



Иван Ращинский:

«Мы работаем в условиях честной конкуренции»

В. Гранник

Наш корреспондент в составе делегации российских журналистов участвовал в пресс-туре по Республике Беларусь. Во время посещения Витебской области ему удалось сверх запланированной программы поездки побывать на одном из местных автотранспортных предприятий. Знакомство с Новополоцким АТП-6 по времени было недолгим, в виде эдакого трехчасового «набега», и, тем не менее, достаточно информативным и даже в чем-то поучительным. Иначе, пожалуй, и быть не могло: ведь в качестве гида и рассказчика выступил сам генеральный директор предприятия Иван Ращинский.

Прежде всего отмечу первое впечатление: работники предприятия общались со мной вовсе не как с иностранным журналистом, определенно я был для них «своим». Совсем не чужой для них и наш журнал, некоторые из моих собеседников знакомы с ним по прежним временам, когда «Автомобильный транспорт» был всесоюзным изданием.

Краткий экскурс в историю предприятия также напоминает о нашем общем прошлом. 1945 год. Советскими войсками только что раздвлена фашистская гидра – в это время в городе Полоцке создается автотранспортная контора, предназначенная для выполнения как пассажирских, так и грузовых перевозок. Автопарк комплектовался из автомобилей, переданных из советской армии. За время своего существования предприятие претерпело несколько переименований и реорганизаций. Мощный толчок его развитию дал 1958 год, когда рядом с древним Полоцком начали возводиться город-спутник Новополоцк и круп-



Иван Ращинский демонстрирует суперсушилку

ный нефтеперерабатывающий комплекс (теперешнее ОАО «Нафтан»). И опять-таки общая история: первенец нефтепереработки Белоруссии строился всей большой страной, это была Всесоюзная ударная комсомольская стройка. А Новополоцкое АТП-6 (оно было срочно перебазировано из Полоцка на новое «местожительство» в строящуюся промышленную зону) выполняло важнейшую задачу

– обеспечивать транспортное обслуживание грандиозной новостройки.

В АТП-6 бережно хранят память о прошлом, о связи предприятия с героикой Великой Отечественной войны. Не случайно Иван Иванович Ращинский первым делом показал мне не цеха и подразделения автохозяйства, а памятник, высящийся напротив конторы. Это грузовик, из тех самых, что «служили» в советской армии и были переданы в распоряжение предприятия в победном 1945-м. Монумент высится не просто на холме – это был действующий дот времен Великой Отечественной войны.

«От славы боевой – к славе трудовой». Эта надпись высечена на камне у подножия монумента. И это не пустые слова.

– Наше предприятие является одним из крупнейших перевозчиков пассажиров и грузов в Республике Беларусь, – говорит не без гордости Иван Ращинский.

Естественно, я сразу обратил внимание на эту особенность: АТП-6 –

предприятие многопрофильное. В России вряд ли найдешь АТП, которое занимается и пассажирскими, и грузовыми перевозками, этот «симбиоз» потерпел крах еще в суровые годы перестройки. В Белоруссии же таких смешанных предприятий несколько, и, как показывает пример Новополоцкого АТП-6, «сосуществование» двух направлений деятельности «в одном флаконе» приносит очень даже неплохие результаты.

– У нас примерно одинаковое количество автобусов и грузовых автомашин, – продолжает рассказ генеральный директор, – автобусов около двухсот единиц, чуть меньше грузовиков.

– Что еще входит в структуру предприятия?

– Кроме трех автоколонн (одной грузовой и двух пассажирских), ремонтные мастерские, автовокзал, два филиала – один в Полоцке, другой в поселке городского типа Ушачи.

Само собой, я не мог не задать вопрос об уровне доходности пассажирского и грузового направлений деятельности. Оказывается, грузовые перевозки приносят предприятию стабильную и весьма неплохую прибыль.

– Чем это объясняется?

– Наверное, – улыбается Иван Иванович, – нам просто повезло.

– ???

