

# Стратегия «Арая» - быть впереди рынка

Через семь дней - 2011 год. Для одной из крупнейших не только в нашей области, но и в республике компании «Арай-Холдинг» он будет юбилейным. В январе «Араю» - 20 лет! Мы встретились с его учредителем Вячеславом Михайловичем ЗАЙЦЕВЫМ.

## О факторах успеха откровенно

- Свой первый материал о двух молодых предпринимателях я написала, когда Владимир Похлебаев и Вячеслав Зайцев по очереди стояли за прилавком своего первого отдела, который находился на втором этаже «стекляшки» - магазина в четвертом микрорайоне (ныне «Leal»), и вот теперь, через два десятилетия, хочу задать вопрос: как вам удалось с нуля создать такую мощную, многопрофильную и успешную компанию?

- Согласно мировой статистике,

продукты питания нужны всегда.

Уже в 1994 году мы стали первыми среди частных фирм выпекать хлеб. Создали сеть магазинов с большим ассортиментом продуктов и товаров первой необходимости.

## По подсказке Н. Назарбаева

- В 1996 году наши заводы посетил Президент РК Н. Назарбаев, который посоветовал обратить внимание на сельское хозяйство, что у такой фирмы, как наша, хорошие предпосылки для занятия этим. Мы обду-

выставках. Вместе переживали и радовались признанию нашей продукции, отмеченной золотыми медалями. Спасибо им.

- «Арай» всегда отличался энергичной динамикой развития.

- И опять благодаря людям. Я считаю, что у нас не было бы такого динамичного развития, если бы в 1995 году на наше предложение не откликнулся лучший руководитель в области Виктор Соложенков, все эти годы генеральный директор «Арай-Холдинга». Несомненно, для него это было нелегким решением: уйти со стабильно работающего государственного предприятия, каким был трест «Лисаковскрудстрой», в частную только начинающую фирму. И во многом тот динамичный производственный темп, который был взят тогда, сохраняется и сейчас. Компания постоянно наращивает объемы про-



живиштво вновь созданных предприятий прекращает свою деятельность в первые три года. Те, которые перешагнули 10-15-летний рубеж, – долгожители, считается, что они будут существовать не один десяток лет.

**- Но как показал еще не совсем утихший кризис, рушатся компании и со столетним стажем. А «Арай» прошел это испытание без особых потерь, что говорит об его успешности и экономической стабильности.**

- Для этого сложилось много факторов. Мы решили организовать предприятие в нужное время, что обеспечило нам удачное вхождение в рынок: малая конкуренция, так как не то что в области, но и по всему Казахстану появлялись только единицы частных предприятий. Полки в магазинах были пустыми, что гарантировало огромный рынок сбыта. Мы стали первой частной фирмой в городе и второй в области. Благоприятным условием для нас было и то, что существовала лисаковская свободная экономическая зона. Поэтому для начинающих свою деятельность фирм мало и среднего бизнеса у нас в городе была более мягкая система налогообложения.

**- Быть первопроходцами всегда труднее, чем идти по проторенной дорожке.**

- Нам помогали молодость и патриотизм. И это не просто громкие слова. Один из главных факторов – это то, что мы выбрали правильное и востребованное направление дея-

тели этого вопроса, еще раз проанализировали свой потенциал и взялись за дело. Не скрывая, в то время не самым важным фактором стало и то, что нашим спиртзаводам и пекарне нужно было зерно. Самим его производить, а не закупать, по всем расчетам выходило дешевле. Да и другая продукция сельского хозяйства всегда была, есть и будет востребована. Так мы одними из первых в области взяли на себя иррия развивать сельское хозяйство.

**- Понимаю, как говорится: коль взялся за гуж, не говори, что не дюж.**

## **Наш успех - это наши кадры**

**- И как же вы со всем этим справлялись?**

- У нас был еще один и, пожалуй, самый важный фактор успеха – это люди, которые работали и работают с нами, внося огромный вклад в развитие «Арая», а теперь «Арай-Холдинга».

