые прежде гасились волевыми решениями руководящих органов и условными различных служб государственной структуры материально-технического снабжения.

Вот мысль подробно рассказывать о тех проблемах: большинство хозяйственников сами прошли через это. Все помнят и хронические неплатежи, и почти полное отсутствие у многих предприятий оборотных средств. Однако в горнодобывающей отрасли в силу ее специфики ситуация с некоторые из этих сложностей выглядели еще острее.

Если у кого-то, ждать их до изначальной сути, в «сухом остатке» мы увидим, с одной стороны, желание производителя техники получить деньги за заказ как можно раньше, а также привязать к себе потребителя, диктовать ему условия работы и цены; с другой – стремление потребителя не замораживать деньги в предоплате (некоторые детали изготавливаются почти год), а перечислять их по факту поставки или даже с отсрочкой, то кому же ему было бы неплохо иметь выбор вариантов по ценам и сроках получения нужных запчастей.

Понятно, что это сплошь и рядом приводило к тупиковым ситуациям. Поэтому руководство нашей фирмы – это конкретный ответ на вызов времени, ведь мы брались развивать эти кажущиеся незразрешимые узлы.

– И у чем же вы пришли на этом хоть и диком, но все-таки рынке?

– С чем? Да с самым главным: мы действительно решали проблемы своих партнеров! Причем в кратчайшие сроки и за минимальную цену. Последнее особенно важно. Нередко мы брались за дела, сулившие вообще мизерную прибыль. И это как раз подтверждало, что мы пришли на рынок всерьез и надолго, укрепляя репутацию. Нашими главными кольчугами были высокий профессионализм и энергичность сотрудников, способных изобретать порою многоходовые комбинации с бартером и банковскими кредитами для решения сложных задач.

Откровенно говоря, простых у нас почти не было и не бывает. Техника, работающая сегодня в горнодобывающей отрасли, в подавляющем большинстве своем изготовлена в советские времена. Из-за большого износа многие машины трудятся на грани своих возможностей, поэтому чуть надежнее или оперативнее поставки запчастей для многих горняцких коллективов – вопрос и благополучия, и, бывало, вообще существования.

Не без гордости скажу, что, случалось, мы приходили к нашим будущим партнерам в критическая минутах, и наша помощь для них была «спасательным кругом».

Так постепенно, по крупицам складывалась деловая репутация. К сегодняшнему дню в круг наших постоянных клиентов входит более ста горнодобывающих предприятий в России и ближнем зарубежье.

Поэтому главную причину успеха я вижу в том, что мы никогда не позиционировались как посредник, а вели себя только в качестве делового партнера, для которого интересы клиента равносильны собственным.

По сути дела, «ГорТехМаш» взял на себя роль своеобразного посредника: если кому проблем как с одной стороны, так и другой. К слову сказать, подобные фирмы давно и успешно действуют в наиболее развитых странах Запада. Значит и там они востребованы выжили.

Вровень со временем

– Однако же, Николай Григорьевич, там все-таки другой уровень работы подобных фирм?

– Безусловно, другой. Как и другой уровень развития экономики. Скажу больше, непременным условием существования подобных фирм является способность остро реагировать на изменения, которые происходят в интересующей отрасли: не забегать вперед и не отставать. Именно так же обстоит дело, всякий раз ориентируемся на приоритеты данного момента, но при этом не забываем о завтрашнем дне. Так по мере становления «ГорТехМаша» мы создавали по Сибири и Дальнему Востоку целую систему складов запасных частей для ремонта техники. Благодаря этому теперь срок между поломкой детали и ликвидацией аварии нередко не превышает даже суток.

Кроме того, специалисты «ГорТехМаша» постоянно поглощают банк данных о технических соотношениях и механизмах на тех предприятиях, с которыми у красноярцев заключен договор о сервисном обслуживании, а таких, как уже говорилось, более ста в России и ближнем зарубежье. При этом регулярно ведутся диагностические обследования методами неразрушающего контроля, и если, скажем, ожидается, что через полгода может выйти из строя какая-либо деталь, то можно не сомневаться, точно также же будет к этому времени лежать на ближнем нашем складе.

– Можно ли выразить выгоду клиентов от сотрудничества с «ГорТехМашем» в конкретных цифрах?

