

- Анатолий Дмитриевич, ваше предприятие в значительной степени ориентировано на потребности городского хозяйства, его коммунальных служб. Что конкретно производит и поставляет завод?

- Практически более половины нашей продукции находит применение в коммунальной сфере. Во-первых, это, конечно, счетчики расхода воды. Ассортимент их очень велик, он находится в диапазоне сечений от 15 миллиметров до двух метров. Кроме того, выпускаем водопроводную арматуру, фасонину, всевозможные фильтры, водомерные узлы, которые устанавливаются в домах. Для дорожников мы изготавливаем люки смотровых колодцев, сливные решетки. Все это востребовано городом.

- Хотя бы несколько слов о результатах работы. Как завершили прошлый год? И с чем подходите к рубежу полугодия?

- Прошлый год оказался для нас очень удачным по главному показателю - объему выпущенной продукции. Уровень 2003 года мы превысили на 40 процентов. Наша продукция настолько востребована, что мы, даже наращивая объемы, работая и в две, и в три смены, не в состоянии полностью удовлетворить спрос потребителей. В первом квартале текущего года показатели оказались несколько ниже. С чем это связано? Здесь проявилась наша косвенная зависимость от бюджета, который финансирует очень многих потребителей нашей продукции. Не получив вовремя средства из бюджета, они не могут и с нами рассчитываться за поставляемую продукцию. Но это временные сложности, характерные для января - февраля. Сейчас ситуация выправилась, в летние месяцы производственные показатели идут на подъем.

- Скажите, а вот люди, коллектив почувствовали результат успешной работы?

- Безусловно. Достаточно сказать, что мы получили возможность почти на 20 процентов увеличить зарплату. Сейчас ее средний уровень по предприятию составляет около 17 тысяч рублей. Соответственно и социальные выплаты увеличились.

- Ваше предприятие основано более века тому назад, оно является, по сути дела, ветераном отрасли. Однако такую же продукцию выпускают и зарубежные фирмы, российские заводы. Тем не менее вам удается выдерживать конкуренцию. За счет чего?

- Да, мы существуем давно. И, как сейчас принято говорить, бренд «Водоприбор», заработанный предприятием за более чем вековую историю, хорошо известен потребителям. Но главный игрок на конкурентном рынке - это ведь не бренд сам по себе, а качество, которое он символизирует. Мы внимательно оцениваем аналогичную продукцию других производителей, вносим коррективы в производство, чтобы всегда быть на уровне современных требований. В итоге наша продукция не уступает зарубежной по качеству, а стоимость ее на 30-40 процентов, а иной раз и в два раза ниже. Ряд основных видов нашей продукции отмечен золотыми и платиновыми знаками качества. Сертификат Госстандарта РФ удостоверяет, что предприятие соответствует требованиям ИСО-9001-2001 системы регистра качества. Широкому читателю этот индекс мало что скажет, поэтому можно выразиться проще: и наша продукция, и уровень организации производства соответствуют мировым стандартам. Без этого сейчас работать нельзя.

Однако не надо думать, что в сфере конкурентной борьбы у нас нет проблем. Есть региональные производители, которым не приходится платить своим работникам такую высокую зарплату, как в столице. А это позволяет им снижать стоимость своей продукции на рынке. Чем мы можем ответить? Опять-таки только более высокими качественными показателями своих изделий. И второй путь - снижение наших затрат на производство. Вот как раз над этим мы сейчас думаем и работаем.

- В Москве в рамках реформы ЖКХ реализуется программа установки приборов и узлов учета ресурсов, создаются централизованные системы мониторинга. Вы участвуете в этой программе своей продукцией?

- Да, есть постановление правительства Москвы № 77, принятое в феврале 2004 года, где определены эти меры. Наша продукция в рамках программы, конечно же, востребована. В том, что касается приборов учета, мы давно и успешно сотрудничаем с Мосводоканалом,

который потребляет нашу продукцию уже 60 лет.

Кроме того, завод и напрямую участвует в реализации программы на территории СВАО и нашего Алексеевского района. Мы начали и продолжаем здесь установку приборов учета. Один жилой дом мы полностью оборудовали квартирными счетчиками с выводом информации в ЕИРЦ. Должен заметить, что наши счетчики снабжены электронны-

му растут потребность в нашей продукции. То есть мы прямо заинтересованы в ее успехе. Ни у кого нет сомнения, что любые ресурсы в дальнейшем будут только дорожать, а потому их расход надо считать постоянно. Что дает, например, мониторинг потребления той же воды в конкретном доме? Вот мы видим, что числится в квартире один человек, а воды там льется очень много. Не исключено, что реально обитают

- Они достаточно обширны. Во-первых, свою продукцию мы реализуем более чем четырем тысячам потребителей в России и ближнем зарубежье - в Белоруссии, Казахстане и т.д. Во-вторых, мы сотрудничаем примерно с полусотней организаций, поставляющих нам комплектующие. В основном это предприятия, находящиеся в Подмоскovie и прилегающих областях. Кроме того, часть необходимых нам комплектую-

вить? Ведь деньги потребуются безумные - миллиарды. Но, кажется, правительство Москвы понимает ситуацию, и по новому градостроительному плану мы остаемся на месте до 2020 года. А уж дальше загадывать не буду.

