

В ИНТЕРЕСАХ МЕТАЛЛУРГОВ И ГОРОЖАН

День 17 августа 1998 года вошел в историю переходного периода как черная дата очередного финансово-экономического кризиса, который и подтолкнул руководство ОАО «ММК» к созданию управления торговли — специального структурного подразделения для решения проблем обеспечения трудящихся акционерного общества и их семей продуктами питания и всеми необходимыми промышленными товарами. За два года своей деятельности управление торговли выросло из внутрикорпоративного подразделения в мощную организацию, в сферу интересов которой входит теперь и весь город. Приезжающие на комбинат специалисты подобных служб крупных промышленных предприятий России немало удивляются именно тому, что наше управление торговли берет на себя заботу об обеспечении всего города.

Мало кто сегодня поверит в альтруизм такой организации, как управление торговли. Конечно, за

Сегодня управление вышло на уровень товарооборота в 100 миллионов рублей, в сентябре намереваем довести его до 115 миллионов рублей, а до конца текущего года он будет увеличен до 150 миллионов рублей.

расширением сферы его влияния проработается заинтересованность и в планомерном развитии собственного производства продуктов питания и агропромышленного комплекса, и в повышении эффективности вкладываемых сюда средств. «Но и расширение торговой сети, и развитие собственной базы продовольственного производства осуществляются, в конечном счете, не только в интересах комбината, но и в интересах всего города, поскольку предприятие наше градообразующее и ответственность на нем лежит особая», — говорит начальник управления торговли ОАО «ММК» Андрей Викторович ФЕОКТИСТОВ. По нашей просьбе он рассказал о деятельности вверенного ему подразделения и достигнутых за два года результатах:

— Начинать новое дело, наверно, всегда непросто. Хотя руководство комбината предоставило управление довольно широкие финансовые и материальные возможности и пригласило для работы в управлении имеющих опыт специалистов, начало было для нас очень сложным.

Во-первых, продовольственный рынок России был уже практически полностью поделен и внедриться в него со своими потребностями было уже нелегко. Не могли же мы перебивать других потребителей за счет более выгодных для поставщиков цен: предоставленные нам средства мы обязаны были использовать рачительно, с умом. Да и покупать продукты по высоким ценам в расчете на то, что перерасход средств мы покроем из кармана нашего магнитогорского потребителя, было бы неразумно и просто безнравственно.

Во-вторых, нам приходилось начинать в режиме, так сказать, острейшего дефицита «живых» денег, а обменные операции на металлопродукцию не всегда удавалось провести напрямую с производителями и поставщиками продуктов питания, приходилось строить многоступенчатые договоры, о которых и вспоминать-то сегодня не хочется.

В-третьих, нам предстояло параллельно развивать систему реализации

не только продовольственных, но и промышленных товаров, а также и разнообразных услуг, и делать это с использованием так называемых электронных кошелев, то есть через построенную уже систему отношений трудящихся комбината с Промстройбанком, а затем с Кредит Урал Банком.

Особенность периода нашего становления состояла в том, что критическая ситуация после 17 августа не оставляла нам времени на неспешное освоение дела. Надо было все успевать на ходу: и учиться на своих ошибках, и развивать собственное производство, и совершенствовать систему обслуживания покупателей. Начинать мы с трех—четырёх миллионов рублей месячного товарооборота, но с каждым месяцем этот объем надо было удваивать — такое жесткое требование ставил перед управлением генеральный директор В. Ф. Рашников.

Сегодня мы вышли на уровень товарооборота в 100 миллионов рублей, в сентябре намереваем довести его до 115 миллионов рублей, а до конца текущего года планируем увеличить его уже до 150 миллионов рублей. Рост, как видите, довольно быстрый, цифры получаются очень даже внушительные. И добиться их просто невозможно без создания серьезной и глубоко проработанной программы развития совершенно особой и, как оказалось, весьма важной отрасли, где смыкаются и экономические, и социальные, и даже политические интересы нашего акционерного общества.

