

«Дерзайте, и будут результаты и успех!»

К юбилею Анатолия Васильевича Гловацкого



Анатолию Васильевичу Гловацкому, первому заместителю генерального директора ООО «Русэлпром», который стоял у истоков создания концерна, исполняется 80 лет. Слушая рассказ этого сильного и интересного человека о его жизненном пути, как будто бы проживаешь вместе с ним этапы новейшей истории нашей страны: подъём послевоенного промышленного строительства, противоречия позднего этапа социализма, годы перестройки, сложности переходного периода и, наконец, становление рыночных отношений. Каждый из этих периодов был по-своему сложным и неоднозначным как для всей страны, так и для каждого отдельного человека. Анатолий Васильевич сумел достойно пройти все эти этапы, порой решая непростые вопросы, всегда оставаясь честным и принципиальным, сохраняя оптимизм и жизнелюбие, руководствуясь прежде всего интересами людей.

ПРОФЕССИЯ – ЛИТЕЙЩИК

Я родился на Украине, в деревне Кривое Озеро Одесской области. Там окончил школу и решил, что буду поступать в Одесский политехнический институт. При поступлении я недобрал один балл, но отступать не стал. Пробился на специальную комиссию по дополнительному набору, на которую пришёл сам ректор. Он спросил меня, как я сдал экзамены. Я ответил: «Физика — 5, математика — 5». И ещё, что хочу быть литейщиком. Ректор сказал: «Выпишите ему направление на учёбу!» Так в 1956 году я поступил в Одесский политех на механико-технологический факультет. К моменту окончания института у меня уже был большой опыт общественной работы, что во многом определило мой дальнейший путь.

По распределению я попал на Новокаховский электромашиностроительный завод. Туда было много желающих, отобрали только пятерых. На заводе я работал технологом, начальником техбюро, потом заместителем начальника цеха по технике.

Однажды на заводе произошёл несчастный случай в цехе, и директор завода решил на время сместить начальника цеха. Вызвал меня и говорит: «Я тебе предлагаю на три месяца стать начальником

цеха». И вдруг я ему говорю: «Если начальником — то начальником! А на три месяца я не согласен». Он на меня посмотрел, и к вечеру вышел приказ о назначении меня начальником цеха.

Цех был крупный — 1000 работников, выпускал 60 тысяч тонн серого чугуна в год.

ДАЁШЬ МЕТАЛЛ!

Заводу постоянно не хватало металла для выполнения плана. Я поехал просить его к заместителю министра по снабжению Я.Н. Заробяну. Тот мне ответил очень резко: «Если видишь, что металла не хватает, думай, как снижать расходы». Вернувшись на завод, я обозначил задачи по снижению расходов и установил контроль. Через полгода кривая потребления металла пошла вниз, но для выполнения плана его всё равно не хватало. С этими результатами я снова поехал в Москву. На завод из министерства отправили начальника главка, в итоге — металла добавили. Так меня узнали в министерстве.

ИЗ ТЕХ, КТО НЕ ЖДЁТ, А ДЕЛАЕТ

Ещё в бытность мою начальником литейного цеха приезжал к нам на завод очередной начальник главка из Москвы. Я ему показал отработавшие

свой ресурс формовочные машины и попросил выдать новые. Он говорит: «Завтра приходи ко мне в главк, поговорим!» Легко сказать «приходи»! Где Новая Каховка, а где Москва! Но я поехал.

Прихожу в главк, а он мне говорит: «У меня друг — начальник главка в Министерстве станкостроения. Сейчас я ему позвоню, он всё решит». Телефон не отвечал, так я просидел два часа в приёмной. Потом не выдержал и сам поехал к этому человеку. Написал он соответствующее письмо, и я с этим письмом направился на станкостроительный завод. Договорился, погрузил машины, привёз к себе. Машины смонтировали, они работают.

Прошёл год, приезжает к нам на завод тот самый начальник главка. Я рассказал ему, что не стал тогда ждать, а поехал и всё решил сам. Он, видимо, тогда отметил у себя в голове, что я из тех, кто не ждёт, а берётся и решает проблемы. И когда было принято решение перевести директора нашего завода в министерство на должность замначальника главка, на его место решили назначить меня.

БОРЬБА С ПРИПИСКАМИ

В 1970-е годы наш завод был ведущим в стране предприятием по выпуску взрывобезопасных двигателей. Мы в год выпускали 335 тысяч двигателей для шахт и предприятий нефтехимии. Но в первый же месяц моего директорства я провалил план, потому что ввёл правило: «что сделали, то и показали».

