

КРАСНАЯ НИТЬ

Как-то уж так получилось, что вновь побывать во втором листопрокатном цехе удалось лишь спустя полгода с момента последней встречи с ним. Вероятнее всего именно это — новизна восприятия — позволило острее увидеть изменения, происшедшие здесь. В последнее время коллектив, работая стабильнее, чем раньше, достиг неплохих экономических и качественных показателей, повысил производительность труда, стал работать рентабельно.

Хорошие производственные данные уже не являются единственным и всеохватывающим мерилом широкой разносторонней и многообразной жизни цехового коллектива. Теперь оценка деятельности коллектива учитывает еще и хозяйский, заботливый подход тружеников ко всему, чем располагает и богат цех, их умение и стремление беречь государственное добро. Вот это и было как раз то новое, что появилось в цехе за каких-то шесть месяцев.

«Новое» не следует понимать буквально: мол, вчера ничего не было, а сегодня все есть. В цехе и раньше добивались того, чтобы все труженики заботились об экономии средств. Но лишь известное Письмо ЦК КПСС, Совета Министров СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ, воспринятое всеми с горячим одобрением, заставило коллектив от бесцельных и не всегда продуманных действий перейти к решительной, последовательной и целенаправленной борьбе за соблюдение режима экономии, изыскание дополнительных средств производства. Вскоре после обсуждения этого документа была организована специальная комиссия, которая, заседавшая два раза в неделю, тщательно рассматривала поданные трудящимися предложения. Экономическая деятельность производства стала главной темой бесед на сменно-встречных собраниях. Предложений было много, и все они затрагивали те самые «мелочи», мимо которых, не замечая, проходили годами.

На протяжении пятнадцати лет, например, включение талькирующего агрегата и вытяжного вентилятора было раздельным. Это вело к тому, что, останавливая агрегат, зачастую забывали отключить вытяжной вентилятор. И он работал, пока кому-то не надоело шум. Хотя и маломощный вентилятор, но не он один вхолостую работал — вот и «жгли» энергию. Бригадир трансформаторного участка Анатолий Федорович Саянко предложил сблизить включение агрегата с вентилятором. Пустячное дело, но руки до него не доходили.

Или другой такой же пример. Механик Виктор Дмитриевич Петринин предложил изношенные накладки моталки с трехклетового стана использовать в качестве проводки для агрегата резки. Дело предложил механик стоящее. Раньше использованные накладки выбрасывались, т. е. сдавались как лом цветного металла. Взамен поступали новые дорогостоящие детали и для стана и для агрегата резки. Теперь потребность в цветном металле уменьшилась.

Наряду с пристальным вниманием к мелочам, в цехе не забывают и о крупных технических мероприятиях. И опять-таки во главу угла ставятся прежде всего интересы экономики. Пятьдесят тысяч рублей экономии дала коллективу установка гранитных блоков в травильных ваннах вместо действующих до этого гуммированных роликов. Ролики были цельнокованные, стальные, гуммированные. Резина быстро изнашивалась, а из-за порчи гуммировки выходила из строя стальная основа. Резина — товар дорогой. Поэтому замена роликов (они к тому же были тяжелы) обходилась дорого. Гранитные же блоки практически мало изнашиваются, дешевы.

Сейчас в коллективе делают все необходимое с тем, чтобы планы по рациональному использованию резервов производства и усилению режима экономии успешно претворялись в жизнь. Этой задаче подчиняет свою деятельность и партийная организация цеха во главе с секретарем партбюро Львом Ивановичем Макаровым. Среди разнообразных форм влияния партийной организации на коллектив особо хочется выделить наглядную агитацию.

Наглядная агитация в цехе — своеобразная квинтэссенция тех интересов и надежд, которыми живет коллектив. Для постороннего она еще и отличный путеводитель в сферу этих интересов. О том, что вопросы экономики сейчас в центре внимания тружеников второго листопрокатного, узнаешь лишь только переступишь порог цеха.

У входа — два огромных, ярких, аккуратно выполненных плаката. На одном — сообщение о проходящем Всесоюзном смотре по улучшению использования резервов производства и усилению режима экономии. Другой плакат агитирует трудящихся принять активное участие в конференции на тему «Экономия и бережливость — важнейший фактор повышения эффективности общественного производства». Содержание плакатов лаконично, конкретно, целенаправленно.

Эти важные свойства наглядной агитации придают ей не только острый, злободневный характер, но и способствуют положительному воздействию на рабочих, заставляя их постоянно помнить о том, какие задачи необходимо решать сейчас. И отраднее, что наглядная агитация в цехе, пропагандирующая идею о необходимости беречь средства, искать новые дополнительные резервы производства, свои основные функции выполняет.

Плакаты на эту тему сугубо конкретны. И не только своим содержанием. Они точны прежде всего потому, что их призывы обращены к конкретной группе людей. Для рабочих отделочного отделения или, скажем, прокатного содержания лозунгов различные, так как выполняют рабочие не одни и те же обязанности. Каждый из отделочников теперь знает, что из-за перевода листа во второй сорт они теряют 42 рубля с каждой тонны, а вальцовщики запомнили, что один миллиметр активного слоя вальки стоит 180 рублей. Об этом им как раз и напоминают агитационные плакаты. И те и другие рабочие знают, что требуется от них, что надо делать, чтобы рубль эти сберечь. Ну, а у кого это не получается, тот будет научен. В цехе ни один случай нарушения технологии, никакие производственные потери бесследно не проходят. Потому что понятие «производственное упущение» здесь рассматривается как подрыв цеховой экономики. И эта мысль красной нитью проходит во всех агитационных плакатах.

