

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Экспериментальная сварка завершилась тем, что, побросав обычные электроды, которыми десятилетиями вели сварочные работы, сварщики заявили, что «шведскими» работать куда как лучше. Наверное, не существует оценки более высокой, чем выбор специалистов, которые уж в чем другом, а в электродах знают толк...

Еще одна строчка в биографии ММК: в июле 2001 пущен в эксплуатацию комплекс оборудования по производству электродов европейского качества. Менее года потребовалось комбинату и его деловому партнеру в этом проекте, шведской фирме «Эсаб», чтобы изготовить, привезти, установить, смонтировать и запустить в работу, — без преувеличения скажем, — целый завод. И еще чуть-чуть времени, чтобы отладить это сложное, сравнимое с фармацевтическим производство.

Первые деловые контакты ММК с фирмой «Эсаб» (ESAB) состоялись в апреле 1999 года, когда генеральный директор Виктор Рашников в Москве встретился с ее представителями. Этот разговор послужил позитивной основой дальнейшего обсуждения проекта, результатом которого стало подписание 30 июня 2000 года контракта на поставку оборудования для производства электродов.

Но до этого нужно было утвердиться в правильном выборе партнера. Фирма «Эсаб» предложила наиболее оптимальные условия осуществления проекта — по составу и цене оборудования. Она гарантировала свое участие в его установке и контроле его дальнейшей эксплуатации. Она взяла на себя заботы по доставке оборудования из Гетеборга в Магнитку, по подготовке специалистов, которые будут обслуживать это оборудование.

Выбор ММК оказался верным. В предельно короткие, немислимые для российской действительности сроки шведы изготовили, смонтировали все необходимое оборудование, автопоездами через всю Европу вглубь России доставили его на Урал, в течение полутора лет вели шеф-монтаж. Ни один узел, ни единый болт не был закручен без того, чтобы «эсабовцы» не проконтролировали операцию, не убедились, что все сделано по-шведски, «сделано с умом».

Что мы видим сегодня в цехе стеновых панелей? Настоящий, реально существующий завод XXI века — полный комплекс оборудования для производства электродов. Ведущие специалисты ММК, побывавшие во многих странах и повидавшие многие производства, уверяют: подобное видели разве что в Японии.

Начальнику цеха стеновых панелей Александру Монахову, который «вынырнул» проект от самой его задумки, я задавала самые с моей точки зрения «неудобные» вопросы, руководствуясь тем, что ответы на них интересны магнитогорцам.

— Александр Юрьевич, в России много электродных заводов...

— В Череповце производство — 60 тысяч тонн электродов в год, в Орле рассчитано на такой же объем выпускаемой продукции. Есть и в Магнитогорске...

— Тем более. Зачем в нашем городе строить еще один завод сварочных материалов?

— Это как будто у человека спрашивают: зачем ты покупаешь новую машину «Мерседес», если у соседа есть горбатый «Запорожец»?... Производство МММЗ, пущенное в эксплуатацию в 1949 году в бывших автомобильных боксах, морально и физически устарело, многие узлы агрегатов — самодельные. Автоматики — ноль. Упаковка — враную. Качество продукции и товарный вид — известные.

— Между тем, проблема обеспечения уральских металлургических предприятий качественными электродами существует давно.

— Еще в 1990 году Совет Министров СССР принял решение о строительстве в Магнитогорске, на ММЗ, нового большого цеха, производительностью 32 тысячи тонн электродов в год. Потому что в металлургическом краю, где работает огромное количество промышленных предприятий и активно ведется строительство, электрод — тоже в определенном смысле «хлеб». Тогда даже было выделе-

но 200 миллионов инвалютных рублей на покупку оборудования у той же фирмы «Эсаб». Катаклизмы, которые произошли в начале 90-х, не позволили создать новое производство. Сегодня мы возвращаем нашему городу то, что по независимости от него обстоятельствам было утеряно. Цех стеновых панелей был готовой производственной площадкой, перспективной, оптимальной по площади и с точки зрения возможностей проведения коммуникаций. За год мы получили производительное, мало-

вания мирового рынка. Продолжающееся участие «Эсаба» во всех стадиях реализации проекта гарантирует качество электродов.

— А сбыт-то будет? Все же производство немаленькое — 14 тысяч тонн электродов в год.