– Разумеется. Экономисты и наши, и наших партнеров подсчитали, что экономическая выгода от сотрудничества составляет не менее 15-20 процентов на каждом заказе, чем если бы клиенты работали напрямую с производителями. Кроме названных, приведу еще несколько тому причин: при осуществлении срочных ремонтов мы поставляем продукцию до ее оплаты, принимая коммерческий риск на себя, но уменьшая простой у потребителя. Для постоянных партнеров вообще предусмотрена отсрочка оплаты до двух и более месяцев. Благодаря нашим складам они также всегда имеют «под боком» нужные запчасти, не замораживая собственный оборотный капитал.

Прежде выгода от сотрудничества была несколько меньше, но в последнее время она выросла по причине, о которой я скажу позже. А пока хотелось бы проиллюстрировать свои слова конкретными примерами. Недавно из европейской части страны в якутский поселок Айхал, расположенный рядом с полюсом холода северного полушария – Оймяконом, мы доставили самолетами посылку с доброй сотней клапанов для ремонта. И это не было чем-то необычным. Дело в том, что день просто алмазодобытчиков на ГОКе «Айхальский», принадлежащем компании «Алроса», сравним со стоимостью десятка прямых авиарейсов из Европы.

К слову сказать, в Айхале у «ГорТехМаша» имеется склад запасных частей, укомплектованный в расчете на наиболее вероятные поломки. Однако в экстремальных условиях техника часто ведет себя непредсказуемо.

Постоянной головной болью для специалистов ОАО «Коршуновский ГОК» (Иркутская область) были корпуса магнитных сепараторов, обогащающих железную руду. Слишком уж быстро они выходили из строя. В начале нынешней осени положение стало почти критическим. Работники «ГорТехМаша» нашли предприятие, которое изготовило 12 таких корпусов, к слову сказать, по нашим собственным технологиям, в предельно сжатые сроки и с отличным качеством. А вот в угольной компании «Южный Кузбасс» решили этим летом не тратиться на приобретение нового оборудования, а лучше восстановить два барабана для экскаватора ЭШ-15/90 и два редуктора для ЭКГ-15 – машин, которые уже давно не выпускаются производителем. Мы взялись за это дело. Закупили необходимые запчасти, и на базе одного из красноярских предприятий все агрегаты были отремонтированы.

С настоящей боевой операцией вожделенно сравнить экстаз: хорошо ухоженный ЭКГ-8 за пять тысяч километров, с востока страны до южнокузбасского разреза «Талдинский». Как уже говорилось, выпуск таких экскаваторов давно прекращен. Завод мог бы изготовить эту конструкцию минимум за полгода и на полуторную цену ... за сроченость.

По своим каналам мы сумели найти агрегат в Дальневосточном регионе (где – секрет фирмы). Главная проблема была в доставке. Сама «деталь» была весьма внушительной: более 30 тонн весом, имела, к тому же, нечетвероюще внешние габариты. На получение разрешения для отправки ее на железнодорожной платформе требовалось не менее месяца только согласований на уровне первых лиц МПС. Тогда мы решили доставить стаканы собственным «СуперМАЗом».

Были созданы специальная оперативная группа и штаб для проведения этой операции. Руль доверили самому опытному шоферу «ГорТехМаша» – водителю 1 класса с 30-летним стажем вождения большегрузных машин В.Н. Трошкину. Сопровождающая группа обеспечивала безопасный проезд, снабжение запчастями, горючим, питанием. Другая группа занималась получением разрешения на проезд у местных властей, управления федеральной трассы «Байкал», местных служб ГИБДД...

Несмотря на все меры предосторожности от предельной нагрузки и 35-градусных морозов на перевалах лопались сверхпрочные балоны «Бриджстоун» и «летели» тормозные диски, погнулась даже сама рама полуприцепа. Одиннадцать суток потребовалось для выполнения всей операции. И это был рекорд!

Почки роста

– В последнее время в лексиконе многих политиков появляется модное выражение: «точки роста экономики». При этом, как правило, стало хорошим тоном сетовать на недостаточное развитие малого и среднего бизнеса. Как вы, Николай Григорьевич, относитесь к таким разговорам?

– Точно! Теперь уже правильнее говорить почки. Знаете, как иногда бывает ранней весной: появляются почки, а тут – снова похолодание. Вот они и ждут на ветках новой оттепели, чтобы распуститься.