- Проблема в общем-то известная: семь гектаров территории в центральной части города - лакомый кусок для, скажем так, особо предприимчивых людей.

- Естественно! Зачем им нужен завод, если они могут отгротать здесь жилье или увеселительный центр и стричь «зелень» - по сотне долларов с квадратного метра. Кстати, попытки скупки акций предприятия уже были. Хорошо, что правительство города поддержало нас и не отдало на растерзание. Но и коллектив проявил себя как одна семья. С акциями люди не торопятся расставаться, поскольку понимают: нельзя пускать на распыл завод, от которого зависит их будущее.

- Методика так называемого недружественного захвата предприятий известна и не раз опробована на практике. Вы не исключаете таких попыток в отношении своего предприятия?

- Это вариант всегда приходится иметь в виду и принимать соответствующие меры. В общем, завод не отдадим. И руководство, и коллектив настроены только так.

- Перенос заводов за город часто мотивируется экологическими причинами. У вас тоже ведь есть горячее производство...

- А вы заметили хоть какие-то его признаки, когда проходили по территории?

- Нет. Обратил внимание только на обилие зелени. Просто сад какой-то, и дышит легко.

- Вот именно. Вокруг предприятия создана санитарно-охранная зона. Сейчас транспорт, который идет мимо нас по Новоалексеевской улице, куда больше загрязняет атмосферу, чем завод. И это не случайно. Да, есть у нас литейное производство, но о мерах безопасности мы позаботились, поставили очень надежные фильтры. Потребовались, конечно, очень серьезные затраты, но сейчас с точки зрения экологии к нам претензий нет. Другая проблема - надо каким-то образом развивать литейное производство, учитывая при этом, что экологические нормативы станут еще более жесткими. Мы думаем над этим, знаем, что придется вложить в экологию немалые средства. И на эти затраты мы пойдём.

- В принципе город должен быть заинтересован в существовании вашего производства. Вы это ощущаете на уровне правительства, департаментов?

- Конечно. Как известно, недавно были введены серьезные ограничения по движению грузового транспорта в центральной части города. В какой-то момент завод буквально встал: комплектующие не подвезешь, продукцию не отгрузишь. Тогда оба наших департамента - и промышленности, и коммунального хозяйства - помогли снять это препятствие. Мы, конечно, ценим такое отношение.

- Все-таки перспективы предприятия не могут сводиться к простому выживанию в условиях столичного мегаполиса. Как думаете развивать само производство?

- Его надо наращивать. У нас сегодня потребитель спрашивает продукции больше, чем мы в состоянии дать. Надо менять старое оборудование на более производительное и современное. Станки приобретаем с программным управлением, поскольку вручную сегодня конкурентную продукцию делать нельзя. Модернизацией мы занимаемся постоянно, причем денег на эти цели не просим, стараемся все приобретать за свой счет. Надо каким-то образом расширять участки механообработки, поднимать уровень контроля качества своей продукции с помощью поверочного оборудования. А еще ищем возможности кооперации с другими предприятиями, которые располагают свободными технологическими линиями. При хорошем оборудовании мы можем развернуть выпуск продукции того же качества, что и на основном предприятии. Приходится идти на такие шаги, поскольку здесь мы ограничены площадями. В общем, главная задача остается неизменной: выдавать больше продукции, снижая ее стоимость и повышая качество. До сих пор мы справлялись, думаю, что и впредь так будет.

Беседу вел
Петр ПОЛЫНОВ

СЧЕТЧИКИ ДЛЯ РЕФОРМЫ

НА ВОПРОСЫ «МС» ОТВЕЧАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЗАВОД «ВОДОПРИБОР» АНАТОЛИЙ ЗИНОВЬЕВ



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ми выходами, что и позволяет их интегрировать в такие системы. Но здесь есть определенные трудности, поскольку нам потребовались оборотные средства. Ведь работы надо выполнять с опережением, бюджет только позже рассчитается. А мы - завод, работаем по принципу: нам заплатили за продукцию - мы ее отпустили потребителю.

- Выходит, завод особой выгоды здесь не имеет?