– Дело в том, что географически мы находимся в самом центре Европы (соответствующий знак установлен в Полоцке). Отсюда понятно: это и оживленный транспортный перекресток, через нас идет поток грузов в Литву, Латвию, Петербург, страны Европы... Естественно, выгоду от своего местоположения мы стараемся использовать на все сто. Немалую долю занимают внутриреспубликанские перевозки, но, кроме этого, наше АТП – член белорусской Ассоциации международных автомобильных перевозчиков. Хорошо знают наших водителей-дальнобойщиков и на российских автомобильных трассах. В основном возим грузы в города европейской части России.

– А какие у вас самые длинные плечи?

– Ходили на Иркутск, Новый Уренгой... Казахстан объездили практически весь. Кстати, давайте пройдем в диспетчерскую и там по Интернету посмотрим, где, в каком именно месте находятся наши международные экипажи сейчас.



Автослесарь Александр Сапунов

Мы так и поступили: прошли с Иваном Ивановичем в диспетчерскую, и на экране монитора нам показали, что одна из светящихся точек находится в районе Урала и приближается к городу Миасс.

Кстати сказать, на предприятии давно и четко действует система спутниковой навигации, на каждом грузовом автомобиле, на каждом автобусе установлено соответствующее оборудование.

На самом деле понятно, что не везением (по крайней мере, не только им) объясняются успехи и популярность Новополоцкого АТП-6 как международного перевозчика. А надежностью, добросовестностью, профессиональным подходом к делу. Не было еще случая, чтобы какой-то заказ был выполнен с нарушением хотя бы одного пункта договора: все грузы доставляются вовремя и в полной сохранности. А в основе успеха, конечно же, кадры, в АТП-6 немало специалистов высочайшей квалификации, и не только водителей.

С одним из водителей-асов мне удалось познакомиться. Яков Гаврилович Кузьмин всю жизнь отдал родному предприятию. Устраивает его и зарплата в 800 долларов, и то, что на предприятии созданы отличные бытовые условия, и то, что через профсоюзную организацию работники получают льготные путевки в дома отдыха и санатории... Одним словом, забота о людях здесь подлинная, проверенная годами. Скоро Якову Гавриловичу исполняется 60. Это событие будет отмечено торжественным собранием всего коллектива, будут поздравительные речи, подарки, пожелания здоровья и т.д. Но это вовсе не значит, что юбиляр уйдет на заслуженный отдых, вовсе нет.

– Пока есть силы, буду работать.

И не он один такой. Есть работники и постарше, которые и не думают о пенсионном диване.

Еще одно памятное знакомство – с автослесарем-асом Александром Вениаминовичем Сапуновым. Своим делом он занимается без малого 40 лет, и все это время – на одном предприятии. Мне сказали, что он любую машину в два счета разберет и соберет, будь то грузовик или легковушка, может отремонтировать практически любой узел. Вот такой универсал. Я все же спросил у него самого:

– Вы действительно отремонтируете любую машину?

Александр Вениаминович не стал отнекиваться:

– Да вроде так.

Об отношении к кадрам, особенно таким, как Кузьмин и Сапунов, генеральный директор сказал так:

– Мы их бережем и лелеем. Стараемся сделать все, чтобы им и работалось, и отдыхалось комфортно.

И это действительно так. Проявления заботы о людях встречаешь на этом предприятии на каждом шагу. Например, в прачечном отделении мне показали современную сушилку для одежды – не сушилку, а настоящее чудо техники. Рабочая одежда, к примеру ватник, даже промокший до нитки, высушивается минут за со-

рок. Раньше этот процесс занимал примерно сутки. Показали и другое подобное чудо – суперсушилку для обуви, даже с каким-то бактерицидным обдувом. Иван Иванович как-то увидел эту штуковину на другом предприятии и с тех пор загорелся приобрести для своих людей такую же, поехал в Гродно (там эти агрегаты изготавливают) и купил. Теперь с удовольствием рассказывает:

– Это ведь и сохранность обуви. Раньше у нас для этого использовался козел электрический, над ним развешивалась обувь... Так она же портилась, скручивалась...

