

МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛ



Газета акционерного общества «Магнитогорский металлургический комбинат»

ЧЕТВЕРГ
30 марта
1995 года

№ 59—60
(8992—8993)

Цена договорная

Газета выходит
с 5 мая 1935 года



Анатолий Васильевич ДЕНИСЕНКО, которого вы видите на снимке, работает у самого сердца стана 2000 — оператором центрального поста чистовой группы клетей. А до пуска цеха был оператором в ЛПЦ-8. Успешно осваивает новое оборудование, вносит достойный вклад в прокатку качественной стали.

Фото В. МАКАРЕНКО.

«Пять баллов Магнитке...»

Фраза, вынесенная в заголовок, оказалась самой краткой в книге отзывов посетителей выставки-продажи «АО ММК-95», которая работает в легкоатлетическом маче.

На лицах же посетителей — гостей из других городов и различных стран СНГ можно было прочесть закономерное восхищение и уважение: мол, Магнитка и в прежние времена была флагманом!

А вот свои, магнитогорцы, откровенно делали «круглые глаза»: неужели все это делает комбинат?

Выставка стала своего рода откровением и по форме, и по содержанию. Но что-то для рядового посетителя все же осталось «за кадром». Об этом наша беседа с начальником отдела научно-технической информации АО ММК А. М. ЛАПИНЫМ.

— Александр Максимович, металлургический комбинат часто участвует в различных выставках. Но свою — и сразу такую масштабную — организовал впервые. Была какая-то предварительная работа?

— Конечно, работал созданный оргкомитет под председательством первого заместителя генерального директора В. Рашинова. Цели получили задания подготовить выставочную продукцию. Эскиз выставки с офисами для каждого подразделения разрабатывался с заданной целью: выгодно и эстетично показать подготовленные образцы. Для этого в оформлении использовались цветы, разноцветные шары, художественные полотна из картинной галереи, которые можно было купить.

— Голубой настил, хромированные стойки — все это входило в комплект оборудования?

— Да, и также оборудование информ-центра, располагающегося в середине выставочной площадки, все это — составляющие выставочного оборудования высочайшего международного класса.

Комбинат приобрел его у немецкой фирмы «Филипп-Систем».

— Знаю, что времени на подготовку экспозиции было очень мало: с момента подписания директором приказа до открытия выставки-продажи прошло два с половиной месяца. Как можно было уложиться в такие сроки?

— Во-первых, подготовкой выставки занимались руководители уровня заместителей гендиректора: В. Рашинов, А. Морозов, М. Сафронов. Возникающие проблемы решались оперативно. Большую помощь оказали представители Физ «Магнит» и легкоатлетического манежа. Во-вторых, хочу сказать большое спасибо начальнику ГОПа А. Алекину, начальнику ЛПЦ-5 А. Антипенко, начальнику ЦАПа Г. Шнаккеру, директору Энергокомбината Р. Ганееву, директору «Соцбыткультсервис» М. Петрову... Как только пришло оборудование, они, как говорится, по первому сигналу прислали сюда бригады, которые разгружали, монтировали, укладывали настил. Работали непрерывно три суток... Особую благодарность хочу выразить рабочим ЦРМО-1. Они под руководством заместителя начальника цеха В. Забродского великолепно подготовили образцы металлопродукции для выставки.

— И все же — мало организовать выставку: как сделать, чтобы о ней узнали?

— Рекламные щиты, ли афиши, надеюсь, магнитогорцы видели на улицах. Но во многом лицо выставки определяет печатная и сувенирная продукция. Был подготовлен и отпечатан каталог выставки. Отдельно на трех языках — проспекты «Сортамент прокатной продукции». Есть красочные проспекты о комбинате. Специальные значки сделали умельцы АО «Эмаль». За короткое время удалось договориться с московской фирмой «Интерпласт» об изготовлении полиэтиленовых па-

кетов со знаком «АО ММК». Все это распространяется в информационном центре выставки.

— Александр Максимович, понимаю, что сколько бы мы ни говорили, настоящее впечатление от выставки можно получить только при ее посещении. И все же, приведите несколько цифровых данных...

— На выставке 35 офисов. Самая большая площадь занята АО «ТНП». Здесь оформлены жилая комната, спальня, кухня, гостиная. Прекрасная мебель! Всего представлено более 6 тысяч образцов, 4 макета, 90 планштов. В выставочных офисах можно посмотреть множество рекламных видеороликов «о жизни» различных производств.

— А какие итоги уже можно подвести?

— За двадцать дней выставку посетили около 20 тысяч человек. Это горожане, гости из Челябинска, Череповца, Удмуртии, Киргизии, Узбекистана, Белоруссии, Китая...

— А что можно сказать о заключенных договорах?

— На данный момент мясоперерабатывающий комплекс и отдел лечебно-оздоровительных учреждений подписали каждый около десятка договоров. Представители РСУ заключили сделок на 2,5 миллиона рублей, ЦАП — на 25 миллионов рублей. Естественно, большим спросом пользуется металлопродукция.

— Эта выставка, по-моему, просто уникальная. Здесь интересно побывать даже с чисто познавательной точки зрения...

— Согласен. Пользуясь случаем, приглашаю на нее горожан и, в первую очередь, молодежь: школьников, учащихся ПТУ, студентов техникумов и вузов. Выставка работает ежедневно с 10 до 17 часов, кроме воскресенья. Вход свободный.

Беседовала Т. ФАТИНА.

Областной арбитражный суд признал итоги аукциона по продаже акций АО ММК недействительными

По сообщению прокурора области Геннадия Лихачева, областной арбитражный суд полностью удовлетворил его иск и признал аукцион по продаже акций АО ММК, состоявшийся 5 декабря прошлого года, и договор купли-продажи этих акций недействительным.

ПАПА, МАМА, Я - РЕКЛАМНАЯ СЕМЬЯ

Семья Городковых

СЕРИЯ ПЕРВАЯ

Живёт обычная семья: отец, мать, сын, невестка, внук и бабушка. Тесновато живут, но дружно.



Володя: Конечно, вам, до сих пор вспоминающим детство в бараке и коммунальной квартире, трудно понять нас с Лидой...

Светлана Ивановна: Понять-то мы можем, но где взять денег?

Лидя: Ради квартиры можно во многом себе отказать. Тем более, что в «РабиКоме», где побывал Володя, цена квадратного метра — самая дешёвая в городе.

Павел Петрович: Конечно, отказывайте себе во всём, чтобы уехать из нашей квартиры в хорошем районе куда-то к чёрту на кулички, в первую попавшуюся панельную коробку!

Володя: В «РабиКоме» создаётся риэлтерская фирма. Её работники будут специально подбирать квартиры по вкусу заказчика — в разных районах города, различной комфортности. И путём обмена...

Павел Петрович: На что менять-то будут?

Володя: «РабиКом» строит сейчас дома в Магнитогорске. Вот квартиры в этих домах и будут служить при желании заказчика обменным фондом.

Светлана Ивановна: Осталось одно — найти деньги. Думаю, в них-то всё и упрётся.

Володя: Во-первых, взносы делаются постепенно, жильё можно покупать частями. А во-вторых, есть ещё одна возможность...

Инвестиционно-финансовая группа «РАБИКОМ».
МАГНИТОГОРСК, пр. Ленина, 38 (здание МГМИ, Южный вход). Телефон: 32-85-39

Семья Городковых ждёт рекламных предложений!
телефон: (3512) 36-65-25, 36-65-28