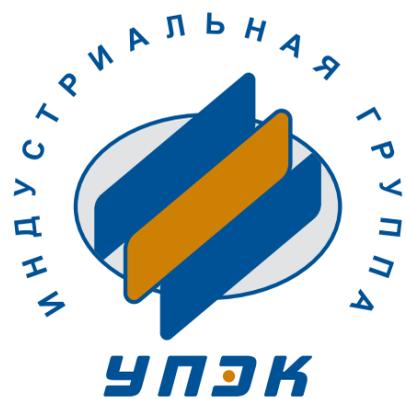


НАШ



УПЭК

**ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!**

Конец зимы и начало весны — время двух замечательных праздников: 23 февраля — День защитника Отечества, 8 Марта — Международный женский день. Это время, когда мы вспоминаем, что те, кто рядом с нами, — не просто сотрудники, а МУЖЧИНЫ и ЖЕНЩИНЫ. Каждый год мы готовимся подарить окружающим в эти дни немного романтики. И мы ждем, что коллеги тоже привнесут в нашу жизнь небудничное тепло — слова понимания и уважения, цветы и улыбки.

Поздравляем всех! Пусть в нашей жизни будут радость, удача, дружба и любовь!

Когда вода Всемирного потопа
Вернулась вновь в границы берегов,
Из пены уходящего потока
На сушу тихо выбралась Любовь.
И растворилась в воздухе до срока,
А срока было сорок сороков.

И чудачки — еще такие есть —
Вдыхают полной грудью эту смесь
И ни наград не жаут, ни наказанья,
И, думая, что дышат просто так,
Они внезапно попадают в такт
Такого же неровного дыхания.

Только чувству, словно кораблю,
Долго оставаться на плаву,
Прежде, чем узнать, что «я люблю» —
То же, что «дышу» или «живу».

Владимир Высоцкий

Тема номера

Шаг в будущее

30 января, в день годовщины со дня образования УПЭК, на Харьковском подшипниковом состоялось торжественное открытие первой очереди инвестиционного проекта — цеха горячей штамповки. Таким образом завод завершил семилетний марафон по созданию нового производства подшипниковых компонентов. Этот проект является частью глобальной стратегии индустриальной группы УПЭК по созданию на ХАРП производства узлов для автомобилестроения и знаменует выход предприятия в принципиально новый сегмент авторынка — продукции премиум-класса.

Инновационный прорыв

Открытие на ХАРП новых мощностей, безусловно, стало знаменательным событием не только в жизни завода, но и подшипниковой отрасли в целом, подчеркнул в своем выступлении на торжественном митинге по случаю презентации инвестпроекта президент межреспубликанского концерна (МРК) «Подшипник» **Юрий БУБНОВ**.

И дело не столько в масштабах инвестиционного проекта — в пределах СНГ он является одним из крупнейших в отрасли — сколько в исключительности самого комплекса. На территории стран бывшего социалистического лагеря производств подобного уровня не существует, а в мире их буквально можно пересчитать по пальцам.

Например, отжиговая линия производства польско-американской компании Elterma S.A. в такой конфигурации является единственной на территории СНГ. По словам главного металлурга ХАРП **Юрия ПРОЦЕНКО**, при отжиге этот агрегат способен выдерживать заданный специалистами температурный режим с минимальной погрешностью, обеспечивая при этом равномерный прогрев детали. После нагрева деталь проходит регулируемое охлаждение в девяти температурных зонах со скоростью охлаждения в пределах 3,5 градусов в час. Такая технология позволяет добиться качества заготовок, а следовательно, и долговечности подшипников, не достижимых прежде на постсоветском пространстве.

Автоматические кузнечные линии горячей штамповки усилиев 1500 и 800 тонн были изготовлены заводом «Тяжпрессмаш» (Рязань, Россия) по техническому заданию специалистов ХАРП и технического управления УПЭК. В основе задания лежат технологии, применяемые компаниями, которые являются мировыми лидерами в производстве такого оборудования.

осуществлялись при активной поддержке профильных институтов и значительных финансовых вливаниях со стороны государства. Со времен независимости Украины о подобных инвестициях в кабинетах минпромполитики Украины даже не помышляли. Не спешил вкладывать в развитие предприятий и крупный частный бизнес, хлынувший на волне приватизации в отрасль.

В начале 2000-х УПЭК стал одной из первых в Украине частных машиностроительных компаний, которая подошла к советскому машиностроительному наследству не с позиций временщика, отжимающего с истощенных предприятий «последние соки», а как рачительный хозяин, который стремится заложить прочный фундамент в основу своего дома.