О том, что директор Иван Ращинский стремится заполучить в свое распоряжение только лучшие кадры, говорит следующее мое знакомство. Теперь понимаю, что совсем не случайно привел меня Иван Иванович на участок компьютерной диагностики электронных систем автомобилей. С гордостью познакомил с обычным на вид человеком:

– Это Андрей Шаповалов. Слесарь-диагност.

А потом, блестя глазами, следил за нашим разговором, по ходу которого выяснилось, что Андрей способен обнаружить и «вылечить» практически любую «электронную» болезнь автомобиля. И речь не только о «мозгах» автобусов. За «скорой помощью» к Шаповалову обращаются автолюбители чуть ли не со всей округи – обладатели «Мерседесов»,



Компьютерный кудесник Андрей Шаповалов



Старший диспетчер Светлана Клецкова

«Фольксвагенов», «Рено» и прочих «Ауди». И каждый раз уезжают довольные. Вот и в момент нашего знакомства Шаповалов занимался очередным «мерсом». Машина упорно не хотела заводиться, ее притащили на буксире, Андрей подключил свой ноутбук, поколдовал – и мотор довольно заурчал... Все стало понятно, когда я спросил:

– **Вы давно работаете здесь?**

– Пять лет уже.

– **А до этого?**

– До этого работал в компьютерной фирме.

– **Кем?**

– Главным инженером.

И добавил скромно:

– Вообще-то я инженер-радиоэлектронщик. Окончил радиотехнический институт.

– **Вам не приходилось жалеть, что пришли сюда?**

– Не пожалел ни разу. Здесь интересная работа. Тем более участок только создан на тот момент. Оборудование все новое, современное, с нуля. Программное обеспечение постоянно обновляется, далеко не на каждом автопредприятии республики возможно проводить такую диагностику, какую проводим мы.

– **А вы можете сказать о предприятии в целом, что оно современное?**

– Да, конечно. Представьте: как только появляется что-то новое в компьютерной диагностике, меня

посылают на специальные курсы, чтобы это новое освоить.

Иван Иванович тут же добавил:

– В подготовку людей надо деньги вкладывать. Это очень даже хорошо окупается.

Что ж, Ращинский по должности обязан все просчитывать. В том числе и то, как отзывается забота о людях на благополучии предприятия. Но такая расчетливость руководителя работникам АТП очень даже по душе. Они ведь тоже о многом думают, когда рассчитывают, насколько прочно следует связать свою судьбу с этим предприятием. Отсюда результат: текучесть небольшая.

Много внимания уделяется закреплению молодых кадров. Расскажу об этом опять-таки на конкретном примере. Четыре года назад пришла на предприятие молодой специалистом Светлана Клецкова – выпускница Полоцкого государственного университета. Но очень скоро, разглядев в девушке неплохие задатки руководителя, Ращинский доверяет ей должность старшего диспетчера пассажирских перевозок. Правда, предварительно послал ее на переподготовку в БНТУ – Белорусский технический университет, где она к своим финансово-экономическим знаниям приобрела дополнительно квалификацию специалиста по организации автомобильных перевозок. Теперь он говорит, скорее в шутку, чем всерьез:

– Вообще-то назначение было авансом, кроме того, приходится ей регулярно мозги вправлять, но в целом Светлана справляется неплохо.

За тем, чтобы права трудящихся на предприятии не ущемлялись, зорко бдит профсоюзный комитет АТП-б, который возглавляет освобожденный председатель Татьяна Сергеевна Ефремова. Характер у Татьяны напористый, она не боится спорить с генеральным директором, если считает свою позицию правильной.

– **Татьяна Сергеевна, у вас много профкома, конечно, много направлений в работе. Которое из них вы считаете главным?**

– Люди приходят с разными про-



Профсоюзный лидер Татьяна Ефремова

блемами. Основные вопросы: по заработной плате, оказанию материальной помощи, по оздоровлению, улучшению жилищных условий...

