

СОВЕТСКАЯ
ОСИБИРЬ
КРАСНОЕ
ЗНАМЯ

ТОМСК - НОВОСИБИРСК: ПРОБЛЕМЫ ПАРТНЕРСТВА

Исследуем дефицит

Странная позиция

Сначала — небольшое интервью.

— Вы знаете, буквально за год материально-техническое обеспечение резко ухудшилось, — сказал начальник «Томскнаба» В. В. Вагин. — Думаю, что сказался жесткий курс на укрепление дисциплины, взятый ЦК нашей партии. Дисциплина поставок — это ведь важнейший показатель работы хозяйственного механизма.

— В чем конкретно выразилось это ухудшение?

— В сокращении позиций дефицита. Раньше ведь как было? Какая-то группа изделий переставала быть дефицитной, но взамен непременно появлялась другая, и общее количество «больных» позиций не уменьшалось. Сейчас не так. Число проблем медленно, но верно

сокращается. Это — тенденция, и тенденция добрая.

— Пример ликвидированного дефицита?

— Прежде всего, электроды для сварки. Огромная же была проблема, а сейчас ее не стало. То же — с болтами. То же — с болтами. То же — с болтами.

— А много еще остродефицитных позиций?

— К сожалению, достаточно. Есть прямо-таки бьющие точкой.

— В частности?

— Санфаян. Дефицит номер один. И не только для Томской области. Новосибирцам живется не слаще, хотя единственный наш общий завод-поставщик находится в их области.

Пояснение. Речь идет о дефиците в материально-техническом снабжении, а вовсе не в розничной тор-

говле. Обычный средний член общества, глава семейства, не занятый в сфере, предполагающей какую-то особую осведомленность, как правило, и слышать не слыхивал, как же электроды или арматурная сталь. А если и слышал, то не обращал внимания: его эти проблемы напрямую не касались. Но с санфаяном — случай особый. В какой-то момент в квартире не было аварий с этим крупным оборудованием? Где и как тогда приходило доставлять новый предмет взамен старого, какие лазейки искать, на какие ухищрения идти? Вспоминать не хочется. А ведь примерно такие же беды испытывает постоянно капитальное строительство.

Положение несуровое. Чем же объясняется дефицит?

Давшему воздастся...

Новосибирская область. Черепановский район. Поселок Доротино. Таков адрес завода керамических изделий, единственного поставщика для всей Западной Сибири.

Грузовик с томским номером только что покинул территорию завода. Суть по всему, поездка была направленной: кузов автомобиля занимали аккуратные ящики, сквозь которые просвечивалась белая фаянса.

— О, земляки! — услышал экспедитор расторопный заулыбался. — Свой брат тогда? Тогда только для вас... — Он доверительно понизил голос. — Сегодня Николай Алексеевич на месте. И в настроении... Дайте прямо к нему — все получите.

— А вы получили?

— Полный порядок!

— А откуда?

— Томский радиотехнический завод.

— По фону? — Что вы? Какие фонды? У нас их никогда не было! Такой вот разговор был прологом нашей дальнейшей работы.

Николай Алексеевич Пирогов, заместитель директора по сбыту, был предельно собран и деловит. Весьма оперативно вооружившись необходимыми справками, он обрисовал общее положение дел на предприятии. Сравнительно молодой завод рассчитан на выпуск 700 тысяч штук сантехнических изделий в год, проектная мощность пока не достигнута. На продукцию, выпускаемую в Доротино, претендуют 500 организаций-потребителей. Но потребности растут быстрее, чем производственные возможности завода. И хотя предприятие работает ныне на уровне 102 процентов к прошлому году, план выпуска продукции не выполняется. Соответственно и план реализации, и поставок.

— Очень плохо с кадрами, — посетовал Николай Алексеевич. — Особенно не хватает линейных. Люди уходят на соседнюю большую стройку. Кроме того, постоянные сбои в технологическом процессе: затвердевает сушка изделий. Вот почему за последние три квартала Новосибирцы получили лишь 30 процентов запланированной для них продукции. «Запсибглавснаб» был вынужден аннулировать заказы всем получателям, кроме областных снабов.

Томская область за 11 месяцев получила 5460 единиц из причитающихся на год 8310. Казалось бы, дела обстоят дряно. Но заместитель директора завода так не считает.

— Сейчас наша цель — полностью укомплектовать томские стройки, — говорит он. — Могут завершить к 20 декабря мы эту программу выполним. Буквально в эти выходные грузим и отправим в Томск целый вагон изделий, через неделю — еще один.