— Прежде чем приступить к воплощению проекта, возможности реализации были просчитаны. Генеральным директором ОАО «ММК» Виктором Филипповичем Рашниковым перед нами поставлено несколько задач. Во-первых, закрыть все потре-

бительный интерес у специалистов и потенциальных потребителей и стал своеобразной презентацией нового производства ММК. Есть у нас и стратегические преимущества — наличие собственного высококачественного металла...

— К его качеству как раз и были претензии у потребителей...

— Химический состав сварочного металла ММК всегда был хорошим. А овалность и большой слой окалины действительно были хроническими болезнями нашего сортового метал-

— Александр Юрьевич, при всем, что вы просчитывали каждый шаг... Что было самым неожиданным в ходе реализации проекта?

— Невероятное количество скептиков, которые за спиной шептались: нужно ли все это?.. Кстати, нечто подобное происходило и со станом Kocks. В моем случае — было решено дать огромному производству ММК качественно новые сварочные материалы, отлично обустроенные рабочие места, деньги в копилку комбината и хорошую зарплату работникам производства. В другом случае — в условиях старого сортопрокатного цеха, на месте стана, который уже не работал, найти и поставить такой агрегат, который «вписался» бы в действующее производство и выпускал катанку нового уровня качества. Самое удивительное, что других проектов глубокой переработки металла у скептиков было не густо. А проекты, электродный и мелкосортного стана Kocks, четко вписывались в стратегическую программу глубокой переработки металла и были решительно поддержаны руководством комбината.

— Говорят, будь внимателен к оппонентам, они лучше соратников подскажут слабые места...

— А вот это верно! Остро и вовремя заданные вопросы, все их «зацепы» позволяли находить оригинальные решения. Отвечая скептикам, мы отвечали на эти вопросы и себе.

— Проект состоялся, потому что «дело правое», или хватило настойчивости и упорства?

— Полагаю, и то, и другое. К сожалению много здравых идей не были воплощены именно в силу того, что их авторы отступили, не сумели «держать удар». Провозгласить идею глубокой переработки — мало. Нужно определить перечень важных проектов, решить вопросы финансирования и осуществлять их, не отступая, все время доказывать эффективность проекта. Вот только тогда сомневающаяся сторона и не задает.

— Что поддерживало ваш коллектив все эти трудные месяцы?

— Прежде всего, слаженная и энергичная работа всех служб комбината, которые решили сложные проблемы развития цеха. Наш коллектив формировался в ходе реализации проекта. И родилась великодушная формула: «Мы обречены на успех. У нас просто нет другого выхода». Полгода 150 человек цеха практически без выходных решали трудную, почти невыполнимую задачу. Те же шведы говорили, что за год ввести такое производство невозможно. Мы удивили не только их. И сегодня, когда коллектив работает в прекрасном цехе, на современном оборудовании, по самой совершенной на данный момент мировой технологии, мы видим, как затраченные усилия приносят позитивные плоды. «Вас не ждут на рынке», — говорили нам еще полгода назад. Теперь мы уверены: новая продукция привлечет потребителей и качеством, и ценой.

— Оборудование пустили, сказали «уф!», и теперь можно спокойно работать?

