



РАБОЧИЙ КВАРТАЛ

ХОЛДИНГ

Отдых или зарплата?

В информации о выполнении колдоговора за первое полугодие и. о. председателя профсоюзного комитета ОАО «ММК-Метиз» Петр Некеров дал подробный анализ всех его разделов.

В этом году на вновь созданные организации завода – ООО «Товары Магнитки» и «Магус» – действие колдоговора было распространено, но вот механизм распространения льгот по нему пока не отработан до конца. Что касается раздела «Взаимные обязательства сторон», то профком озабочен неблагоприятной ситуацией с трудовой дисциплиной в ряде цехов. Есть лишь один путь решения проблемы – жесткий спрос и создание нетерпимой обстановки к нарушителям. Выплата зарплат проводилась своевременно и в полном объеме. За полгода текущего года она выросла до 8783 рублей – на 10,5 процента.

Отмечено, что работников завода стали обеспечивать качественной спецодеждой и спецообувью, средствами коллективной защиты. В цехах отремонтированы сатураторные установки и приобретено десять новых. Но перебор в их обеспечении углекислотой не всегда позволял рабочим горячим участкам и отделений пользоваться газированной водой.

На выполнение технических мероприятий соглашения за первое полугодие было запланировано 4556,5 тысячи рублей, фактически освоено 3769,4 тысячи рублей.

Профком провел два расширенных заседания совместно с исполнительным директором завода и медсанчастью по состоянию заболеваемости за прошлый год и первое полугодие нынешнего года и отмечает устойчивую динамику снижения заболеваемости на заводе на 7,05 процента в случаях и на 14 процентов в днях. Этому способствовали качественная подготовка цехов к работе в осенне-зимний и летний периоды, контроль за соблюдением больничного режима часто и длительно болеющих работников, участие в заводских и цеховых спортивно-оздоровительных мероприятиях, санаторно-курортное оздоровление.

Что касается социальной стороны жизни коллектива, то все работники имели возможность направить детей в оздоровительные лагеря. При полной стоимости путевки 10500 рублей в «Горное устье» и 10000 – в «Уральские зори» работники платили по 2100 и 1500 рублей, остальное компенсировал завод. За счет средств профбюджета малообеспеченным работникам завода профком выделял материальную помощь по 600 рублей на каждого ребенка.

П. Некеров отметил, что в июле сложилась неблагоприятная ситуация с вычетом налога с компенсации завода по стоимости путевок в дома отдыха «Метизники», «Бережки», детские оздоровительные лагеря в связи с отсутствием прибыли на заводе. Вычет был произведен без согласования с профсоюзным комитетом и без информирования работников. Ситуация оказалась очень серьезной, так как у части работников сумма налогового вычета была выше двух тысяч рублей, поэтому некоторые остались не только без зарплат, но и с задолженностью по ней. Профсоюзному комитету совместно с председателем цеховых комитетов пришлось приложить немало усилий, чтобы разрядить создавшуюся ситуацию.

«Чтобы выполнять все намеченное в полном объеме», – заявил в заключение Петр Васильевич, – «необходимы стабильная работа коллектива, увеличение объема продаж и на этой основе получение необходимых средств для решения наших задач».

Женское дело

Женсовет метизно-металлургического завода – организация весьма активная. Особого секрета в этом нет. Просто круг волнующих женщин проблем весьма широк и близок практически каждой: защита материнства и детства, условия труда, организация культурных мероприятий, воспитание детей...

Еще одна причина активности – человеческий фактор. В составе женсовета люди неравнодушные, да еще и наделенные немалой долей организаторского таланта. На протяжении многих лет возглавляет заводской женсовет Татьяна Пристайчук. Впервые ее избрали на эту должность в 1988 году, когда общественные организации в нашей стране были популярны. Потом наступило долгое затишье. С 1997 года женсовет на МММЗ возродился и действует.

Женсовет завода не варится в собственном соку – поддерживает связь с женским движением ММК, участвует в его мероприятиях. Одно из них – зрелищный конкурс «Жемчужина года». Представительницы нашего завода стали его постоянными участницами, а предприятие – спонсором «Жемчужины». Но главные наши заботы – на заводе. Появились дела, которые стали нашей визитной карточкой: праздники для ребят в Международный день защиты детей и в День знаний. Каждый год мы стараемся сделать так, чтобы у этих праздников была своя «изюминка» и чтобы они надолго запомнились ребятишкам. Не оставляем без внимания День матери, проводя красивое торжество, посвященное этому замечательному празднику...