В эту программу входит создание сети магазинов, ориентированных на удовлетворение потребностей работников ОАО «ММК» и всех горожан. Сюда вошли, как вы знаете, все магазины бывшего «Розторга» и бывшего Универмага. Теперь управление торговли объединяет 27 магазинов торговой компании «Класс», обслуживание покупателей в которых приближается к цивилизованному мировому уровню. С этой единственной целью в 22-х из этих магазинов ведется серьезный текущий ремонт, а в двух магазинах — ЦУМе и «Огнях Магнитки» — ремонт осуществляется на уровне основательной реконструкции.

Все магазины оснащаются современным холодильным и торговым оборудованием. В самых крупных из торговых точек скоро появятся кассовые спецкабинеты со столами подачи, со специальным электронным оборудованием. Но оснащение и переоборудование магазинов осуществляется в четком соответствии с полученными результатами проведенных нами во всех районах города исследований. Мы изучили потоки покупателей в каждом нашем магазине, насыщенность их посещений в разные периоды суток, а также покупательский спрос — также с учетом времени суток. Все это нам необходимо было знать для определения не только эффективности работы современного оборудования, но и ассортимента доставляемых по магазинам продуктов

Сегодня магазины управления реализуют до 65 тысяч наименований промышленных и продовольственных товаров.

и товаров. Ведь сегодня наши магазины реализуют до 65 тысяч наименований промышленных и продовольственных товаров, и, конечно, нам далеко небезразлично, какие категории из них пользуются наибольшим спросом и где, в какое время суток, какие товары следует доставлять в одни магазины, а в другие можно и не возить из-за низкого спроса или даже полного его отсутствия. Рыночные законы учат нас учитывать такие составляющие эффективности торговли, как транспортные расходы, степень ликвидности товара и другие «мелочи».

Программа развития сферы торговли включает в себя и совершенствование деятельности коммерческой службы нашего управления.

Так исторически сложилось, что в нашей индустриальной области, являющейся и довольно серьезной хлебной житницей, слабо развивалась в прежние годы пищевая перерабатывающая промышленность. То есть область,



производящая металлы и разнообразную машиностроительную продукцию, не может пока себя прокормить. Факт очевидный, но объективный. Именно потому, что в нашей области не купит много из продовольственных товаров, не говоря уж о промышленных, нашим специалистам приходится искать поставщиков в самых разных уголках России и за ее пределами. И договоры на поставки мы стараемся заключать непосредственно с производителями, без посредников, чтобы избежать лишней ступени накручивания цен. Хотя в отношениях с особо крупными производителями, такими, как АвтоВАЗ, КамАЗ, ГАЗ, приходится иметь дело с официальными дилерами. Бывает даже, что с ними предпочтительнее заключать договоры, потому что эти производители слишком велики, а наши потребности ничтожно малы в общем объеме их производства.

По пластиковым карточкам ОАО «ММК» оказывают услуги пункты химчистки и аптеки, станции технического обслуживания автомобилей и драмтеатр им. А. С. Пушкина, объединение городских парков и стоматологические поликлиники — в общей сложности около пятидесяти предприятий, организаций и фирм города.

Дейтельность нашей коммерческой службы ориентирована прежде всего на интересы трудящихся акционерного общества и всех горожан, на их разнообразные потребности, для чего они так тщательно и изучаются, анализируются. Расширяется круг предприятий, организаций и фирм, оказывающих услуги трудящимся комбината по пластиковым карточкам ОАО «ММК». Насколько необходимы эти меры, можно судить хотя бы по тому, что практически все эти предприятия и фирмы после заключения договоров с нами сразу же удваивают товарооборот или объем оказываемых услуг. То есть деловые отношения с ОАО «ММК» оказываются выгодными и для всех наших новых партнеров.