– Понятно, что у профкома нет скатерти-самобранки и, когда члены профсоюза чего-то просят или требуют, вы идете к директору. Удастся находить общий язык?

– Поддался я на ее провокацию с оздоровлением, – нарочито невысоким голосом вставляет свою реплику генеральный.

– А что за провокация?

Татьяна Сергеевна охотно объясняет:

– Мы настояли, чтобы в коллективном договоре был записан такой пункт: к отпуску каждому работнику оказывается материальная помощь на оздоровление. Это непростой момент, очень большие средства уходят, но, тем не менее, Иван Иванович пошел на это.

А еще Татьяна Сергеевна рассказала о том, какое большое внимание уделяет профком вопросам охраны труда, культуры производства. В том, что на предприятии отличная (и недорогая) столовая, прекрасные бытовки с суперсовременными сушилками для обуви и одежды, она видит большую заслугу профсоюзной организации. А как не рассказать о культурно-массовых и спортивных мероприятиях? Они проходят каждый месяц.

– В сентябре, например, мы организовали экскурсию в Новгород,

всем очень понравилось. Люди заплатили за поездку символическую плату. Своих ветеранов возим каждый год на «Славянский базар»... Абсолютно бесплатно!

Свой рассказ о профсоюзных делах и заботах Татьяна Сергеевна, чувствуется, готова была вести часами. И у меня создалось четкое впечатление от этого славного человека: она точно на своем месте. Жаль, меня поджимало время...

Естественно, тему пассажирских перевозок мы обсудили с Иваном Ивановичем отдельно. Известная проблема у нас, в России: государство, регулируя тарифы на пассажирские перевозки, не полностью возмещает убытки автопредприятий. Где-то ситуация чуть хуже, где-то чуть лучше, но в целом проблема недофинансирования отрасли существует.

– А как у вас, Иван Иванович?

– У нас тоже есть государственное регулирование цены за проезд. Но разницу нам компенсируют.

– Полностью?

– Скажу так: мне обижаться грех, на самом деле я практически иду в ноль.

– Но ведь нужны средства на развитие предприятия. Их вам не дают?

– Но зато у меня не болит голова о приобретении подвижного состава. В областном бюджете забиты средства для приобретения автобусов. Мы сами их не покупаем. Други-

ми словами, мне дается на развитие в виде готового подвижного состава.

Хотя у нас тоже был период, когда объем недофинансирования составлял довольно значительную цифру – где-то 15–20 процентов. Но постепенно ситуация изменилась к лучшему. По результатам прошлого года, и текущего тоже, пассажирские перевозки не дают убытков. Поэтому и в целом предприятие прибыльное.

– Я так понимаю, за счет грузовых перевозок?

– Совершенно верно. И мы часть средств, которые зарабатываем на грузоперевозках, вкладываем в предприятие – на развитие производственной базы, грузовых перевозок, ну и пассажирских перевозок тоже. Такое перекрестное субсидирование внутри предприятия мне не совсем нравится, но в целом результаты у нас, повторяю, неплохие.

– Получается, что если бы у вас не было еще и грузовых перевозок, то положение предприятия было бы хуже. Так?

– Трудно сказать. Видите ли... Мы же имеем в Беларуси парки чисто пассажирские. Например, в Барановичах... Крепкие, сильные парки, где хорошо поставлена экономика и где все равно они работают прибыльно.

– То есть они работают лучше вас?

– Может, они в чем-то и лучше работают. Но надо ведь учитывать и существующие объективные причины. У меня проблема в чем? Основной пас-



На улицах города



Мемориал в честь автомобилистов – строителей Новополюска

сажиропоток – работники нефтеперерабатывающего комплекса. Загрузка получается в одну сторону. Я утром везу людей на завод – автобус обратно возвращается порожняком. А вечером ситуация зеркальная: туда порожняком – обратно битком... Кроме того, в межпиковое время возить практически некого, у экипажей разрыв в работе по 3–4 часа. Зона отстоя находится на городской диспетчерской станции. Есть комната отдыха, кто хочет, тут отдыхает, а кто-то едет домой.

