

Реваз Заркуа, директор Завода "Металл-Сервис": "Делай свою работу честно, на совесть и такое же отношение от людей к себе и получишь!" 21.12.2010г.



Руководитель известного новосибирского предприятия по изготовлению продукции из металла побывал в пресс-центре «Комсомольская Правда» и рассказал о том, как в наши непростые времена производить качественную продукцию и всегда оставаться на плаву.

Василий Акимов: Все знают завод «Металл-Сервис», но мало кто знает Реваса Котеевича Заркуа. Расскажите немного о себе.

Реваз Заркуа: Родился я в 1965 году, в детстве мечтал стать военным и в итоге осуществил свою мечту. Окончил школу в 1982 году, в 1987-м - военное училище и начал службу в Южной группе войск. После вывода войск в 1989 году я попал в Сибирский военный округ, служил в военном городке на улице Б. Богаткова. Последняя моя должность - начальник разведки полка. После увольнения из армии работал на различных предприятиях, в основном в сфере торговли. Потом решил пойти на завод «Сибсельмаш» и организовать свое производство. Началось оно с маленькой детали, которая называлась «Приспособление для закупорки стеклянных банок». Тогда мы арендовали помещение всего 12 квадратных метров. Вначале я, честно говоря, не понимал, куда попал, не имел ни малейшего опыта в металлообработке. Мой сосед по даче, начальник цеха на заводе имени Чкалова, назвал меня тогда сумасшедшим: «Только сумасшедший может заняться делом, в котором ничего не смыслишь!» Пришлось набить много шишек, но потихоньку производство развивалось, и на сегодняшний день я могу сказать, что точно знаю, чем занимаюсь и как дальше развивать свое производство.

Василий Акимов: Реваз Котеевич, много ли нужно приложить усилий, чтобы не отставать в производстве от технического прогресса?

Реваз Заркуа: Это дается кровью, причем большой. Например, когда мы берем кредит на приобретение современного оборудования, то банковская ставка не просто высока - по сути она непреодолима. Как нам удастся делать что-то, несмотря на такие проценты, я и сам иногда не могу объяснить. Но самое главное - это честное отношение к работе, преданность и любовь к своему делу. Пусть это высокие слова, но я в них верю. Работаем именно на потребителя, то есть, выпуская товары народного потребления, мы ориентированы в первую очередь на людей. Я своим сотрудникам на производстве и торговым менеджерам всегда говорю, что продавать надо так, будто

ты продаешь самому себе, как будто ты это делаешь для себя. Люди умеют ценить качественную продукцию и доброе, честное отношение к ним. И могу сказать, что только за счет поддержки потребителей нашего производства мы и достигаем высоких результатов. Сегодня очень важно производить качественную продукцию и иметь широкий ассортимент товаров.

Василий Акимов: Расскажите подробнее о том, что производит «Металл-Сервис» сейчас.

Реваз Заркуа: Сегодня у нас в ассортименте более 20 наименований видов продукции. Но этого мало. Современное оборудование, которое мы используем, позволяет выпускать продукцию широкой модификации и в большом количестве. Но нужно еще больше оборудования и производственных площадей для того, чтобы предоставлять населению товары народного потребления высокого качества взамен китайского ширпотреба, который так широко представлен в известных торговых центрах.

Василий Акимов: А вы не думали продавать свою продукцию в крупных торговых сетях города?

Реваз Заркуа: Наше предприятие столкнулось с серьезной проблемой: когда мы решили продавать продукцию в крупных торговых сетях, их представители нам говорили: «Чтобы решить этот вопрос, обратитесь в Москву». А москвичи боятся нас, как огня, и ни за что к себе не пускают. Почему? Потому что мы сразу вытолкнем из торговли китайский ширпотреб: у нас продукция и дешевле, и качественнее. Приведу пример: одна из уважаемых торговых сетей продает двуспальную детскую кровать-чердак. Так в ней столько технических недоделок!.. А стоит она при этом 10 тысяч рублей. Наша продукция обойдется потребителям на 25% дешевле, и при этом она гораздо качественнее. Для нас продать свои товары не проблема: для нашей компании нет конкурентов ни по качеству, ни по ценам. Но обидно за российских потребителей, которым втюхивают ширпотреб. И я когда-то пообещал крупным торговым сетям, с которыми у нас не получилось сотрудничества: придет время, и я смогу объединить производственные предприятия для борьбы за качественную продукцию. Для этого я и создал Ассоциацию предпринимателей Новосибирской области в сфере торговли и производства товаров. Постепенно объединяем предприятия, чтобы иметь возможность отстаивать свои интересы. Мы сами можем многое сделать для того, чтобы законодательные и нормативные документы были ориентированы на развитие предприятий, создание квалифицированных рабочих мест, достойное, уважительное, правильное отношение власти к предпринимательству. Единственный способ решить проблему монополизма московских сетей - принять областной закон, который обязал бы торговые сети принимать на реализацию товары народного потребления местного производства.

Василий Акимов: Каким вы видите будущее предприятия «Металл-Сервис»?

Реваз Заркуа: Сегодня складываются не очень благоприятные обстоятельства для развития предпринимательства. Всего приходится достигать ценой героических подвигов. Много мешает. Например, законы, которые должны обеспечивать условия для развития производства. Вот есть 25% - «северная» надбавка на заработную плату, и это правильно, учитывая непростые климатические условия Сибири. Но при этом на 20% увеличиваются налоги, которые мы должны платить. А в европейской части России этого нет - уже неравноправие. Из-за климата нам приходится огромные средства затрачивать на электроэнергию и тепло. А если учесть, что численность населения за Уралом составляет 18% от общего числа людей в России и большие расстояния до потребителя, то возникают еще и трудности в реализации продукции. В итоге имеем абсолютно несправедливое распределение налоговой базы. И таких примеров много.

Василий Акимов: Какой новый ассортимент вы планируете запускать в ближайшее время?

Реваз Заркуа: Мы планируем расширить ассортимент печек. А теплиц у нас уже 12 разновидностей. В этом году начали производить фермерские теплицы, отличающиеся большими габаритами. Думаю, что они будут очень востребованы. Сегодня к нам обращаются из очень многих регионов - даже из Краснодара, потому что теплицы, которые мы производим, практически не

выпускаются в европейской части нашей страны. Хотя, конечно, наша продукция рассчитана прежде всего на суровые условия Сибири, поэтому она может служить очень долго.

Василий Акимов: Есть ли у вас дилеры, работающие в районах области?

Реваз Заркуа: Мы всегда говорили и подкрепляли свои слова действиями, что готовы доставлять любую продукцию в любое время в любой населенный пункт России.

Василий Акимов: Каким вам представляется идеальный работник?

Реваз Заркуа: На мой взгляд, главное - желание учиться и работать. Я придерживаюсь такой политики: да, люди могут прийти на предприятие без профильного образования, но, если у человека есть желание работать, я любой ценой добьюсь того, чтобы он получил знания и их уровень соответствовал должности, занимаемой сотрудником. А дальше его квалификация будет расти прямо пропорционально той работе, которую он выполняет.