Сегодня по пластиковым карточкам ОАО «ММК» охотно оказывают услуги пункты химчистки и аптеки, станции технического обслуживания автомобилей и драмтеатр им. А. С. Пушкина, объединение городских парков и стоматологические поликлиники — в общей сложности около пятидесяти предприятий, организаций и фирм города. Кроме того, по безналичной форме оплаты услуг работают с комбинатом предприятия жилищно-коммунальной сферы, общественного транспорта, треста «Горэлектросеть», учебные заведения и другие учреждения. И этим мы не ограничимся — ориентируясь по-прежнему на интересы магнитогорцев, будем расширять круг предоставляемых им услуг и ассортимент предлагаемых товаров.

Особое внимание в программе дальнейшего улучшения продовольственного обеспечения трудящихся ОАО «ММК» и всего города уделяется плану развития собственной продовольственной базы комбината. Значительные средства направляются руководством акционерного общества на развитие четырех своих совхозов, расширение и совершенствование перерабатывающих предприятий, создание новых производств. Уже в нынешнем году в качестве предоставляемого совхозам кредита комбинат приобрел для них по договорам с непосредственными производителями большое количество современных агротехнических комплексов, использование которых уже дает обнадеживающие результаты. В частности, благодаря приобретению высокопроизводительных уборочных комплексов, наши совхозы значительно опережают на сегодняшний день все близлежащие хозяйства по заготов-

ке грубых и сочных кормов. Надо надеяться, что уборка зерновых пройдет нынче столь же успешно.

Благодарные отзывы покупателей получает продукция нового участка молочного завода Молочно-овощного сельского хозяйства. А продукция комплекса по выработке овощных и фруктовых соков Телпично-садового хозяйства, пущенного в эксплуатацию в прошлом году, была реализована в такие короткие сроки, каких мы даже не ожидали. Самым качественным и вкусным растительным маслом оказалось подсолнечное масло, выпускаемое на новом заводе, построенном в Буранном совхозе. Начал работать собственный, достаточно мощный завод по производству гречневой крупы, способный обеспечить этим продуктом не только комбинат, но и весь город. Для полной его загрузки активно ведутся работы по дополнительному закупу гречихи в южных районах нашей области и Башкортостана.

Планы развития собственного производства продолжают осуществляться. Подписан контракт на строительство новых современных теплиц общей площадью 3 гектара. В конце текущего года должна начать работу вафельная линия на фабрике хлебобулочных изделий. В настоящее время мы ищем инвесторов для строительства других перерабатывающих комплексов, например, комплекса по переработке гусиного мяса.

Экономические расчеты показывают, что на сегодняшний день нецелесообразно развивать в собственной продовольственной базе некоторые виды производств и комплексов. Гораздо выгоднее кооперация со специализированными предприятиями и хозяйствами, какую мы имеем, скажем, с местными птицефабриками и комбинатом хлебопродуктов в целях удовлетворения потребности комбината и города в яйце, мясе птицы, муке и хлебобулочных изделиях.

Остройшей проблемой по-прежнему остается для нас обеспечение комбината и города мясом и мясными продуктами. Мы и сегодня пока не можем позволить себе идти по пути увеличения численности мясного поголовья крупного рогатого скота в наших хозяйствах из-за убыточности этой отрасли животноводства. А в соседних районах мясное животноводство по той же причине оказалось совершенно неспособным удовлетворить потребности города. Поэтому мы ориентируемся на закупку мяса в частных хозяйствах, о чем мы уже сейчас договариваемся с крестьянами и в Челябинской области, и в соседнем Башкортостане. Надеемся, что в будущем мы все-таки сумеем надежно обеспечить сырьем свою мясоперерабатывающую компанию, как мы это и делали до сих пор.

Одним словом, программа удовлетворения потребностей наших трудящихся в продуктах питания и промышленных товарах продолжает выполняться и расширяться. Совершенствуется она прежде всего потому, что нацелена на интересы покупателей, интересы магнитогорцев. И металлурги это понимают. На последних встречах с трудящимися основных цехов комбината нас с директором компании «Класс» Н. К. Третьяковой после наших выступлений с отчетами проводили аплодисментами. Это было столь неожиданно и искренне, что тронуло нас до глубины души. Ради одного этого стоит делать нашу нелегкую и хлопотную работу.

Записал М. КОТЛУХУЖИН.