– А за этот вынужденный простой экипаж что, не получает зарплату?

– Нет, все нормально, идет доплата за разрывной график.

– Предприятию эти дополнительные расходы компенсируются?

– Да. Я выставляю свои затраты, и мне, в принципе, эти затраты компенсирует бюджет.

– А вы не можете таким образом составить заявку, чтобы бюджет не только доводил ваш баланс до нуля, но и чтобы сверху был «дополнительный вес» на развитие?

– Вы еще до этого не дожили, и мы тоже не дожили.

– На что бы вы потратили дополнительные средства, если бы они вдруг все-таки появились?

– У нас есть автобусы, которым уже лет по 15. С пробегом за миллион. Понятно, что эксплуатация такого подвижного состава обходится в копейку.

– Понятно...

– Ну, чтобы все было абсолютно гладко – такого просто не бывает.

– Что вас сегодня беспокоит больше всего в сфере пассажирских перевозок?

– Постоянно забота номер один – поддержание качественного уровня оказания услуг. Наш подвижной состав, работа экипажей должны соответствовать тому, чтобы пассажиру было приятно и комфортно ехать именно в нашем автобусе, а не в автобусе конкурентов. Мы муниципалы, а рядом частники... Пассажир должен сделать выбор. По городу курсируют 79 частных машин, мы их называем микроками.

– Микроавтобусы. Это ваши конкуренты?

– Естественно.

– А, так у вас тоже эта проблема есть? Я думал, что нет.

– Так, подождите, а кто вам сказал, что существование конкурентов – это проблема? Почему рынок обязательно должен быть монополизирован?

– Но ведь они ваши доходы увозят?

– Пойдите... Вы пассажир. Вам безразлично, кто вас везет, лишь бы быстро и безопасно, так? Конкуренты нас подстегивают, заставляют работать лучше. Человеку надо дать право выбора. Одно предприятие никогда этого не даст.

– Говоря в принципе, вы правы. Но я приведу простой пример. Из

Калачинска. Это городок в Омской области. У меня была публикация на эту тему в нашем журнале. Директор местного автопредприятия рассказывал о такой типичной ситуации: за пять минут перед отправлением моего автобуса подъезжает маршрутка, пассажиров забирает, а мой автобус идет пустой. У вас такого не происходит?

– Все понятно. У нас такое было лет 10 назад. А теперь порядок. В каждой маршрутке навигатор, все ходят по расписанию. Такое, как в Калачинске, представить невозможно: да сами перевозчики нелегала поймают и физиономию набьют. Все частники, прежде чем получить разрешение на перевозки, прошли через конкурс.

– Они попадают на маршрут только после конкурса?

– Конечно, а как иначе?

– А в Калачинске (и, кстати, не только там) нелегалы свободно разъезжают без всякого конкурса.

– Что тут скажешь? Любым процессом надо управлять. Думаете, немцы не управляют? Я могу рассказать, как они управляют. Я был там, знаю.

– Главным образом это зависит, конечно, от позиции власти.

– Естественно! Власть должна диктовать правила игры. И контролировать, как участники процесса соблюдают эти правила.

– У вас этот контроль осуществляется.

– Да, без этого ж не будет порядка, бардак будет. Наверное, мы пережили эту волну. Сбалансировали этот рынок в какой-то мере. И перевозчики сами заинтересованы, чтобы не завелся какой-то хмырь, который их выручку перехватывает. Когда несколько перевозчиков – считаю, что пассажир от этого только выигрывает. Нужна здоровая конкуренция.

– Вот именно – здоровая.

– Уверен, что и в России в сфере пассажирских перевозок рано или поздно будет наведен полный порядок. А мы всегда рады делиться с вами своим опытом, своими наработками.