



Определены новые ориентиры

29 марта состоялось годовое собрание акционеров закрытого акционерного общества «Промжилстрой» АО ММК. С отчетом о финансово-хозяйственной деятельности общества выступил здесь генеральный директор Ф. А. Мухаметзянов.

Единогласно утвержден на собрании устав акционерного общества с новыми изменениями и дополнениями, внесенными в соответствии с принятыми законодательными положениями (он публикуется сегодня с некоторыми сокращениями).

Подавляющим большинством голосов избран новый состав наблюдательного совета АО. В него вошли технический директор АО ММК В. Ф. Сарычев, представляющий основного учредителя АО «Промжилстрой», контролирующего основной пакет акций, генеральный директор АО «Промжилстрой» Ф. А. Мухаметзянов, директор АО по финансовым вопросам В. М. Шкут, заместитель генерального директора по техническим вопросам И. А. Служеникин и начальник отдела капитального строительства М. С. Сарваров.

На собрании акционеров был избран новый состав ревизионной комиссии и ее председатель, им стал директор АО по персоналу и социальным программам Б. А. Логинов.

Рассмотрен вопрос о назначении дивидендов за 1995 год. Принято решение их не назначать по обыкновенным акциям, поскольку размер полученной прибыли не позволяет это сделать, а на каждую привилегированную акцию назначить дивиденд в размере 319 процентов, то есть по 3190 рублей на каждую ценную бумагу.

Последним вопросом, рассмотренным на собрании акционеров, было утверждение аудитора для проведения независимых аудиторских проверок. Аудитором АО «Промжилстрой» будет доктор экономических наук Д. И. Вайсман, работающий в институте повышения квалификации.

В июне прошлого года в «Промжилстрой» был создан собственный торговый дом.

Может показаться, что «Промжилстрой» одинк одному копирует структуру АО ММК, но создание этого подразделения продиктовано самой жизнью. Торговый дом призван стать одним из важнейших механизмов, с помощью которого строительное производство следует поставить на рыночные рельсы.

Ведь беда наших строителей, где бы они ни работали, в Магнитке или на БАМе, в Москве или в каком-нибудь Завидове, заключается в том, что они не привыкли считать. Нет, конечно, опытный строитель может сказать, сколько требуется кирпича или железобетона на тот или иной дом, сколько раствора или краски уходит на отделку квартиры. Но мало задумывались создатели, насколько поднимется себестоимость той же квартиры от даже небольшого перерасхода материалов. Поэтому и можно возле каждого выстроенного многоэтажного дома после его сдачи насобирать изрядное количество кирпичей и новехоньких гвоздей, электродов и брошенного железобетона.

Во многом поэтому мы начинаем свою работу с анализа себестоимости выполняемых «Промжилстроем» работ. Известно, что доля материалов, используемых в строительстве, составляет 70 процентов всех затрат. Тем самым мы не только подтвердили необходимость приобретения привычки считать, но и определили направления деятельности торгового дома на длительную перспективу.

Уже и при создании нового структурного подразделения предполагалось, что торговый дом должен будет взять на себя материально-техническое обеспечение строительного производства. Но проведенный анализ себестоимости работ совершенно отчетливо показал, как именно следует заниматься этим важным и хлопотным делом. Выделив из всей сметной стоимости строительства стоимость материалов, мы получили возможность определить предельные цены практически на все основные материалы, используемые на объектах. Это крайне важно было сделать, чтобы специалисты снабжения имели точные ориентиры в обеспечении стройки всем необходимым, но при возможно минимальных затратах.

На сегодняшний день у нас сложилась довольно широкая география приобретения материалов для стройки. Она и складывалась в значительной мере в результате поиска наиболее выгодных для нас вариантов. Но не одна только дешевизна той

Звено в единой цепи

или иной продукции может быть определяющей для заключения сделки с поставщиком. Не зря же издавна купцы говорили, что за морем телушка — полушка, да рубль — перевоз.

