

Стал ли “Арай” монополистом?

Нередко можно слышать суждение, что ранее в Лисаковске был один монополист - ГОК, теперь таковым стал “Арай”. Не создавались ли для его развития “тепличные” условия? Настала пора разобраться в этом.

В начале 90-х годов появились первые фирмы, занимающиеся торгово-закупочной деятельностью. Нельзя сказать, что росли они в Лисаковске, как грибы после дождя, но развивались довольно быстро. Вот тогда и появилась фирма “Арай”. Очень скоро число торгующих достигло определенной критической массы. Одни из них заработанные средства вкладывали в приобретение машин, квартир... Другие - стали задумываться над тем, что нельзя только торговать, ничего не производя. Вот тогда начали создаваться первые кооперативы и малые предприятия. Чем только не пытались они заниматься - шитьем обуви и чехлов, выпуском светильников... Всего того, что называется товарами народного потребления. Предприятиям, оставшимся в госсекторе экономики, доводился план по их выпуску. Причем, за выполнение этих показателей спрашивали даже жестче, чем за основные.

А уж если за это дело бралось предприятие из альтернативного сектора экономики, то данному проекту обеспечивалась всесторонняя поддержка.

“Когда мы впервые в 1993 году обратились за кредитом, - вспоминает совладелец АОЗТ “Арай” В. Зайцев, - а он нам потребовался для того, чтобы закончить строительство мясоперерабатывающего комплекса, в приемной горадминистрации сидело человек восемь со своими проектами и бизнес-планами. Тут и производство чипсов, и мебели, и многое другое. Все соискатели получили тогда кредиты.

Через год, когда истек срок кредита, наша фирма вернула все.

Когда второй раз мы брали кредит, то, по нашим расчетам, вышло, что получив 2 млн. тенге, мы вернем не только сам кредит, но и 8 млн. тенге налогов. В 1995 году сумма отчислений налогов от “Арая” составила 25 млн. тенге”.

Согласитесь, что если вы даете деньги в долг, то рассчитываете получить их обратно полностью и в срок. То же самое происходит и с кредитами. Для фирмы “Арай” было делом чести выполнить данные условия. Разве удивительно, что ей давали эти денежные средства? Ведь судьба иных кредитов на других предприятиях складывалась не столь благополучно. Были случаи нецелевого использования этих средств, даже попытки скрыться от выплаты этих сумм. Некоторые предприятия просили отсрочки по платежам, и нужно сказать, что если причины признавались обоснованными, Адмсовет ЛСЭЗ предоставлял их.

Когда “Арай” получал свой второй кредит, соискателей было меньше. Но все они также получили денежные средства. Кредитовалось тогда производство мебели и сигарет, мороженого, шампуней и даже бриллиантов.

К сожалению, далеко не всем удалось успешно реализовать свои проекты. Ведь создать действующее, и притом рентабельное предприятие - задача крайне непростая. О чем свидетельствует общее состояние промышленности и экономики Казахстана.

Теперь несколько слов о том, стал ли “Арай” монополистом.

Судите сами, сегодня у него создано несколько производств по мясопереработке, выпуску ликероводочных изделий и лимонадов, молочной продук-

ции и хлеба. Это если говорить в целом. Но каждый вид деятельности предполагает целый комплекс, производящий все: начиная от сырья, заканчивая готовой продукцией. Взять тот же мясоперерабатывающий. В “Арае” выращивают корма, скот, кстати, поголовье свиней и КРС здесь самое большое в республике. Далее мясо поступает на производство колбас, полукопченостей и копченостей, фирмой освоены технологии более 300 их видов. Молоко же поступает на молокозавод.

Ликероводочный комплекс начинается с выращивания зерна, затем - спиртзавод и, наконец, производство спиртных напитков. В дело идут и отходы производства со спиртзавода: барда поступает на животноводческие фермы фирмы, углекислота - на завод по производству газированных напитков и шипучих вин. Согласитесь, что такая система производства позволяет эффективно работать в сфере сокращения затрат, а в конечном счете - цены реализации. Позволяет добывать высокого качества на всех стадиях, начиная от производства сырья, заканчивая готовой продукцией. Все это делает продукцию более конкурентоспособной на казахстанском рынке.

Один из видных американских экономистов сказал, что монополистом предприятие делает потребитель, то есть, именно за потребителем выбор. А есть ли у потребителя в настоящее время выбор? В самом Лисаковске действует несколько пекарен, выпекающих и хлеб, и хлебобулочные изделия. В области несколько десятков различных предприятий выпускающих колбасные изделия, в том числе в самом Лисаковске, кроме “Арая”, есть еще два таких производства. Еще большая конкуренция на рынке ликероводочных изделий: в Казахстане 170 подобных предприятий. Такие же примеры можно привести и по другим сферам деятельности “Арая”. И если он лидирует в них, то только благодаря высокому качеству и частично цене реализации своей продукции. В то же время нужно сказать, что водка от “Арая” не самая дешевая в Казахстане... Так что все-таки прав американский экономист в своем выводе.

Иногда можно услышать и такое мнение, что зачем было собирать столько производств под крышей одной фирмы. Не лучше ли было создать много, но маленьких?

Как показывает мировая практика, в кризисных условиях выживает в основном только крупные предприятия, тысячи мелких становятся банкротами. Почему это происходит? Если предприятие занимается только одним видом производства, то в случае падения цен на его продукцию, оно сразу оказывается “на мели”. Пример тому любое горно-рудное предприятие. Имеющее несколько разных производств, обладающее возможностью перераспределить средства между подразделениями. Не могут же люди сразу перестать есть хлеб, мясо, пить молоко.

Кроме того, крупное предприятие имеет возможность закупить необходимые ему материалы со значительной скидкой, ведь она тем больше, чем больше партия. Именно поэтому сейчас в мире идет слияние крупных компаний. Так под “крышу” “Nestle” стали объединяться российские кондитерские фабрики, в том числе и такая крупная и известная, как “Россия”. Часть автомобильных заводов по всему миру объединились с “Мерседес”. Идет слияние банков. Происходит это и в других сферах бизнеса... Идти же против практического опыта развитых стран бессмысленно.