

Ноу-хау Анатолия Лаферова

28.09.2004 06:00 [Челябинский рабочий](http://www.mediazavod.ru/articles/16622) <http://www.mediazavod.ru/articles/16622>

Ракетные технологии можно использовать и в производстве кирпича

Геннадий ЯРЦЕВ Озерск – Миасс

В ногу со временем



Миасский керамический завод (МКЗ) пущен в эксплуатацию в прошлом веке – 21 августа 1993 года. А 24 марта 1998 года областной арбитражный суд признал ОАО “МКЗ” банкротом. На заводе ввели конкурсное производство. Процесс банкротства завода, имевшего огромные долги, сразу пошел по пути его ликвидации и продажи с молотка. Долги образовались как по линии банковских кредитов, с которыми заводчане из-за высоких процентов не могли рассчитаться, так и по причине снижения рентабельности и нарастания убыточности самого производства, не покрывающего продукции затраты на электроэнергию, газ, материалы, а также на строительство дома, давшего предприятию убытков еще на три миллиона рублей.

1 декабря 1998 года обанкротившийся керамический завод одним из первых в России был продан единым имущественным комплексом. Покупатель – Южноуральское управление строительства из Озерска.

— Когда я пришел на завод-банкрот еще до его продажи нынешнему владельцу, – вспоминает директор МКЗ Анатолий Александрович Лаферов, – мы еле-еле делали миллион с небольшим штук кирпича. Пьянство на предприятии было махровое. Полный развал. Сначала разработали и осуществили мероприятия по энергосбережению. Чтобы поправить экономику предприятия, озаботились улучшением качества продукции: реконструировали глиноприемное отделение, восстановили службу ОТК. Наряду с улучшением организации и стимулированием труда повысили ответственность за сохранность оборудования. Я ужесточил спрос за дисциплину: уволил двести человек, оставил костяк – 78 специалистов.

С приходом нового хозяина – ЗАО “ЮУС” завод получил второе рождение.

Кирпич с “восьмеркой”

— Какой самый тонкий процесс в производстве кирпича? – спрашивает директор и сам же отвечает. – Сушка. Глиняный брусочек надо так обработать жаром, чтобы он был без трещин. Клиент стал привередливый, не берет что попало. У кирпича есть несколько важнейших характеристик. Водопоглощение, морозостойкость, марка или, как говорят специалисты, прочность. Теперь потребитель требует и отсутствия высола. Это такие белесые потеки на кирпичной кладке. Чтобы стена была красивой, в кирпиче не должно быть растворимых солей карбонатов. Так вот, по четырем характеристикам миасский кирпич вне конкуренции: водопоглощение 8-9 процентов (ни у кого в Уральском федеральном округе таких показателей нет), морозостойкость – 75 циклов, марка – 150 и выше, и нет растворимых солей карбонатов.

Как этого добились миасцы? Вводят добавки: песок с Кыштымского горно-обогатительного комбината и опилки. Местные пески не используют – они с карбонатом, известняком. Пережег чуть-чуть – получил известь. Если внутри есть камушек и попала вода – это уже бомбочка замедленного действия. По ГОСТу такой кирпич применять запрещено. Многие кирпичные заводы, где в сырье присутствуют карбонаты, предварительно перемалывают их. Но от высола это не спасает.

До недавнего времени МКЗ имел более высокие, чем у коллег, накладные расходы, в основном транспортные. Кирпич керамического завода был тяжелее других. Почему? В сырье присутствовали мелкие камушки – плитнячок. Снизить вес изделия можно за счет увеличения отверстий. Но щелевые отверстия более 16 миллиметров делать нельзя – иначе раствор будет “проваливаться”. Увеличивать пустотность запрещено нормативами. Долго мучились кирпичных дел мастера, пока не нашли инновационное решение.

— Видите кирпич с отверстиями в виде восьмерки, – показывает необычную конструкцию Лаферов, – это наше ноу-хау. На 10 процентов облегчили кирпич благодаря этой “восьмерке”. В вагон вместо 22680 грузим 25 и более тысяч. На автомашину, в зависимости от грузоподъемности, можно загрузить от 600 до 1000 штук. Сырья меньше, сохнет быстрее. В общем, произвели прорыв в отечественной технологии: После реконструкции будем выпускать 2,5 миллиона кирпича в месяц, или 30 миллионов в год. Это проектная мощность завода.

Элитный коллектив

Анатолий Лаферов, решая производственные задачи, не забывает и о людях. Главное – вовремя и по труду платить. Взял и выделил на заводе рабочую элиту.

— Они выполняют свои обязанности по-хозяйски, обучают других, – подчеркнул Лаферов, – и мы доплачиваем им полторы-две тысячи рублей. Без элиты никуда не денешься, это основа производства. Уравниловка приносит больше вреда, чем пользы. Сейчас рост зарплаты идет за счет увеличения объема производства и улучшения качества продукции.

— Если зарплату регулярно платить не будешь – порядок не наведешь, – считает руководитель.