Столько уже говорено-переговорено о развитии малого и среднего бизнеса, причем во всех структурах власти разве что только ленивый не высказался на эту тему. Всем же ясно, что развитие этого уровня экономики улучшит конкурентную среду, чем подорвет беспредел монополистов, создаст миллионы рабочих мест и, в конце концов, сформирует средний класс, который является главной опорой любого государства и гарантом его стабильности.

Всем ясно, что необходимо делать, а дело не идет. Значит причина опять в нестыковке интересов разных общественных групп. Пятерыми не могут показать это на нашем собственном примере.

Недавно в одном из журнальных интервью заместитель директора холдинга «Объединенные машиностроительные заводы» Каин Бендкуцкий мы прочитали, что он двумя руками голосует за появление в России миллионов смелых и упорных людей, то есть за развитие малого и среднего бизнеса. Прочитали и очень удивились. Ведь не далее, чем год назад, руководство ОМЗ решило отказаться от сети региональных дилеров, в числе которых был и «ГорТехМаш», и организовать собственную систему сбыта. Решили так решили, как говорится, – «хозяин-барин». Резон на первый взгляд очевиден: все деньги останутся в своем кармане. А при 80 процентах монопольно выпускаемом ОМЗ горном оборудовании можно было не сомневаться в потребителях – куда, мол, денутся «с подводной лодки».

Однако, как показало время, это решение было не совсем продуманным. Создавая многоступенчатая структура реализации оказалась неспособной вписаться в существующую систему производственных взаимоотношений. Прежде всего благодаря ей стоимость, кажется, запчастей увеличивается на 40 процентов. К слову сказать, маржа «ГорТехМаша» редко превышала и превышает 4-5 процентов. Не удивительно, что доля продукции холдинга, до недавнего прошлого главного поставщика горного оборудования в Кузбассе, покатилась здесь до 5 (!) процентов.

А запчасти и горное оборудование сюда продолжают поставлять «ГорТехМаш», которому доверяют в Кузбассе, который теперь завязал добрые деловые отношения с другими производителями в России, ближним и дальним зарубежье.

Кому стало хуже от этого решения? Да прежде всего группам коллективам ОМЗ, у которых начались серьезные трудности с реализацией продукции.

– Многие вопросы сегодня могут и должны решаться на местах, в самых регионах. Как вы оцениваете позицию новой администрации Красноярского края, ее отношение к малому и среднему бизнесу?

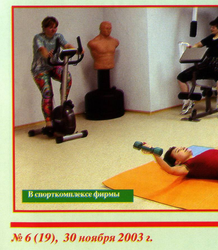
– С большим оптимизмом. Мы оценили, что Александр Геннадиевич Хлопонин сумел за сравнительно короткий срок так глубоко проникнуться нашими проблемами. Об этом свидетельствуют как его публичные высказывания, в том числе и через средства массовой информации, так и конкретные дела.

Мы оценили также, например, намерения губернатора вести в бюджет края на будущий год позицию «малый и средний бизнес», в которой предусматриваются существенные льготы и открываются интересные возможности для предпринятий этой сферы экономики. Нравится нам и позиция главы администрации края в отношении финансово-промышленных групп и, в частности, Сибирской угольной энергетической компании.

Правда, СУЭК могла бы принести краю пользу не только в виде собственных налогов. Раз уже основные производственные мощности остались приватизированными, то можно было бы попробовать договориться с компанией об обслуживании и ремонте техники, работающей в крае. Например, ремонт большегрузных самосвалов «БелАЗ» можно было бы организовать в Сосновоборске, поставку запчастей и оборудования для горнодобывающей техники мог взять бы на себя «ГорТехМаш», значительно увеличив свои гарантированные налоговые поступления в бюджет.

Владимир Васильев

г. Красноярск



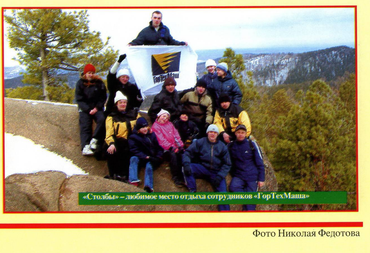
В спортклиниках фирмы

Наш адрес:
660125
г. Красноярск
ул. Водопьянова, 7а
Тел.: (3912) 55-47-74
Факс: (3912) 55-47-47

Межрегиональная экономическая общественно-политическая газета 3
Interregional economic social and political newspaper

At a crossroads of interests

THE MAIN CAPITAL IS ONE'S REPUTATION



«Столбы» – любимое место отдыха сотрудников «ГорТехМаша»

Фото Николая Федотова