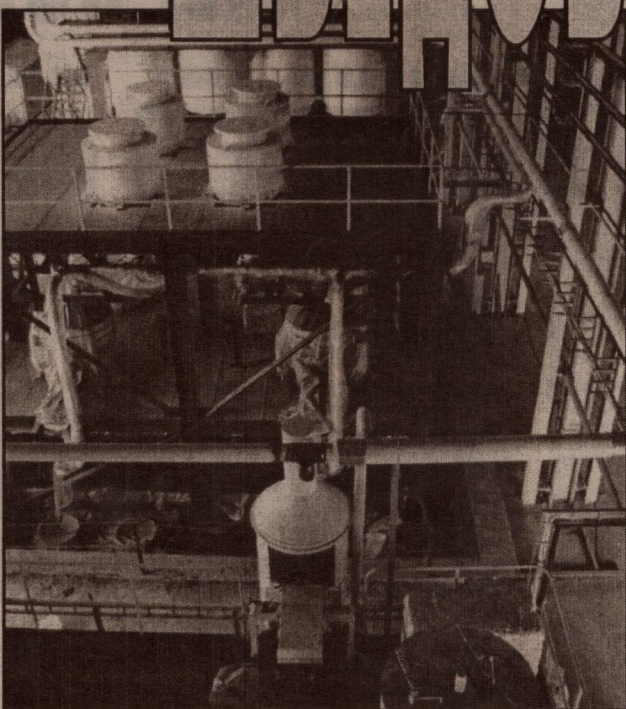
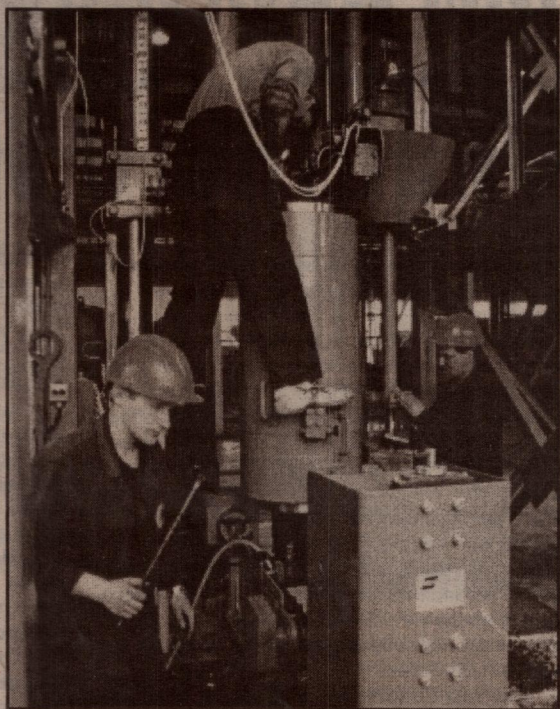
— Ну да! Все только начинается. Уже в этом году будет еще пять поставок оборудования по «электродному проекту». Пустим еще две самостоятельные линии, которые будут выпускать электроды по сложным сплавам, по чугуну, нержавеющей. Это — самый «сливочный» и самый рентабельный электрод. Более того, если все удачно сложится, то мы получим в этом году из Алма-Аты стан для производства порошковой проволоки для внепечной обработки чугуна и стали, с помощью которой на агрегатах доводки можно улучшать качество металла — регулировать содержание углерода, вводить легирующие элементы и так далее. Сейчас готовится программа развития производственной площадки цеха, а здесь 8 гектаров, на 2002-2003 год. Уже сегодня надо говорить о поставке в цех линии по производству порошковой проволоки для сварки и наплавки крупных деталей агрегатов, включая прокатные валки. Живя столь напряженной жизнью, специалисты и рабочие цеха готовят еще более интересные проекты в деле развития и реализации перспективных программ ММК.

Светлана КАРЯГИНА.

Фото Андрея СЕРЕБРЯКОВА.

ВОПРЕКИ ПРОГНОЗАМ ШВЕДОВ

Когда в конце мая в цехе стеновых панелей была получена пробная партия электродов, сварщики нескольких строительных организаций, которые работали в это время в цехе, захотели взять образцы продукции «на пробу». Строителям не терпелось. Они видели процесс доставки, монтажа и опробования оборудования, слышали на площадке шведскую и английскую речь попеременно с русской — им был интересен результат.



людное, высшего уровня автоматизации и технической мысли оборудование. Металл для стержней — комбинатский. Компоненты для обмазки? Ферромарганец, мрамор, тальк, рутин... Они всегда присутствовали в технологической цепочке ММК. Их поставка — давно налаженный, стабильный процесс.

— Для контроля качества электродов, а это сложный продукт химии и металлургии, нужна хорошая лаборатория.

— Она уже строится. Продукция будет испытываться по всем параметрам международной сертификации. Каждый электрод у нас — маркированный, как положено по требо-

ности комбината в электродной продукции — от рядовых марок электродов до самых экзотических. Во-вторых, занять свою нишу на отечественном рынке. И в-третьих, важно войти с новым электродом в экспортную программу ММК, ведь мировая цена тонны электродов рядовых марок от двух тысяч долларов и выше. Сегодня коммерческие службы комбината готовят программу энергичных действий по продвижению на рынок нового товара комбината. Кстати, в июне в Орле прошла II международная конференция по сварочным материалам стран СНГ. Мой доклад о производстве электродов на ММК, прозвучавший в ходе конференции, вызвал ог-

ла. Ввод в эксплуатацию стана фирмы Kocks радикально излечил магнитогорскую катанку от этих болезней. Так вот, наличие хорошего металла, все действующие комбинатские схемы — снабжение компонентами, электротехникой и так далее — делают наши электроды привлекательными по цене и качеству. Наши конкуренты уже сегодня признают это.

— Как быстро окупятся затраты на новое производство?

— По бизнес-плану — за три года. Но нынешние прикидки говорят, что если мы сможем быстро перейти на специальные марки электродов, то срок окупаемости значительно сократится.