«Листопрокатчики! Перевод листа по раскрою во II форму снижает стоимость каждой тонны на 20 рублей».

«Вальцовщики! 1 час простоя 3-клетового стана стоит 63 рубля. Добьемся сокращения простоя на стане!».

«Тов. шлифовщики! Помните, что рабочий валок 3-клетового стана стоит 2500 рублей, а рабочий валок реверсивного стана — 350 рублей. Берегите вальки!».

Направленность плакатов к конкретной аудитории, соответствие их содержания главной задаче работы коллектива, яркий внешний вид — все это и делает наглядную агитацию действенной, злободневной и полезной.

Партийное бюро цеха сумело правильно, умно использовать силу наглядной агитации для достижения основной цели — широкого вовлечения трудящихся в борьбу за экономию средств производства, на поиск дополнительных резервов.

В. КУЧЕР.



Коллектив кроватного цеха, выпускающий продукцию для нужд населения страны, с каждым годом улучшает качество и увеличивает количество изделий.

НА СНИМКЕ: одна из передовых тружениц цеха слесарь-сборщик ромбических секций Ева Григорьевна ГОРЯЙНОВА. Она ежемесячно выполняет полторы нормы.

Фото Н. Нестеренко.

ОБ ОТНОШЕНИИ К РАБОТЕ СВОЕ МНЕНИЕ ВЫСКАЗЫВАЕТ ПРИЗЕР КОНКУРСА МОЛОДЫХ

ТРИ ГОДА В ЦЕХЕ

Анатолий Торопов работает в электроремонтном цехе. Он электрослесарь. За три года работы в цехе с третьего разряда поднялся до пятого. Анатолий дважды участвовал в общекомбинатском конкурсе электрослесарей. В 1969 году он занял первое место, в 1970 — второе.

Наш корреспондент задал Анатолию Торопову несколько вопросов.

— Что помогло тебе стать победителем общекомбинатского конкурса молодых электрослесарей в 1969 году?

— Во-первых, стремление к победе, ведь это соревнование. И, конечно, надо хорошо знать все особенности своего ремесла, иметь определенные навыки в работе. На конкурсе учитывается и качество работы, и время, затраченное на ее выполнение. Поэтому, как говорят, торопиться надо было медленно. Желание поскорее выполнить задание не должно было

мешать вниманию и тщательности в работе.

— Чем объяснить то, что в этом году ты уступил первенство, заняв второе место в конкурсе?

— Это не говорит о том, что я стал хуже работать или случилась вдруг остановка. Ведь ребята, участвовавшие в конкурсе в прошлом году, тоже чего-то добились за время между конкурсами и в чем-то превзошли меня.

— Анатолий, влияет ли на результаты конкурса отношение к работе его участников?

— Разумеется, влияет. Надо только разобраться, о каком отношении идет речь. Работу можно любить, вернее, любить свою специальность. И это не замедлит сказаться на деле. Мне моя специальность нравится, но я хотел бы работать в ином плане — исследовательском. Была у меня возможность перейти на такую работу, но этой осенью я призываюсь на

службу в армию. Только что разве после службы. Тогда и в институт поступать буду.

Но это не значит, что я должен работать с холодком, лишь бы как. Это наш долг — работать, и потому не должно быть никаких отговорок.

Недавно в нашем механосборочном произошло разделение операции на сборку и устранение различных неполадок в механизмах. Теперь мехремонт уделяется больше внимания, производительнее работают сборщики, качественней выполняется ремонт. Раньше он производился по ходу сборки, теперь же части машин не поступают на сборку до тех пор, пока не будут тщательно проверены и в случае надобности отремонтированы. Вместе с двумя другими слесарями я занимаюсь мехремонтном. Ответственность на нас лежит большая. Так неужели работа, доверенная нам, должна быть выполнена хуже лишь потому, что она, может, не совсем устраивает нас? Это несерьезно.

ОТЛАГАТЕЛЬСТВА

Безвыходных положений, как известно, в жизни не существует. Всякое дело, каким бы ни казалось оно трудным, поддается, в конце концов, положительному решению. Иных мнений здесь быть не может. Другой вопрос — всегда ли, найдя верный выход из трудной ситуации, способны мы активно действовать ради достижения поставленной цели?

На протяжении многих лет огромный коллектив комбината лихорадит одна и та же болезнь: бытовые травмы. Из-за этого мы несем колоссальные убытки. Нам известно, что это за убытки, мы также хорошо знаем, почему происходит несчаст-

ствие в быту. Среди прочих причин, вызывающих потери рабочего времени, мы особо выделяем пьянство — как основное исходное положение многих бытовых травм. Потому что около половины общего количества травм совершается в алкогольном опьянении. А общее число травм поразительно высоко. И так происходит из года в год. За девять месяцев текущего года произошло 1596 несчастных случаев в семьях наших рабочих. Это 1596 людей, молодых и «в возрасте», мужчин и женщин, потерявших на некоторое время способность трудиться, приносить обществу пользу. Иными словами, в течение

этого года мы потеряли 40 тысяч человеко-дней, т. е. не работало примерно 180 человек в течение года. Шутка ли — 180 человек! Целая смена крупного цеха комбината была не у дел. В прошлом году за такое же время несчастных случаев было еще больше.

Все это настолько серьезно, что борьба против бытового травматизма, в особенности вызванного алкогольным опьянением, должна стать основной наравне с борьбой за сверхплановую прибыль. И вот тут-то чрезвычайно важно всесторонне обдумать, наметить и разумно применить на местах наиболее эффективные варианты этой борьбы. Че-