И в самом деле. Покупать металлопродукт на Украине, вроде бы, дешевле получается, чем у родного комбината. Однако, если учесть транспортные расходы, то выгоды остается совсем немного. Но тем не менее, некоторые виды металлопродукции мы стараемся покупать, как это ни странно, не на своем комбинате, а у сторонних поставщиков, поскольку к этому вынуждают наши коллеги из торгового дома АО ММК. Дело в том, что, продавая «Промжилстрой» металл, сбытовики комбината закладывают в его цену максимальную рентабельность в 25 процентов. Мы, в свою очередь, вынуждены переносить эту высокую цену на себестоимость своих работ. То есть стремление металлургов получить сиюминутную выгоду от продажи нам проката, возвращается к ним же в виде дорогостоящих квартир в построенных «Промжилстроем» домах. А естественно было бы, пожалуй, если бы и комбинат, и «Промжилстрой», как дочернее акционерное общество совместными усилиями добивались удешевления жилья для всех работников АО ММК.

Обеспечением стройки необходимыми материалами заботы торгового дома не заканчиваются. Для нас столь же важно рациональное использование этих материалов. На это и направлена система жесткого контроля за соблюдением уровня планируемой себестоимости. Контроль этот осуществляется и по физическим объемам используемых материалов, и в их денежном выражении. Как это выглядит на практике?

Вот, скажем, поступила проектно-сметная документация на возведение какого-то жилого дома. Это служит основанием для техотдела в составлении так называемой лимитно-заборной карты. По ней и начинает работать торговый дом. Строители еще и колышка не забili на будущем объекте, а мы уже заказываем, закупает все материалы, начиная с фундаментных блоков и несжимаемого грунта для обратной засыпки, заканчивая гвоздем и раковиной для кухни и ванных комнат.

Приходят строительные организации и начинают свои работы, выбирая постепенно заказанные материалы. Допустим, на

строительство дома предусмотрено по смете 120 тонн металлопродукции. Весь этот объем выдается, конечно, не сразу, а поэтапно, как и надо строителям. Но наступает момент, когда сверх лимита строители вдруг просят еще сколько-то тонн металла. Позвольте, а куда и как вы использовали тот материал, какого вам должно было хватить для завершения дома? Интересные выявляются нередко обстоятельства, когда начинаешь скрупулезно искать ответ на этот вопрос — от элементарной бесхозяйственности и голотовательства до «левых» заработков за счет материалов акционерного общества.

А бюджет «Промжилстроя» составлен с таким напряжением, что выдержать даже малейшие перерасходы материалов он не может. Иначе наши строители вынуждены будут работать просто бесплатно. Вот эту прямую зависимость между экономной работой и благосостоянием каждого промжилстроевца мы и подчеркиваем постоянно жестким контролем за исполнением бюджета, за соблюдением лимитно-заборных карт.

Кроме этой важнейшей задачи материального обеспечения строительного производства, у торгового дома есть две другие главные задачи: сбыт своей, промжилстроевской продукции и продукции, получаемой от других поставщиков, чаще всего по схемам взаимозачета, а также маркетинг, то есть исследование рынков потребления и сбыта. Осуществление первой из этих задач направлено в основном на обеспечение «Промжилстроя», как говорится, «живыми» деньгами, с острой нехваткой которых связаны многие сегодняшние проблемы. А последнюю задачу можно назвать вспомогательной, но от ее успешного выполнения в решающей степени зависит и материальное обеспечение строительного производства, и эффективность продажи продукции. Тесная же взаимосвязанность всех этих трех задач торгового дома со всей жизнедеятельностью «Промжилстроя» дает нам основание чувствовать свою постоянную востребованность на каждом этапе строительного процесса.

А. ИСАКОВ,
директор торгового дома
АО «Промжилстрой».

К новому мышлению

В «Промжилстрое» вышел приказ о переводе заводов «Керамик» и железобетонных изделий на сервисное ремонтное обслуживание оборудования. Это переломное дело для самих заводов проминдустрии стало и первым серьезным испытанием для директора по персоналу и социальным программам Андрея Логинова, человека в «Промжилстрое» нового и еще очень молодого по возрасту.

— На своем собственном опыте все больше убеждаюсь, — говорит Ф. А. Мухаметзянов, — что вопросы управления производством следует рассматривать прежде всего как вопросы управления человеческими ресурсами и способностями, физическими и интеллектуальными возможностями и даже настроением человека. Нам, людям, выросшим на старой идеологии и привыкшим работать по законам командно-административной системы, очень трудно перестроиться, изменить себя. Молодым легче дается выбор новых ориентиров. Понимая это, стараюсь сейчас делать ставку именно на молодые кадры, особенно там, где касается управления людьми. Андрей Логинов как раз их тех молодых руководителей, которым уже сегодня предстоит строить завтрашнюю жизнь «Промжилстроя».