Только вернувшись в Томск, мы узнали подспуночную механику отправки этих двух вагонов: за ними в Доротино был вынужден ездить один из секретарей Томского горкома КПСС. Но как бы то ни было, руководство предприятия выдало совершенно определенные гарантии: 20 декабря все проблемы будут сняты. Что же, можно считать разговор исчерпанным? К сожалению, нет. Нет никаких гарантий, что нынешняя ситуация не повторится через год. Практика поставок с заводов Минпромстроя материалов РСФСР подтверждает опасения: поставки крайне неритмичны, объемы реализации и фонды не сбалансированы. Нет должного внимания и к номенклатуре изделий. Дошло до того, что на предприятии в «Запсибглавснаб» один вполне ответственный руководитель договорился до абсурда. Декать, все претензии можно снять, перекрыть дефицит унитазами и изливками, скажем, сливными бачками. В ответ принесли в магазин вполне реальные предложения: ему поставить в личном санузле вместо системы унитаза-бачок — два бачка. Смешно? Скорее глупо. Все это целенаправленной работы по сокращению остродефицитных позиций в Минпромстройматериалах попросту не ведется.

— На прошлой неделе мы задали товарищу Пирогову вопрос: «Возможны ли поставки с завода, помимо фондов?» — Николай! — четко ответил заместитель директора. — Тогда раскроем карты... Возможно, и сейчас перед проходной стоит автомобиль с томскими номерами.

— А! — сказал Николай Алексеевич. — Радиотехнический завод? Да, знаете, бывает. Это называется работа по прямому договору.

— ?!

— А что особенного? У меня их автопогрузчик уже два года работает.

— Возвратить было просто нечего.

Но одним только санфаяном затронутые проблемы не исчерпываются. Поэтому мы сочли необходимым обратиться к руководителям треста «Сибантехмонтаж» за консультацией. И вот что нам сообщил управляющий трестом Ю. П. СТРЕЛЬНИКОВ:

НОВОСИБИРСКИЙ химический завод — предприятие с хорошей репутацией. Это знают те, кто получает кабельный пластикат, липкую ленту, аминопласт и другую продукцию с новосибирской маркой. Но в последнее время в работе химического завода наметились сбои. Тревожные телеграммы о невыполнении обязательств полетели из разных уголков страны. Они шли в адрес руководства химзавода, главы, в редакции «Советской Сибири». Добро бы речь шла о продукции, освоение которой началось недавно. Так нет, Новосибирцы срывают поставки аминопласта, формалина, которые выпускают годами. Да что годами? Производством формалина существует на предприятии с 1942 года, и проблем с поставками этой продукции не было никогда. Что же все-таки случилось на Новосибирском химическом заводе?

— У нас ничего, — говорит главный инженер предприятия Э. В. Васильев. — Просто со второго полугодия мы стали получать метод не с ангарского комбината «Нефтеоргсинтез», как было прежде, а с завода метанола Томского лесохимического комбината. Казалось бы, какая разница, откуда будет поступать на завод исходное сырье? Но опытный хозяйственник всегда предпочтет иметь дело с тем поставщиком, где мощностные, основанные на технологии, освоения, а не с предприятием-новостройкой, недавно начавшим отсчет своей трудовой биографии. А томский завод метанола лишь недавно перешел от стадии проектирования к стадии строительства.

На эту сумму они не выпустили нужную сумму продукции. Добавьте к этому десятки тысяч рублей штрафов, которые химзавод выплачивает за невыполнение договорных обязательств потребителей, что

будут поставлять продукцию в срок и с надлежащим качеством.

— И вот что из этого вышло, — продолжает Васильев, — начальник отдела материально-технического снабжения А. Т. Туник знакомит нас с цифрами. В третьем квартале из 1.600

Со многими рабочими и специалистами химического завода довелось нам беседовать. Сложившаяся ситуация, естественно, не может не волновать. Но меньше всего они склонны винить в своих бедах коллектив томского завода метанола.

прикреплял наш завод к новому поставщику? С такой постановкой вопроса трудно согласиться. Все новые заводы, с первых дней своего существования должны работать ритмично. Но мало заботиться и о надежных каналах, дополнительных резервах. Кстати, ничего нового мы здесь не открываем. В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР о соблюдении договорных обязательств в поставках продукции не случайно особо оговаривается необходимость совершенствования системы прикрепления потребителей к поставщикам, создание резервов материально-технических ресурсов, оперативное маневрирование ими.

Всего этого, как мы видим, не было предусмотрено в ситуации с ТНХК и Новосибирским химическим заводом.

Сейчас положение у новосибирцев несколько улучшилось. Помогли «инженеры» в виде 800 тонн ангарского метанола, которые глава, видя бедственное положение новосибирцев, выделил дополнительно на четвертый квартал. Таким образом, без подстраховки все равно не обошлось. Так не лучше ли было запланировать ее заранее? Тогда бы не попал коллектив Новосибирского химического завода в критическую ситуацию не по своей вине.