- Выгода здесь конкретно для ДЕЗа. В чем она состоит? В том, что наши специалисты помогают решать достаточно сложные и тонкие вопросы, связанные уже не просто с установкой, но и с правильной эксплуатацией и регулировкой приборов. Техника-то усложнилась. Если раньше квалификации сантехника хватало, как говорится, на все, то теперь нужны специалисты иного уровня. А вот их-то в ДЕЗах и обслуживающих организациях явно недостаточно. Так что наши инженеры приносят здесь весьма ощутимую пользу.

- Раз уж мы затронули тему реформы ЖКХ, давайте ее продолжим. Какие аспекты реформы важны для вас?

- Здесь все очень просто. Без учета ресурсов реформа немыслима, а пото-

на этой площади еще человек пять. В любом случае расход им придется оплатить по факту, а не по условной норме на одного человека. С другой стороны, тот же одинокий человек, который раньше вынужденно оплачивал, скажем, 400 литров суточного норматива, теперь тоже платит по факту - и за 50, и за 500 литров. То есть заинтересованы в налаживании учета и государство, и все граждане. Когда счетчики будут в каждом доме, экономия обязательно проявится, тут уже заработает человеческий фактор. Никто бездумно ничего лить не станет, поскольку в трубу будут уходить живые деньги из конкретного кармана. Вопрос только в сроках окупаемости самого счетчика и стоимости его установки. Сейчас, допустим, квартирный счетчик обходится в 2,5 тыс. рублей. Семья из двух-трех человек, даже ничего не экономя, окупит эти расходы за год-полтора. А вот для одинокой бабушки и сама сумма затрат на счетчик, и срок его окупаемости окажутся больше, если она не будет экономить воду.

- Вы работаете не только на Москву. Далеко ли вообще простираются связи предприятия?

щих получаем из Германии, Чехии, Китая. И это продиктовано технико-экономической целесообразностью, так как в итоге мы получаем изделия более высокого качества при относительной дешевизне.

- Вся промышленность на определенном этапе пережила кризис, что не лучшим образом сказалось на трудовых коллективах. Вам удалось сохранить кадровый потенциал? И вообще, как сейчас обстоит дело с социальными гарантиями для ваших работников?

- Наше предприятие - поистине народное. И это не голословное утверждение. Трудятся здесь люди, которые живут в основном поблизости. У нас ведь здесь был и свой жилищный фонд, который мы передали городу только лет пять назад. Что касается спада в промышленности, то мы его пережили. В настоящее время у нас работает около тысячи человек, продукции мы выпускаем больше, чем до перестройки. На предприятие приходит молодежь после школы. Хотя система подготовки кадров в ПТУ фактически рухнула, выходим из положения, обучая ребят непосредственно на производстве. Конечно, дело это очень непростое. Известно ведь, что на подготовку хорошего токаря уходит шесть-семь лет.

- Вообще-то молодежь сейчас не очень охотно встает к станку...

- А это уже зависит от того, какой станок мы предлагаем. У нас ведь оборудование с программным управлением, порой мы ставим к нему людей, окончивших институты. Есть и другие стимулы. Со дня своего основания, как бы ни складывалась общая экономическая ситуация, на заводе всегда день в день выплачивалась зарплата. Это у нас святое. Зарплата, как уже говорилось выше, вполне приличная, иначе к нам на работу не стремились бы люди из пригорода. Мы по итогам года выплачиваем премию всем работникам. У нас примерно двести пенсионеров, отработавших на предприятии более десяти лет, получают от завода солидную добавку к пенсии - 1200 рублей. И вообще, наши ветераны не забыты. Организуем подарки к праздникам, к юбилею Победы для них праздник на заводе устроили. Это важно, чтобы человек, отдавший силы заводу, не чувствовал себя брошенным, забытым.

Был у нас свой дом отдыха в Болшеве, но экономическая реальность такова, что содержать его стало слишком накладно. Пошли другим путем: выплачиваем материальную помощь к отпуску, приобретаем путевки. Так что летний отдых обеспечиваем. Предусмотрена ежемесячная доплата на каждого ребенка, поэтому семьи наших работников могут компенсировать свои затраты на детские сады. У нас дешевая столовая, которую дотирует завод. Наш дом здоровья располагает необходимым оборудованием и медицинскими кадрами, есть там бассейн и сауна. В общем, о людях думаем.

- Опыт жизни учит: предприятий без проблем не существует в природе. Что у вас на данный момент вызывает наибольшую озабоченность?

- Сейчас очень много разговоров идет о переводе промышленных предприятий за пределы Москвы. Для нас это вопрос жизни и смерти. Просто не представляю, как такое сложнейшее производство можно перевезти за город, в какую-то промзону, куда добираться надо три часа. Что тогда будет с коллективом, с нашими сотрудниками и рабочими, с их семьями? Да и вообще, как можно в чистом поле завод поста-