Мне звонил бывший директор завода и кричал: «Почему провалили номенклатуру?» Из-за его приписок я теперь не выполнял план, а люди не получали премии. Я его попросил: «Дайте мне три месяца, и я буду делать всю номенклатуру. Прошу вас договориться в Госплане и скорректировать наш план». Такой же разговор у меня состоялся и с самим начальником главка, но он мне ответил: «Мы этого сделать не сможем». «Тогда, — я говорю, — приезжайте и назначайте нового директора. А я издам приказ, в соответствии с которым сам себя назначу старшим мастером в литейный цех». И я был абсолютно убеждён, что если бы он не сделал корректировку, я бы так и поступил. Везде приходилось наводить порядок очень жёстко.

ЛИМИТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Очень важным был вопрос жилья. В советское время на всё были лимиты: на цемент, на прочие стройматериалы. Единственное, что у нас было своё, это металл. На заводе с численностью 10 тысяч человек можно было производить практически всё. Я организовал хозспособом изготовление бетона.

Мы на заводе делали крупные электрические машины, которые вращали цементные мельницы. Я договорился с «цементниками», что сделаю им машины в обмен на цемент. Тогда я понял, что продукция может быть предметом, с помощью которого можно что-то сделать для людей.

И было очень обидно, когда, уже работая первым заместителем министра, я поездил по западным странам, увидел, что такое рынок, и почувствовал, сколько можно было бы всего сделать в рыночных условиях.

СЕКРЕТАРЬ ОБКОМА ПАРТИИ

Случилось так, что работавший тогда председателем Госснаба П.И. Мостовой предложил мне место главного инженера Госснаба Украины в Киеве. Меня пригласил к себе первый секретарь обкома и сказал: «Мы с министром решили тебя не отдавать, у нас на тебя другие виды».

Потом меня вызвали в Москву, в ЦК КПСС, пригласили на заседание Секретариата. А на очередном пленуме обкома партии объявили, что «по согласованию с ЦК КПСС на пост секретаря обкома выдвигается А.В. Гловацкий». И меня пригласили в президиум.

Я сразу заявил, что готов взять отделы строительства, промышленности, транспорта и связи, а также отдел, занимающийся общими вопросами, в том числе товарами народного потребления — то есть все основные отделы. Так я стал главным лицом в обкоме партии после первого секретаря. А партия в то время решала все вопросы, абсолютно все.



А.В. Гловацкий, первый заместитель министра электротехнической промышленности. 1988 г.

В ЦК КПСС

В начале 1985 года меня пригласил в Москву заведующий отделом машиностроения ЦК КПСС А.И. Вольский и сообщил, что есть решение разбавить «комсомольские» кадры в ЦК «крепкими хозяйственниками». Я подходил по всем параметрам — у меня был богатый опыт и производственной, и партийной работы. И в июне 1985 года меня назначили заведующим сектором электротехнической промышленности отдела машиностроения ЦК КПСС. Работа в ЦК КПСС была очень напряжённая, но неинтересная.

В МИНИСТЕРСТВЕ

В это время назначили нового министра электротехнической промышленности, О.Г. Анфимова, а меня пригласили первым замом. Я отвечал за поставки электротехники оборонным отраслям, работу производственного блока, а также за товары народного потребления. Много ездил за границу и видел, что мы очень сильно отстаём в производстве товаров для людей. На Западе 40% всей электротехнической продукции было ориентировано на нужды человека, а мы делали «машины для машин».

ПОСЛЕ РАЗВАЛА СССР

В 1991 году в результате реформирования Министерства электротехнической промышленности и приборостроения образовалось объединение электротехнических предприятий России — общероссийский концерн «Росэлпром». В него вошли 50 крупнейших электромашиностроительных заводов страны.

Экономика развалилась, люди на заводах сидели без зарплаты, без материалов. Я начал искать пути выхода. Позвал в партнёры начальника ЦДУ (Центрального диспетчерского управления) нефтяной промышленности А.В. Кочнева, и «Росэлпром» начал заключать контракты с такими компаниями, как «Сургутнефтегаз», «Юганскнефтегаз», «Коминнефтегаз». Мы поставляли трансформаторы, кабели, насосы, электрооборудование, а нефтяные компании готовы были расплачиваться нефтью. Через ЦДУ «Росэлпром» находил покупателей на эту нефть и мог заплатить директорам заводов, а те — выдать зарплату рабочим. Так мы жили в 1990-е годы.