Еще буквально полтора месяца назад А. Логинов возглавлял БОТиЗ доменного цеха. А на новом месте ему сразу пришлось начинать с серьезного дела. «В доменном цехе, — говорит Андрей Борисович, — мне довелось обрабатывать перевод механослужбы на сервисное обслуживание оборудования. Конечно, были там сложности, непонимание и неприятие, но со временем все утвердилось, вошло в привычную колею. Здесь, думаю, будет ничуть не проще, хотя масштабы заводов «Керамик» и железобетонных изделий несравнимы с масштабами доменного цеха ни по объему оборудования, ни по числу ремонтного персонала».

Вот тут прав Андрей Борисович, действительно, вся механослужба завода «Керамик» вместе с дежурными слесарями состоит из 13 человек на заводе железобетонных изделий за состоянием оборудования следят 11 человек. И в производстве «Промжилстроя», конечно, даже не строят иллюзий относительно того, что эти два десятка человек, которых предполагается объединить в отдельную службу, не располагая, кстати,

сколько-нибудь серьезным станочным парком, смогут в полной мере осуществлять сервис обоих заводов.

В идеале, по западным стандартам фирменный сервис строится по такой схеме. Завод заказывает очередной профилактический или капитальный ремонт и составляет вместе с сервисной фирмой ремонтную (дефектную) карту, то есть перечень тех узлов и деталей, какие следует заменить в ходе ремонта. Фирма заранее изготавливает, собирает эти узлы и детали, а во время оговоренной заранее остановки просто заменяет отработавшие свой срок части оборудования новыми или отремонтированными.

В обязанности механослужбы обоих заводов будет входить текущий ремонт и профилактическое обслуживание оборудования. И чем квалифицированнее, чем меньшими силами это будет выполняться, тем выше будет уровень дохода у работников механослужбы. Крупные же, капитальные ремонты оборудования, по всей вероятности, будут заказывать сторонней специализированной организации.

Исполняющий обязанности главного механика завода «Керамик» А. Трубенков говорит, что работники механослужбы пока восприняли нововведение довольно настороженно. Главный механик «Промжилстроя» С. Дробич считает, что это вполне естественная реакция: «Перевод на сервисное обслуживание повышает прежде всего ответственность механослужбы за работоспособность завода, то есть за то, сколько и какого качества будет выдаваться того же кирпича. А к этому мы не привыкли. Теперь придется отвечать за то, что ты сделал и как сделал».

Все сводится к одному: чтобы успешно работать в новых экономических условиях, надо каждому обрести новое экономическое мышление.



Эта 14-этажка в 143-микрорайоне третий по счету монолитный дом, возведенный коллективом прораба Г. С. Ризова. Среди типовых девятиэтажек этот дом выделяется не только «ростом» своим, но и необычной округлостью линий.

От первых двух наших монолитных домов, — рассказывает Григорий Саввович, — этот отличается еще и материалом. При строительстве первых мы использовали тяжелый бетон, а здесь керамзитобетон. Пробуем, взвешиваем, сравниваем, какой материал будет дешевле, какой лучше пойдет.

Работа участка Г. Ризова — это, по сути, непрерывный эксперимент. Чего проще, кажется, собирать привычные блочные и панельные дома. Но где брать деньги на приобретение конструкций и где те производственные мощности, на которых выпускаются блоки? А поднимая стены от фундамента до крыши, заливая опалубку прямо на объекте, строители исключают из технологической цепи целое звено, заводское. Вот здесь и достигается самый главный выигрыш. Не понадобилось ни панелей, ни блоков, а дом возведен.

Богатейший опыт мастера бетонных работ пригодился Г. Ризову в «Промжилстрое» в совершенно новой для него области. Григорий Саввович нашел себя в домостроительном бизнесе. И его мастерство получило высокую международную оценку: он стал обладателем почетного приза «Факел Бермингама».

На снимке нашего фотокорреспондента В. Макаренко Г. Ризов запечатлен рядом с мастером бетонщиков Владимиром Лакиревым, начинавшим этот дом с первого этажа.