Особое хотелось сказать, что все это стало возможным благодаря поддержке руководства управляющей компании и метизно-металлургического завода. Благодаря шефству профкома, мы встали на ноги и развиваемся. И конечно, не было бы результата, если бы не наш актив – действенный, заинтересованный, особенно директор нашего Дворца Александра Шрамкова, заведующая отделом профкома Людмила Сваровская. Несомненные лидеры женсовета – предшественники. Здесь сложно назвать кого-то отдельно – все замечательные помощники, от них я узнаю, что интересного происходит в цехах, о юбилеях. Именно предшественники приносят ко мне, если работникам нужна помощь.

Пока недостаточное внимание мы уделяем многодетным, неполным, социально неблагополучным, многодетным семьям. Особое место, надеюсь, займет и взаимодействие с женсоветом МКЗ, который возрожден в нынешнем году. У нас – одни проблемы, одни интересы, поэтому перспективы в работе есть...

Светлана ПАНЧЕНКО.

Метание бобов в львиную пасть

Российского производителя продолжают вытеснять с внутреннего рынка

Окончание. Начало на 1-й стр.

У нас же он, по сути, на задворках «большой игры», хотя и фигурирует в официальных сводках в ряду приоритетов. Главе Минэкономразвития, занятому заботами о приватизации всего, что еще не приватизировано, недосуг заниматься малым бизнесом. Ведомство г-на Грефа не раз обещало «усеять» страну (по сути, «выращивания») малых предприятий в условиях государственной поддержки, но дальше деклараций о намерениях пока дело не сдвинулось. На поддержку малых предприятий из федерального бюджета запланировано выделить в нынешнем году 1,5 млрд. рублей. Но это «метание бобов в львиную пасть». Такую сумму и директор департамента госрегулирования в экономике МЭРТ Андрей Шаронов назвал чисто символической.

При такой поддержке малый бизнес «пыхнет» главным образом на один бок – в сторону торговли. Что хорошо заметно и в Магнитке. Фонд поддержки предпринимательства, долг владелицы жалкое существование, де-юре еще как будто живой, но фактически давно приказал долго жить. Центр делового сотрудничества, учрежденный три года назад по решению городского Собрания депутатов с целью создания благоприятных условий для развития малого бизнеса, так и не удалось «запустить». Во всяком случае Виктору Барбанову, президенту городской ассоциации предпринимателей малого и среднего бизнеса, являющейся одним из соучредителей центра, о его деятельности ничего не известно. В области уже запущена третья программа поддержки малого предпринимательства, однако Магнитка из Челябинска на вспомоществование этому сектору практически ничего не пе-

репадет. Чтобы рассчитывать на какую-то помощь из областного центра, нужно как минимум своевременно получать необходимую информацию, но у нас, говорит В. Барбанов, не создано для того соответствующей структуры, а у челябинцев, естественно, нет особого интереса навязывать магнитогорцам полезную информацию. Вот и закружились предприниматели Магнитки на одном освещенном бизнес-процессе: штампуют торговые точки, тогда как давно бы уж совсем не помешало сделать крен в сторону производства. Ибо торговля превратилась в удобную форму промывания того, что зарабатывает ММК.

Недавно на улице Ворошилова открылся новый большой магазин «Техника». Сплошной шик-модерн. Все есть, все на виду и все удобства для покупателя. Но, как и в любом другом подобном магазине, в этом товарном блеске бросается в глаза нищета российского производства товаров народного потребления. Среди изобилия сложной бытовой техники и электроники трудно отыскать что-нибудь с российской маркой. Да и «эсэньевское» тоже. Ну разве что в рядах холодильников заметны изделия из Минска и Липенка. Даже элементарные утюги сплошь из дальнего зарубежья.

Все товарное пространство по всей стране давно забито импорт, для отечественного товара скоро, кажется, и щелочки уже совсем не останется, чтобы прокрасться к покупателю. Так что коммерческое великоколепие служит, в конечном счете, политике окончательного вытеснения российского производителя с внутреннего рынка. На местном уровне этому невозможному противостоять: покупатель выбирает из того, что ему предлагают, а торговля выставляет на продажу то, что берет. Нужны уже большие усилия, чрезвычайные меры правительства для поддержки отечествен-

ного производителя, чтобы он был в состоянии помочь если уж не снижению, то хотя бы стабилизации инфляции, когда бюджетников и других небогатых россиян одарят очередными денежными подаяниями. Да только в верхнем эшелоне чиновников, похоже, мало кто знает, кто считает возможным прислушаться к мнению российских ученых, настаивающих на необходимости насыщения рынка товарами отечественного производства.