Все начинается с планирования

СИТУАЦИЯ, КОТОРОЙ МОГЛО НЕ БЫТЬ

запланированных тонн метанола мы получили 512 тонн, то есть 32 процента.

При широкой специализации и кооперации современного производства собой в одном звене нарушается ритм во всей цепочке. Эту азбучную истину экономик новосибирским химикам пришлось испытать на собственном горьком опыте. Цехи по производству формалина и аминопласта простояли больше месяца. Незапланированный простой обошелся новосибирцам, по подсчетам экономистов, в 645 тысяч рублей. Именно на эту сумму они не выпустили нужную сумму продукции. Добавьте к этому десятки тысяч рублей штрафов, которые химзавод выплачивает за невыполнение договорных обязательств потребителей, что

«Дипломированный специалист» приходит на производство, — рассуждают они, — и тому нужно время, чтобы в совершенстве освоить новое дело. А тут целый завод! Просто ли в короткий срок освоить мощностные, научившись управлять сложным оборудованием, выпускать качественную продукцию? Неужели этого не видели те, кто

ОТ РЕДАКЦИИ «КРАСНОГО ЗНАМИЯ». Публикуя эту корреспонденцию, мы обращаем особое внимание на положение дел, сложившееся сегодня на третьем пусковом комплексе ТНХК — заводе формалина и карбамидных смол. Из-за неадекватности ведомств Минхимпрома СССР до сих пор не укомплектованы технологическим оборудованием даже объекты, ввод которых намечен на будущий год. В то же время поставки продукции с этих объектов уже начинают определять структуру потребления. Не поспее ли новые партнеры ТНХК в ситуацию, подобную той, в какой оказались новосибирцы?

Этот вопрос мы адресуем планирующим органам Министерства химической промышленности СССР.

НАДЕЖНОСТЬ

100 %

Томское объединение «Контур» — один из самых надежных партнеров. В течение длительного времени оно выполняет договорные обязательства абсолютно перед всеми потребителями. А о сложности продукции судите сами — числовые программные устройства.

Адреса поставок томских ЧПУ — Москва, Тбилиси, Вильнюс, Воронеж... И, конечно, — Новосибирск.

— К объединению «Контур» никаких претензий! — заявили нам в новосибирском «Запсибглавснабе». — Только самые добрые пожелания в канун новогодне-го праздника. Здоровья всем труженикам «Контура!» Счастья и новых трудовых успехов!



За парадоксом — парадокс

Головная программа стройки для нашего коллектива — 24 миллиона рублей. Из них 17 миллионов осваиваем в Новосибирской, Томской областях и на Алтае. Сразу должен отметить: только трети из настоящих серьезных и помпезных отношений к нашим проблемам; но это просто к слову. Сейчас же я хочу поговорить о некоторых принципах комплектации, которые для нас не ясны.

Есть в Новосибирской области город Искитим, а в нем завод «Теплоприбор». Делают там радиаторы отопления, знакомые каждому горожанину. До недавнего времени нас с этим предприятием связывали хорошие деловые отношения. Но в результате какого-то снабженческого заговора наши фонды на радиаторы перешли в Челябинск, и сейчас каждый прибор из-за транспортировки стоит ровно вдвое дороже.

Еще пример. Управление «Союзлаттруба» Минчермета СССР обеспечивает нас трубой. Мухометовский завод в Челябинске. Вроде бы поближе, чем Хабаровск... Но в самом Новосибирске действует металлургический завод, выпускающий как раз то, что нам нужно, и входящий в состав того же

главка. Куда же идет продукция этого завода? География поставок широка, и среди прочих городов включается... Челябинск.

Вот с такими примерами негосударственного, эклектичного отношения к делу нам, работникам Минмонтажспецстроя СССР, приходится сталкиваться довольно часто. Объясняется это, на мой взгляд, отношением Госплана и Госстандарта СССР к нашей отрасли как к второстепенной в общем строительном потоке. Есть у нас претензии и к Госстандарту СССР: это ведомство никак не может пересмотреть ГОСТы, устаревшие еще десятилетия назад. Например, ныне действующий ГОСТ предусматривает использование чулунной фасонины в количестве 23 процентов от всей трубной продукции, фактически же эта цифра давно перевалила за 30 процентов.

Номенклатура поставляемых нам изделий поражает обилием ненужных позиций. Например, 150-миллиметровая труба. Мы ее практически не применяем нигде, но зато получаем с завидной пунктуальностью. Производит эту продукцию завод «Сантехлит» Минпромстройматериалов. В любой момент пара вагонов этих труб валяется на наших ба-

зах. Иногда, чтобы расчистить, даже сжигают сантехническую «нагрузку» в металлостроительном цехе, куда летят. Аргументация: от полноты оплаты обязательств, но ненужный ассортимент — не получим вообще ничего.