А вот особо нуждающимся завод дает на год кредиты от 20 до 60 тысяч рублей. Из 280 работающих ссуду на приобретение жилья, мебели, автотранспорта и прочих благ цивилизации получили 148 человек. Поэтому желающих устроиться на завод много. Но директор всеми способами пытается сохранить своих, лучших, профессионалов. Даже изобрел собственный стопроцентный способ кодировки от алкоголя.

— Например, запил хороший рабочий, – раскрывает свой секрет автор методики, – выгонять жалко. Вызываю. Пропесочил. Даю два листа бумаги – пиши заявление об увольнении в двух экземплярах без даты. Один в стол начальника, второй – на согласование с женой. Сами можете представить реакцию супруги. Двое вернулись с “фингалами”. 25 таких “спецов” закодировал!

“Обманул” рабочих

Однажды на заводе возникла проблема с вакуумным насосом, без которого качественной продукции не сделать. Механизм чешского производства вышел из строя. Купили отечественный. Проработал трое суток и рассыпался. Надо останавливать завод. Пришла бригада механиков к директору: сделаем сами, если заплатишь. Пообещал директор 15 тысяч рублей заплатить, если насос после ремонта проработает месяц. А новый, кстати, стоит 100 тысяч. Умельцы несколько раз собирали и разбирали аппаратуру, пока не добились главного: выставили точно зазоры и получили разрежение вакуума даже ниже, чем на новом чешском.

— А я обманул их, – хитро улыбается Лаферов, – не заплатил 15 тысяч, а вручил 23 тысячи рублей.

Совместные успехи

В феврале этого года МКЗ участвовал в десятой международной выставке, где получил медаль и сертификат качества за высокие потребительские свойства своей продукции. В апреле на выставке-форуме Уральского федерального округа в Екатеринбурге завод наградили золотой медалью за высококачественный облицовочный кирпич – рядовой и профильный.

— Во многом это заслуга хозяев, – резюмирует Анатолий Лаферов, – Южноуральского управления строительства. Они вкладывают деньги в производство, в реконструкцию бытовых помещений, построили ремзону и гаражи, выложили бетонными плитами дорогу к карьере. Два автобуса приобрели – возить людей на работу.

На собственные нужды Южноуральское управление строительства берет у завода от шестисот тысяч до миллиона кирпичей, остальные идут на реализацию. Треть продукции вагонами отправляют за пределы области. 20 вагонов ушли во Владикавказ и Нижневартовск, 4 вагона – в Курган. И так – по возрастающей:

Сегодня завод можно смело назвать лидером по производству высококачественных стройматериалов. Формулу успеха директор определяет просто: “За рынок надо бороться. Первое – качество. Второе – цена. Третье – накладные расходы. Качество должно быть выше, цена – ниже, а транспортные расходы – оптимальны. Не так богата наша страна: цены загнешь – брать не будут”.

Ракетные технологии

Когда Анатолий Лаферов пришел на должность конкурсного управляющего кирпичного завода, первое, что увидел своим “техническим” взглядом, – неэффективность болгарских сушилок, в которых обжигалось по 297 тысяч кирпичей.

— Я по университетскому образованию аэрогазодинамик, – рассказывает Анатолий Александрович, – поэтому пригласил главного инженера и говорю, что существующий обдув – неэффективный. Стали вечерами оставаться на заводе и думать, как изменить параметры режима обдува, не выключая печи из оборота. И придумали. Применили ракетные технологии. Потом за полгода поочередно все камеры переделали. Вместо 297 тысяч кирпичей в них стало сушиться 425 тысяч. На сутки короче и равномернее.

Директор-демократ

По политическим убеждениям Анатолий Лаферов считает себя умеренным демократом. Первые уроки полит-экономии получил от отца с матерью.

— Когда мне было 10 лет, – вспоминает он, – мать работала бухгалтером в колхозе. После подготовки годового отчета она заявляет отцу: “Нынче на трудодень – ноль”. Как, недоумевает отец, ноль: по зерну план выполнили – выполнили, по мясу выполнили – выполнили, по яйцам выполнили, по овощам выполнили, по молоку выполнили. Получается, год люди в колхозе бесплатно работали?

Лаферов считает это изобретением советского режима, когда огромное количество людей работало на государство фактически бесплатно. Он и пример из собственной практики привел. Надо косить для своей буренки сена, пожалуйста – 30 центнеров себе, а 70 – отдай колхозу.

— Я этого не понимаю, – признается директор-демократ, – как никогда не понимал и огромные затраты на оборону.

Анатолий Лаферов закончил механико-математический факультет Томского университета и 21 год отработал в “оборонке” – в государственном ракетном центре, где дослужился до и.о. начальника сектора, был начальником группы, имеет 20 изобретений. Уже в перестроечное время разработчик советских “Трайдентов” ушел из ГРЦ имени Макеева и три года (по 1993-й) работал зампреда горсовета, а с 1994-го до момента назначения конкурсным управляющим МКЗ – заместителем начальника отделения

государственного казначейства. Получив таким образом необходимый руководителю багаж, нынешний директор знает, как применить военно-стратегические, политические и финансовые рычаги во благо бывшего банкрота, а ныне процветающего предприятия – Миасского керамического завода.