

Учредитель — открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат» (455002, Кирова, 93).



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР В. РЫБАК.

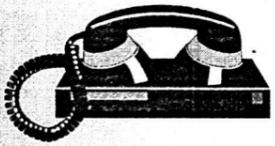
РЕДКОЛЛЕГИЯ:

В. МИНУЛЛИНА, М. КОТЛУХУЖИН, Ю. ПОПОВ, В. РЫБАЧЕНКО.

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ В. КАГАНИС.

Редактор-стилист Л. БЕЛОВА.

Верстка и оформление — И. ЖУРАВЛЕВА, Т. РУСИНОВА.



Приемная (отдел рекламы) — 33-47-04.

Зам. гл. редактора — 33-76-04.

Компьютерный центр — 33-40-35.

КОРРЕСПОНДЕНТЫ ОТДЕЛОВ:

промышленности — 33-31-33;

молодежи, культуры — 33-14-42;

спорта, литературы, газеты в газете «Ветеран» — 33-33-09.

Фотокары — 33-07-98.

Газета зарегистрирована Региональной инспекцией по защите свободы печати и массовой информации (г. Екатеринбург). Регистрационный № Е-0370.

В течение года выпускается 250 номеров. Газета выходит по вторникам, четвергам и субботам.

Письма и рукописи не рецензируются.

Позиция авторов публикаций может не совпадать с позицией редакции.

За достоверность рекламы, объявлений, программ телевидения редакция ответственности не несет.

Компьютерная верстка и набор выполнены в редакции газеты «Магнитогорский металл».

Отпечатано ЗАО «Магнитогорский дом печати» (455000, г. Магнитогорск, пр. К. Маркса, 69).

Подписано в печать 20.01.99 в 16.00.

Заказ № 228.

Объем 2 печ. листа.

Печать офсетная.

Тираж 21381.



АДРЕС РЕДАКЦИИ: 455002, пр. Пушкина, 6.



2

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА



Наталья ТРЕТЬЯКОВА: «В одной связке с надежным партнером»

— Объединиться с магазинами «Розторга» нас заставила критическая ситуация, которая возникла в экономике страны после 17 августа. Конечно, такому мощному предприятию, каким является комбинат, справиться с проблемами обеспечения трудящихся продуктами питания было несложно и своими силами. Уверена, что и мы смогли бы пережить кризис без больших потерь. Но быть в одной связке с постоянным и экономически сильным партнером всегда полезно. Так что это объединение мы считаем выгодным для обеих сторон. Но в первую очередь это выгодно нашим покупателям, основная часть которых — трудящиеся ММК.

Очевидно, многие горожане заметили, что структура торговли в наших магазинах изменилась в пользу продовольственных товаров. Снижение спроса на бытовую технику, мебель и другие товары длительного пользования было вызвано в основном острой нехваткой денежных средств у населения. Поэтому нам пришлось в оперативном порядке менять ориентиры — открывать новые продовольственные отделы, расширять торговые площади имеющихся, увеличивать количество кассовых аппаратов.

Выручила и безналичная система расчетов за покупки по пластиковым карточкам. Благо, на комбинате уже были такие наработки, да и мы к тому времени вложили немалые средства в развитие системы безналичных расчетов. Как чувствовали, что придут времена и новые кассовые аппараты и пластиковые карточки будут востребованы.

Практически все финансовые

ОРИЕНТИРЫ ПРЕЖНИЕ — СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА МЕТАЛЛУРГОВ

В понедельник, 18 января, начальник управления торговли ОАО «ММК» А. В. Феоктистов и директор АО «Универмаг» Н. К. Третьякова встретились с трудящимися доменного цеха по их просьбе. Они рассказали о состоянии дел в торговле по безналичной системе расчетов, перспективах ее развития, ответили на вопросы доменщиков.



Андрей Феоктистов: «От авралов идем к стабильности»

— Еще свежи в памяти события, связанные с экономическим кризисом, разразившимся в России в августе прошлого года. Вмиг опустели полки магазинов и за всеми товарами выстроились длинные очереди. Остро стала проблема обеспечения трудящихся продуктами питания. Положение усугублялось нехваткой «живых» денег, задержками по выплате зарплат.

Вот на таком, прямо скажем, неблагоприятном фоне по решению руководства ММК пять месяцев назад было организовано управление торговли. Прошло то время, когда, создавая систему снабжения продуктами и промтоварами, взаиморасчетов за их поставки, нам приходилось работать в аварийном режиме. Немало пришлось сделать для совершенствования торговли и оказания услуг по уже действующей на комбинате безналичной форме расчетов — пластиковым карточкам.