Азбучная истина: номенклатура изделий должна определять фондодержатель. Но вся беда в том и заключается, что мы, субподрядники, фондодержатели не являемся. Эту функцию осуществляет за нас генеральный подрядчик (для нашего управления это предприятие Минмонтажспецстроя СССР). Фондирование через вторые, третьи руки приводит к экономическим парадоксам, к разрастанию государственных расходов. Отсюда, кстати, вытекают и проблемы материально-технических дефицитов.

С таким ведомством нам труднее всего работать. Скажу однозначно и думаю, что меня поддержат все строители: это ведомство, безусловно, Минпромстройматериалов. Негативность, неадекватность, неповоротливость — эти черты стали определяющими для деятельности министерства. В наше время такой стиль работы просто неприемлем.

Сложные и ответственные задачи решаются коллективом нашего деревообрабатывающего цеха, входящего в состав агропромышленного комплекса. Вель мы отправляем свою продукцию в район Нечерномыс. И не только. Деревянные и оцинкованные блоки, доски чистых полов, плитусы, наличники, другие стеновые изделия с индексом нашей фирмы можно встретить на многих строительных объектах Новосибирской области, в республиках и областях Поволжья, в Краснодарском и Ставропольском краях — всего в двадцати регионах страны.

Такая широкая география поставок объясняется коллективом ДОКА трудиться с предельной мобилизацией сил, искать резервы экономического расходования древесины. Вель известно, что этот материал в целом по стране дефицитен. Еще в начале года деревообработчики комбината приняли повышенные обязательства. Было решено план производства в заданной номенклатуре выполнить к 28 декабря.

Выполнение любого плана зависит прежде всего от его сбалансированности, материально-технической обеспеченности. Поставку леса в наш адрес осуществляет

объединение «Томлеспрот». Хотя за десять месяцев трудностей комбината за счет переработки отходов сэкономили 1100 кубометров леса, из которого, дополнительно изготовили и отгрузили 258 кубометров наружной обшивки, 1687 штук посылочных ящиков, 271 кубометр штакетника, более 17 тысяч квадратных метров рейки для обшивки са-

ми должниками. Каждая из этих лесодобывающих организаций неоплачивала нам сегодня от двух до 5 тысяч кубометров пиломатериала. Странное положение сложилось и на Ташаринском лесоперерабатывающем комбинате объединения «Томлеспрот». Сегодня здесь находится пять тысяч кубометров лесового материала для Новосибирского ДОКА, а вот

объединение «Томлеспрот». Хотя за десять месяцев трудностей комбината за счет переработки отходов сэкономили 1100 кубометров леса, из которого, дополнительно изготовили и отгрузили 258 кубометров наружной обшивки, 1687 штук посылочных ящиков, 271 кубометр штакетника, более 17 тысяч квадратных метров рейки для обшивки са-

новое улучшение трудовой дисциплины, организованная борьба за экономичное расходование древесины. Однако бесследно нарушения плана поставок прошли не могли. За десять месяцев объем реализации продукции возрос всего на 95,6 процента, а показатель нормативно-чистой продукции составил лишь 88,4 процента.

Мне, как начальнику погоняющего цеха, приятно, что нас признали лидерами в социалистическом соревновании за этот период среди коллективов цехов комбината. Но эта радость небольшая. Потому что успешный цех — это еще не завершение планового задания.

Реплика

С НОВЫМ ГОДОМ?

Что же за встреча Нового года без шампанского? Но если 31 декабря на праздничных столах руководителей Томского и Новосибирского лесоперерабатывающих комбинатов не появится этот искристый напиток, уместно будет повторить: а где взяли?

С шампанским в Томске плохо. А почему? А потому, что болно уж обинаются на томичей в коллективе Новосибирского лесоперерабатывающего комбината. Это предприятие никак не может добиться от лесопереработчиков выполнения договорных обязательств по поставкам. И хотя речь идет всего-навсего о пищевой таре, цифры «план — факт» выглядят настолько плачевно, что их нельзя не назвать. Из 900 кубометров древесины Томский ЛПК поставил новосибирцам лишь 50. Что насасает асимметрии, то они и до этого не дотыкали. Томичи не пытались дотягивать: в единой дощечке не поставили Асимметричный ЛПК соседям-виноделам.

С наступлением нас, товарищи поставщики, только что, видимо, придется предупредить не новгородный! Вольше подхватит «горыч», но в самом буквальном смысле, Шампанского-то вы не заслужили!

Материалы этой полосы подготовили журналисты В. ЛЮЙША, В. ОКЛАДНАЯ, В. ШУГАЕВ, Ю. ЩЕРБИНИН.