Я хочу вспомнить тех людей, которые создавали наши первые производства и которых, к сожалению, уже нет с нами. Это прораб Александр Андреевич Каменев. Он с 1966 года строил Лисаковск, возводил первые объекты «Арая». Это первый директор нашего первого завода по производству напитков Евгений Евгеньевич Попов. Вместе с ним мы искали оборудование, запускали завод «Раимбек». А затем с продукцией этой торговой марки участвовали в первых республиканских и международных

исводства, технические развиваются. Росло предприятие. Требовались новые квалифицированные кадры. Постепенно сложились два сектора: сельскохозяйственные и городские предприятия. Возглавить комплекс наших городских предприятий мы пригласили Анатолия Бридуна. На тот момент он руководил самым беспокойным «хозяйством» Лисаковска – ПХО «Лисаковскгоркомунэнерго». Это один из самых технически грамотных специалистов. Большой стратег. И очень экономный. Даже если мы, учредители, уходя из кабинета, не выключим свет, он обязательно сделает замечание.

**- Да, это о многом говорит.**

## **Спасибо, коллектив**

Хотелось бы поблагодарить от души всех людей, кто работает с нами с начала 90-х. Да, когда-то в «Арае» была одна из самых высоких зарплат, потому что многие предприятия просто не работали. Сегодня мы в этом вопросе середняки и, конечно, не можем сравниться, например, с КБРУ. Но люди, с которыми мы работаем все эти годы, остаются с нами, и за это им огромная благодарность от нас, учредителей. Со своей стороны хочу сказать, что за все эти годы мы только один раз задержали выдачу зарплаты на неделю, и то выплатили компенсацию за эту задержку. Своевременно всегда перечислялись налоги.

**- Именно поэтому вашу компанию называли градосодержащей, да и сегодня вклад «Арая» в бюджет немал.**

**Сегодня вы крепко стоите на ногах. Но когда начинали, то мало кто верил в эту затею.**

## **Быстрый путь - не всегда путь к цели**

- Да. Тогда большинство бизнесменов не понимало нас. Для них было проще зарабатывать на строительстве каких-то объектов и сдаче их в эксплуатацию – это приносило быстрый доход. Спекуляция никогда не требовала больших затрат, приносила прибыль, но зависела от спроса на рынке.

А молоко, хлеб, мясо нужны всегда. Чтобы вырастить рентабельное поголовье скота, требуется от 8 до 12 лет. И только сейчас мы начинаем получать первые результаты.

Для этого руководство компании изучало опыт других стран в животноводстве, в частности, Канады, США, Германии. Внедрялись новые технологии и в полеводстве, расширялись посевные площади.

**- Объясните, почему же сейчас столь велика цена на сельхозпродукцию?**

- Я не буду говорить о кризисе. Просто ситуация в сельском хозяйстве в середине 90-х складывалась неважно. Повсеместно сокращалось поголовье скота, падали объемы производства зерновых. Как я уже сказал, многих в бизнесе привлекали быстрые инвестиции: сегодня вложил – завтра получил. А с сельским хозяйством хлопотно чересчур. Многие даже смеялись над нами, «крестьянами».

Но время расставляет все по местам.

**- Да, но потребителю от понимания этой ситуации не легче.**

## **О дне завтрашнем**

- Мы продолжаем наращивать объемы производства на самом современном уровне. Завершаем строительство молочно-товарного комплекса по германской технологии, не отступая ни на шаг от нее. Это стало возможно благодаря правительству Казахстана. Сегодня мы получаем дотации за производство молока, мяса, разведение племенного поголовья. В этом личная заслуга нашего Президента РК.

**- А каковы перспективы дальнейшего развития вашей компании?**

- По-прежнему мы будем стремиться идти вперед не в ногу с рынком, а опережая его шагов на пять.

**- Знаю, что ваша компания, осуществляя один проект, думает о новом. Несколько слов об этом.**

- Как я сказал, идет строительство молочно-товарного комплекса в «Сары-Агаше». На очереди – не менее современный комплекс в Баталинском. На ближайшие 5 лет – внедрение технологии выращивания поливных кормовых культур.

**- Здорово! Удачи вам!**

- Спасибо. Всех с наступающим Новым годом! Коллективу компании «Арай-Холдинг» – творческого отношения к делу! Спасибо за понимание и поддержку.

**О. БАРАНОВА.**