Сейчас вот правительство как будто озабочено особыми экономическими зонами, технопарками, привязанными стать центрами развития высоких технологий, научных производств. Но на это нужны немалые средства и годы работы. И не факт еще,



что получится все в «лучшем виде», что чиновники не выпустят опять весь пар в свисток. А крупные металлургические предприятия (градообразующие и эффективные) – сами по себе готовые центры современной экономики, наукоемких производств, являющихся, как отмечалось на состоявшейся в Магнитке три года назад Всероссийской научно-практической конференции металлургических моноспециализированных городов, основой формирования новых, более сложных экономических систем – инфрасистем, инфрафабрик, объединяемых общими потоками товаров, материалов, полуфабрикатов. Магнитка, как и другие моноотраслевые города, нуждается в

развитии малого и среднего бизнеса. И ММК в этом заинтересован. С одной стороны, его к тому побуждает наследственный, с советских времен, патернализм, а с другой – естественный и необходимый в условиях капитализма для самосохранения энтозизм.

Так, может, пришла пора всеерьезно заняться созданием условий для инвестирования малого бизнеса? Ждать милостей от правительства не приходится, взять их у него – вот задача. Чем перечислять в федеральный бюджет очень большую сумму налогов, которые по сути являются огромную массу налогов, которые потом оно заморозит в «безразмерных» резервах, не лучше ли хотя бы часть средств оставлять на месте для благого дела?

То есть в законодательном порядке выжить часть налоговых отчислений на «лягушатники» для предпринимателей – нечто вроде тех же технопарков, но применительно к металлургической конкретике, воспользовавшись для этого авторитетом ассоциации муниципальных образований с градообразующими предприятиями черной металлургии. Между прочим, в докладах участников упомянутой конференции и ее рекомендаций сквозит, по сути, та же мысль. Разве что без «привязки» к особым экономическим зонам и технопаркам, о которых в пору ее проведения президент еще не ставил задачи их создания и развития.

Александр ЮДИН.

Государства погибают тогда, когда перестают отличать дурных от хороших.

Антисфен из Афин

Новое жилье лучшим металлургам

ОТРАСЛЬ

ОАО «Северсталь» презентовало свою жилищную программу стоимостью 42 миллиона долларов. Она рассчитана для труженников череповского меткомбината и принципиально отличается от ипотечного кредитования и других имеющихся сегодня способов приобретения жилья. «Северсталь» берет на себя строительство домов, а по его завершении будет продавать готовые квартиры на льготных условиях. Предусмотрена система скидок и рассрочек.

Обязательное условие участия в этой программе – высокие результаты работы цеха и конкретного сотрудника.

«Северсталь» намерена строить для своих работников жилье трех типов – общежития, рассчитанные на 750 мест, дома малоэтажного типа с одно- и двухкомнатными квартирами и квартиры улучшенной пла-

нировки. В строительство жилья для металлургов планируется вложить 42 миллиона долларов. На эти средства предполагается возвести в Завесинском районе целую микрорайон из 20 жилых домов. Половина из них – жилье малоэтажного типа, еще 10 домов – с квартирами улучшенной планировки. В общей сложности предполагается сдать под ключ около двух тысяч квартир. По мнению руководства «Северсталь», это жилье должно быть вполне по силам металлургам. Максимальная стоимость квадратного метра остается неизменной и составляет 17 тысяч рублей.

По словам директора по кадрам ОАО «Северсталь» Андрея Митюкова: «Каждый работник при заселении должен заплатить 15 процентов от стоимости квартиры. В случае с однокомнатной квартирой эта цифра – 91 тысяча 800 рублей. Сумма немалая, но это единственный однокомнатный платеж, который нужно сделать. Мы предполагаем,

что если человек участвует в соревновании и понимает, что у него есть шансы, то за время соревнования, даже откладывая по 5–7 тысяч, он может эту сумму накопить. Это выгоднее любой другой ипотечной программы, где первоначальный платеж за квартиру составляет примерно 30 процентов. И сама стоимость там совершенно другая. По нашей программе ежемесячный платеж при приобретении малоэтажной однокомнатной квартиры составляет примерно 5420 рублей вместе с коммунальными платежами».