Сейчас мы работаем над осуществлением новых задач: расширением ассортимента товаров и услуг, отпускаемых работникам комбината в счет зарплат, созданием разветвленной торговой сети. Этому будет способствовать произо-

средства мы направляли на закупку продуктов питания, что позволило быстро восполнить их запасы, расширить ассортимент и тем самым повысить покупательскую способность горожан. В отношении ценовой политики могу сказать следующее: мы не приблизительно, а довольно точно знаем финансовые возможности наших покупателей. А потому стоит ли накручивать цены, делать неоправданные торговые наценки, которые отпугнут магнитогорцев от прилавков, снизит оборачиваемость денежных средств?

Сейчас на все продовольственные товары цены в магазинах Универмага и «Розторга» одинаковые. Они не намного выше ярмарочных. Но в отличие от коммерсантов мы несем полную ответственность за качество и сохранность реализуемых продуктов. Правда, стоимость некоторых промышленных товаров, закупленных еще «Розторгом», по-прежнему остается высокой. Снижать ее ради раскупаемости мы не намерены: на их приобретение комбинат потратил свои деньги, которые надо возратить без ущерба для экономики.

Как и раньше, особое внимание мы уделяем культуре обслуживания покупателей. Во всех магазинах завезены специальные книги, в которые записываются предложения по улучшению работы. Действуют столы заказов, как и прежде, у нас вы можете воспользоваться услугами швеи.

шедшее объединение магазинов Универмага и «Розторга». Совместные усилия помогут нам выдержать конкуренцию, регулировать цены. До января мы сумели обеспечить магазины практически всем набором продуктов питания, лишив коммерсантов города возможности сыграть на повышении цен в свою пользу, как это произошло в других регионах.

Сейчас по безналичному расчету можно купить практически все необходимое: в 17-ти магазинах — продукты и промышленные товары, в девяти аптеках — лекарства, в центре оптово-розничной торговли — изделия из металлопроката. В строительных подразделениях комбината идет реализация материалов для возведения гаражей, садовых домиков, жилья. В перечне услуг, оказываемых в счет зарплат, — продажа проездных билетов, ГСМ. По 60-70 тысяч рублей ежемесячно уходит по безналичке на детское питание в школы. Положительно решается вопрос о безналичной оплате содержания детей в дошкольных учреждениях. Не снимается с повестки дня проблема квартплаты.

В настоящее время управление торговли полностью закрывает потребности наших магазинов в молочной продукции, обходя конкурентов, пытающихся диктовать свои условия продажи. Рацион кормления дойного стада наших совхозов позволит увеличить поступление продукции молочных ферм и в перспективе.

А вот в результате снижения поголовья скота дела с мясом обстоят хуже. Нам пришлось организовать его закуп в странах СНГ и за рубежом — в Австрии и Польше.

Продолжится работа по реализации товаров по безналичке пенсионерам и работникам бюджетных организаций. Но главная наша забота — обеспечить социальную защиту трудящихся комбината.

В. РЫБАК. Фото Е. РУХМАЛЕВА.

По всем вопросам безналичных расчетов в сфере торговли и услуг, по ценам на товары в магазинах вы можете получить разъяснения в управлении торговли по телефону 35-96-44, 35-95-66.

СЕМЕЙНЫЙ ПОРТРЕТ ММК

Продолжаем публикацию воспоминаний о Феодосии Дионисевиче Воронове, одном из легендарных директоров Магнитки, внесшем огромный вклад в развитие комбината и города. 28 января исполняется 95 лет со дня его рождения. Публикуемые в нашей газете материалы войдут в брошюру, которую сотрудники научно-технического музея ОАО «ММК» посвящают 70-летию Магнитогорска.

После окончания в 1957 году горно-металлургического института вместе со своими однокурсниками Ю. Яковлевым и Г. Лежневым я пришел по распределению в доменный цех комбината. Его начальником был в то время Иван Иванович Сагайдак, которого «старожилы» не только уважали, но и побаивались. Специалисты говорили нам, молодым, что начальник видит дому насквозь. За два-три года я прошел, что называется, «курс молодого бойца»: был рабочим по очистке бункеров, машинистом вагон-весов, горновым, помощником газодувца. При этом меня постоянно привлекали к ремонтным и реконструктивным работам на доменных печах. И не случайно, возможно, уже в 1960 году я был назначен от цеха ответственным на реконструкцию третьей доменной печи. Ее предполагалось выполнить модным тогда методом надвигки нового кожуха домны на старое основание. Работать мне довелось под руководством заместителя начальника управления капитального строительства Александра Ивановича Сиротенко. Бывший мартовенец, поработавший в Китае, он как специалист произвел на меня большое впечатление. К тому же потом выяснилось, что он был с Ф. Вороновым в хороших отношениях.