РУСЭЛПРОМ

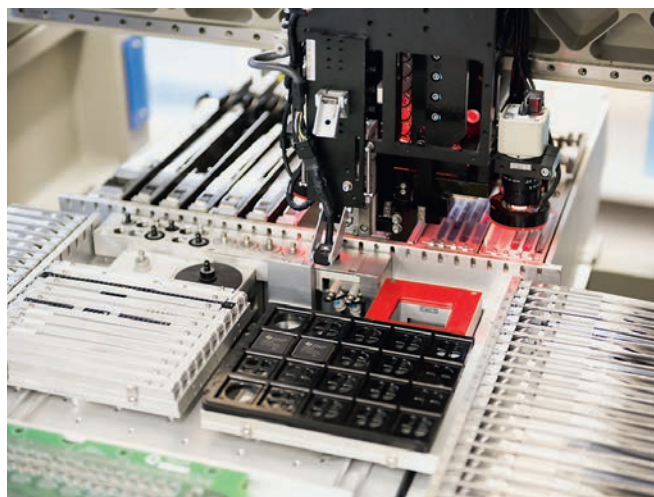
В 1993 году мы начали работать вместе с Владимиром Васильевичем Дорохиным, который в это время занимался поставками двигателей с Украины. Нашей идеей было объединить заводы под единым



Сборочный цех



Сборка статора гребного электродвигателя для атомного ледокола проекта 22220



Изготовление микросхем



Ленинградский электромашиностроительный завод



Обмоточно-изоляционное производство

руководством, но для этого надо было иметь контрольные пакеты акций. ОАО «Росэлпром» имело определённый пакет акций на Сафоновском электромашиностроительном заводе. Я там был председателем Наблюдательного совета, а директором был Святослав Анатольевич Масютин. Часть пакета акций Владимирского электромоторного завода была у Владимира Васильевича Дорохина. Совместными усилиями был выкуплен Ленинградский электромашиностроительный завод. Потом мы присоединили другие предприятия. Так и появился концерн «Русэлпром».

На сегодняшний день авторитет концерна «Русэлпром» очень высокий. Достаточно сказать, что сейчас мы комплектуем своими двигателями все производимые в стране атомные ледоколы. Есть другие серьёзные партнёры. Например, БелАЗ на 70% комплектуется нашими генераторами. Разработаны проекты по увеличению выпуска продукции в 1,5 раза на Ленинградском и Сафоновском заводах.

ЗАДАЧИ НА БУДУЩЕЕ

Сегодня наша задача разрабатывать и производить электрооборудование, которое соответствует потребностям рынка как по качеству, так и по цене. И надо переходить на экспорт. У «Русэлпрома» есть контракты с Кубой, перспективы по Узбекистану и другим странам СНГ. Традиционно хорошие связи с Белоруссией.

Ещё одна задача — производить комплектные поставки оборудования, например, для строительства малых гидроэлектростанций, дизельных электростанций. И конечно, инженерное обслуживание и сервис нашего оборудования. Мы должны каждую минуту знать, как работает наше оборудование у заказчика.



Российский электротехнический концерн **«Русэлпром»** в настоящее время — один из ведущих в России разработчиков, производителей и поставщиков электрических машин для всех отраслей промышленности и сельского хозяйства, входит в топ-400 крупнейших предприятий страны, лидер по экспорту электродвигателей по итогам последних пяти лет. Продукция **«Русэлпрома»** работает в 56 странах мира.

Концерн объединяет ведущие электромашиностроительные предприятия:

- Ленинградский электромашиностроительный завод (ЛЭЗ);
- Сафоновский электромашиностроительный завод (СЭЗ);
- Владимирский электромоторный завод (ВЭМЗ);
- Русэлпром-Электромаш (РуЭМ);
- НИПТИЭМ (бывший «Всесоюзный научно-исследовательский проектно-конструкторский и технологический институт электромашиностроения»).

«Русэлпром» производит более 3000 наименований продукции:

- синхронные и асинхронные электродвигатели от 120 Вт до 20 МВт;
- генераторы до 36 МВт, гидрогенераторы до 250 мВт;
- цифровые системы возбуждения, частотно-регулируемые приводы (ЧРП), системы плавного пуска и др.

Каждый третий асинхронный электродвигатель в России изготовлен на заводах концерна.

Мощный конструкторский потенциал и современная производственная база — основа конкурентоспособности производимых концерном электрических машин на российском и зарубежном рынках.