При приобретении квартиры улучшенной планировки первоначальный взнос работника составит 10 процентов от стоимости жилья. Для выплаты остальной суммы металлургу предоставляет кредит на 10 лет. Правда, в отличие от приобретения жилья малоэтажного типа, где кредит беспроцентный, за улучшенную планировку придется доплатить ежегодных 13 процентов.

КОНКУРСЫ

Стали лучшими

На комбинате завершается первый этап конкурса «Лучший молодой рабочий по профессии», посвященного 100-летию со дня рождения Г. Носова.

За право обладать почетным званием соревнуются горняки и металлурги, энергетики и механики, прокатчики и железнодорожники. В кислородно-конвертерном цехе конкурс прошел по пяти ремонтным и технологическим профессиям. Экзаменационные билеты содержали по пять теоретических вопросов, так что каждый конкурсант мог блеснуть знаниями. Правильность ответов оценивала комиссия из главных специалистов цеха под председательством заместителя начальника ККЦ Евгения Кебеко.

К современному рабочему, а большинство у нас имеют высшее образование, требования очень высокие. На конкурсе потребовалось не только продемонстрировать знание технологии, оборудования, техники безопасности, систем менеджмента качества, охраны труда и экологии, но и рассказать о задачах ММК по объемам производства, реконструкции, внедрению новых технологий. Отдельно оценивались практические навыки и мастерство.

Среди ребят со стажем работы от трех лет победили электромонтер Андрей Шведов, слесари-ремонтники из механослужбы – Андрей Котельников, из энергослужбы – Алексей Колбин, у технологов – оператор МНЛЗ Евгений Киселев и развивщик стали Виталий Сидоренко. В старшей подгруппе, со стажем свыше трех лет, лучшими молодыми рабочими ККЦ признаны электромонтер Данис Хакимов, слесари-ремонтники Алексей Запывалов из механослужбы и Максим Иванов из энергослужбы, оператор МНЛЗ Павел Башмаков, развивщик стали Владимир Юровский.

Следующий этап – общекомбинатский – будет проходить в сентябре и октябре.

Марат ЛУКМАНОВ, полномочный представитель молодежи ККЦ.

Марш вальцовщиков

На калибровочном заводе прошел конкурс профессионального мастера вальцовщиков станков холодной прокатки прокатного участка на звание «Лучшая бригада непрерывных прокатных станков».

В каждой бригаде прокатного участка трудятся по семь вальцовщиков. Во главе лучших – первой и второй – старшие вальцовщики, корифей прокатки Николай Ситников и Виктор Шавела. Наставники молодежи с первого дня берут над новичками шефство, делают из них настоящих вальцовщиков. Победителей определили по сумме баллов с учетом таких показателей, как организация рабочего места, соблюдение правил безопасности, среднесменное выполнение норм выработки с начала года, качество работы, теоретическая подготовка.

Знаком коллективу Виктора Шавелы, Анатолия Лаша, Геннадия Тишина, Алексея Никулина, Александра Арефьева, Олега Кунашова, Антона Кашеева, Павла Дуля не поделили своего бригадира; хотя и с небольшим отрывом, но «перледили» победителя прошлого года – коллектив Николая Ситникова.

В номинации «Самый молодой работник», установленной профсоюзным комитетом ОАО «ММК», за лучший ответ по теории отмечен вальцовщик первой бригады Владимир Литвинов.

Маргарита КОСТЮК.

Рынок слияний и поглощений

МЕТАЛЛУРГИЯ

Российские металлурги разогрели рынок слияний и поглощений. Благодаря их активности, объем сделок в Восточной и Центральной Европе вырос в 2,6 раза – до 5,5 миллиарда долларов, констатирует отчет PricewaterhouseCoopers (PwC). А три российских сделки – по продаже акций ММК, «Русала» и Стойленского ГОКа – вошли в число десяти крупнейших в мире, сообщает столпическое «Ведомости».