Строители уже вели на объекте земляные работы, еженедельно об обстановке на реконструкции докладывали директору комбината В.М. Зудину, а по настроению Сиротенко я почувствовал, что мы занимаемся не тем делом. И вот в 1961 году после работы в Челябинском совнархозе на комбинат вновь на должность директора возвращается Ф.Д. Воронов. Моменты, когда работа сводила меня с этим руководителем, мне запомнились на всю жизнь, хотя, конечно, я не

СТРАТЕГ И РЕАЛИСТ

смогу их выстроить сейчас в точной хронологической последовательности. От своих старших товарищей я уже знал, что Воронов как директор уделял особое внимание могучей основе комбината, был реалистом и стратегом, мыслил глобально, никогда не опекал руководителей и специалистов по мелочам, а давал основные направления деятельности. В этом мне довелось убедиться самому.

Звонит как-то референт директора комбината и сообщает, что Сиротенко и мне надо быть у Воронова, чтобы доложить о ходе работ на третьей доменной печи. Сиротенко в тот день, как назло, отсутствовал. Получалось, что придется идти одному. Состояние мое, естественно, дикое. В приемной референт, мужик понимающий, подбодрил меня: «Не тушуйся — и не больше десяти минут...»

За директорским столом сидел, если можно так выразиться, человек-глыба. Помню, никакой важности в кресле, руки — локтями на столе, в пальцах — карандаш. Ответив на мое приветствие, жестом пригласил сесть. Сразу же наклонился на его жгучий взгляд, но тут же почувствовал в этом взгляде доброжелательность. Представления теперь не имею, как я тогда выглядел, помню лишь, как лихорадочно сообщал: три минуты — на общую ситуацию, три минуты — на проектные дела, что останется — на строительные. Но по истечении первых трех минут интерес у Феодосия Дионисевича к моему докладу будто пропал, и он перебил меня вопросом: как идет проектирование по строительству девятой доменной печи? И я, всего-то месяц назад назначенный начальником технического бюро цеха, докладываю, что полученные заявочные спецификации и кое-какая проектная документация. Выслушав это, директор сказал примерно следующее: «Ты третью домбу пока не бросай, но вместе с руководством цеха займись и подготовкой строительства девятой доменной печи».

С каким волнением я только что шел в этот кабинет и каким вдохновенным теперь выходил из него! Тогда впервые я почувствовал себя инженером, и даже, может быть, чего-то стоящим.

Через два-три дня А. Сиротенко довольно весело дает мне задание: кроме информации по третьей доме, подготовить справку по строительству девятой доменной печи. «Идем к дирек-

тору». На этот раз я волновался меньше: с Александром Ивановичем спокойнее. Да и Феодосий Дионисевич со своим старым товарищем по работе был каким-то другим — мне показалось, более доступным, совсем обычным человеком. Разговор на этот раз шел только о девятой доме. Докладывал Александр Иванович. Завершая разговор, директор как-то по-быдленному просто объяснил, что комбинату как воздух нужна девятая доменная. И, обращаясь уже к Сиротенко, сказал: «Давай раскручивай!» Потом, глянув на меня, добавил с отеческой улыбкой: «Помощник у тебя есть».

В те годы средства массовой информации не баловали нас рассказами о директорах, поэтому мы сами стремились познать этих руководителей. Помню, как битком набивался старый цирк, когда Ф.Д. Воронов как член ЦК КПСС, депутат Верховного Совета СССР выступал с докладами после очередного пленума ЦК или сессии парламента. И тут мы видели размах и масштабы государственного мышления нашего директора.

...Когда был определен комплекс девятой доменной печи, руководители цеха И. Сагайдак и Ю. Волков сразу же стали поднимать вопрос о неполноценности и усеченности этого комплекса. Позарез нужны были дополнительная воздушная машина, склад привозных руд, еще две разливочные машины, дополнительная насосная станция. Пуск коксовых батарей № 11—12 был отодвинут на далекую перспективу. Одним словом, набирался большой список объектов, без которых мощнейшую по тем временам доменную печь возводить не было смысла.

Времени до начала строительства комплекса печи практически не оставалось. И вот тут проявилась могучая энергия нашего директора, вхожего во все министерства, Госплан, Совмин... Трудно даже сегодня представить, где Феодосию Дионисевичу пришлось побывать, чтобы все необходимое для комплекса девятой домы «пробить», спроектировать, профинансировать. Ну и, в конечном счете, доменную печь успешно задули с полным комплексом в 1964 году.

Мне всегда интересно было наблюдать за нашим директором. Например, когда Воронов выходил с какого-либо совещания или проходил мимо нас, он, внешне неприсущный, умел одарить всех своим всеохватывающим взглядом. Ни у кого из других руководителей такой теплоты во взгляде я больше не видел.

В. КИЯШКО.