В топ-10 сделок за 2004 год попали три российских. Крупнейшим в отрасли (17,8 миллиарда долларов) было слияние Ispat International, LNM Holdings и International Steel Group в группу Mittal Steel – мирового производителя стали номер один. Российские достижения начинаются с пятого места – его присудили покупке за 1,7 миллиарда

долларов структурами ОФГ 34 процентов акций ММК в интересах менеджмента комбината. Следом идет приобретение «Базэл» 25 процентов акций «Русала» у Mittalhouse Capital. В PwC оценили эту сделку в 1,5 миллиарда долларов. Десятку замыкает консолидация Стойленского ГОКа за 650 миллионов долларов, которую провел НЛМК.

Среди стран Центральной и Восточной Европы Россия – одна из стран-лидеров. По оценке PwC, в 2004 г. рынок слияний и поглощений в этом регионе вырос в 2,6 раза – до 5,5 миллиарда долларов – именно благодаря России, Украине и Польше. Все три сделки с участием россиян были проведены не без желания компаний расти, а по необходимости, констатирует PwC.

Но эксперты PwC перят, что Россия наряду с Бразилией, Индией и Китаем в ближайшие годы может стать мотором для роста

слияний и поглощений. PwC ждет, что россияне будут вкладывать деньги в сырье – скупать производителей железной руды, угля, меди и глинозема. Президент уже создан: в начале года «Русал» купил 20 процентов акций австралийского производителя глинозема Queensland Alumina за 401 миллион долларов. А крупнейшей остается покупка предпринимателями Алишером Усмановым и Василием Анисимовым 96 процентов акций Михайловского ГОКа и 30 процентов акций «Тулачермета» почти за 2 миллиарда долларов. «Северсталь» купила весной 62 процента акций итальянской Lucchini за 430 миллионов евро. «Евраз» приобрел 75 процентов плюс одна акция итальянского меткомбината Palini e Bertoli (70 миллионов евро с учетом долгов). Осенью в «Евраз» надеются закрыть сделку по покупке чешской Vitkovice за 282 милли-

она долларов. Вдобавок до конца года состоится приватизация «Криворожстали» (стартовая цена – 2 миллиарда долларов) и турецкого Erdemir (может уйти с аукциона за 1–1,5 миллиарда долларов). В обоих конкурсах собираются принять участие и россияне.

Аналитики считают, что российские металлурги реализуют преимущество – избыток средств при низком уровне долга. «После нескольких лет роста спроса и цен на сырье и сталь в отрасли накопился значительный объем свободных средств, который идет на покупку новых активов», – замечает аналитик «Тройки Диалог» Василий Николаев. «К тому же металлурги начали зарабатывать не только на стали, но и на угле и руде», – говорит Александр Пухачев из ОФГ. Алексей Морозов из Brunswick UBS напоминает, что большинство металлургов вышли на максималь-

ные мощности и могут расширяться лишь за счет покупки.

Николаев считает, что для крупных поглощений лучше использовать акции, а не деньги, как в случае с созданием Mittal Steel. «Очень немногие глобальные инвесторы сегодня готовы воспринимать акции российских компаний как валюту, тогда как верхний предел объема сделок, которые можно позволить себе за деньги, ограничен 1,5–2 миллиарда долларов», – считает он. По его мнению, наши металлурги смогут проводить глобальные сделки не ранее чем через 3–5 лет. Сейчас первая пятерка сталелитейных компаний располагает лишь около 5 миллиардов долларов на всех, говорит аналитик «Метропол» Денис Нуштаев. «В одиночку без кредитов они не могут купить даже «Криворожсталь», – отмечает он.

Но металлурги уже решили

свои внутренние задачи, и их тянет за рубеж. Финансовый директор «Евразхолдинга» Павел Татьянин поясняет, что «Евраз» стал покупать активы за границей только сейчас, поскольку был занят консолидацией сырьевых активов и IPO. Зато теперь «Евраз» сфокусировался на поиске новых рынков сбыта своих полу-

продуктов, и так возникли сделки с Palini и Vitkovice, отмечает он. Перед «Русалом» стоит задача нарастить выпуск алюминия почти в два раза – до 5 миллионов тонн в год, а глинозема в 2,5 раза – до 8 миллионов тонн, поэтому компании нужно покупать новые алюминиевые и глиноземные активы, рассказывает представитель «Русала» Вера Курочкина. В «Северсталь» от комментариев отказались. Зато в НЛМК и ММК также признали, что ищут варианты расширения бизнеса за счет покупки новых активов, отмечает «Ведомости».