Для индустриальной группы УПЭК такой основой стало создание так называемых базовых технологий. Примером такого подхода может служить инвестиционный проект на ХАРП. Его запуск — первый этап глобального проекта УПЭК по созданию производства автомобильных узлов для автомобилестроения. Планируется, что помимо заготовок колец подшипников ЦГШ в ближайшей перспективе будет выпускать и такие сложные детали, как фланцевые кольца ступичных узлов легковых автомобилей.

Перспективность такого вектора развития — аксиома, не требующая доказательств. «В условиях включения

рынка СНГ в глобальный выигрывает тот, кто сможет предложить партнерам наукоемкие инженерные решения, основанные на высоких технологиях, — говорит директор управления стратегических проектов **Константин ВИНУКОВ**. — И тот, кто еще вчера был в лидерах, уже завтра может оказаться в аутсайдерах, если не будет опережать рынок своими разработками».

История вопроса

Между тем на старте инвестиционного проекта в него мало кто верил. Создать передовое производство «на руинах» термообручного цеха станкостроительного завода, который тогда только вошел в УПЭК, казалось невозможным. «Это был участок, захламленный грудой десятки лет не работающего оборудования. С разобранными рамами и просветами в крыше. Вокруг — горы мусора и заросли деревьев, — вспоминает в одном из интервью главный идеолог этого проекта, президент УПЭК **Анатолий ГИРШФЕЛЬД**.

Проект держался на энтузиазме группы специалистов, которые буквально жили этой идеей. Это технический директор УПЭК Виктор Третьяков, директор ХАРП по развитию Сергей Гнздилов, главный металлург ХАРП Юрий Проценко, технический директор ХАРП Иван Плетнев, советник исполнительного директора УПЭК Игорь Середа, директор управления стратегических проектов Константин Винокуров, технический директор ЛКМЗ Василий Черномаз (до июня 2007 года — зам. технического директора ХАРП по инвестиционному проекту).

С 2001 года вокруг цеха была построена новая инфраструктура: начиная от железнодорожной ветки и заканчивая электроподстанцией мощностью 25 МВт, сетями по очистке промышленных стоков. Здание отреставрировано и является сегодня одним из лучших среди цехов подшипникового завода.

Однако всего этого могло и не быть. С началом в 2004 году экспансии дешевой китайской подшипниковой продукции инвестпроект рисковал оказаться в безнадежных. Поскольку был направлен на шариковую номенклатуру для сельхозмашиностроения, которая теперь активно поставлялась из КНР. Рынок охотно потреблял низкопробную продукцию. Ресурс качества и, следовательно, более высокой цены, который был заложен в проекте, утратил актуальность.

Пресса о нас

Оценка успеха

Всеукраинский деловой журнал «Статус. Экономические известия» составил рейтинг самых популярных и влиятельных харьковчан. Президент УПЭК Анатолий ГИРШФЕЛЬД в рамках этого исследования признан «Бизнесменом года». Из материалов журнала:

«Большинство читателей журнала «Статус» (65,4%) считает, что титул бизнесмена года заслужил тот, кто создал наибольшее количество рабочих мест.

Масштабы деятельности индустриальной группы УПЭК, президентом которой является Анатолий Гиршфельд, затрагивают интересы огромного количества людей. Будучи производственным лидером Харьковского региона, УПЭК является крупнейшим в городе работодателем и одним из крупнейших налогоплательщиков. На предприятиях индустриальной группы работают свыше 10 тыс. человек.

В 2007 году почти все предприятия индустриальной группы нарастили объемы производства. Кроме того, в прошлом году компания совершила сделку по продаже банка «Факториал», что позволило привлечь в Харьковскую область самые крупные в прошлом году инвестиции. Кроме того, в 2007 году сразу три завода индустриальной группы УПЭК вошли в список ведущих предприятий машиностроения по результатам ежегодного рейтинга «Топ-100 лучших компаний Украины».

Лидерские амбиции группы нашли отражение не только в объемах выпускаемой продукции, но и в эффективности управления, создании привлекательных условий работы. Это и образовательная программа для персонала, и проведение корпоративных мероприятий, и детский проект «Страна УПЭК», а также спортивные клубы и многое другое. Именно достойное отношение к сотрудникам, а не только значительные успехи в работе решил поощрить «Статус», присвоив А. Гиршфельду звание бизнесмена года».

№ 5 от 4 февраля 2008 г.

СТАТУС
економічні відомості



Цех горячей штамповки. Торжественное открытие

Окончание на стр. 2.

Обращение

Генеральный директор ХАРП Вячеслав ЮРОВ:

Уважаемые подшипниковцы!

С введением в эксплуатацию цеха горячей штамповки (ЦГШ) у завода появилось еще одно направление деятельности — производство компонентов. Это очень важно с точки зрения сохранения стабильности развития завода, поскольку позволит ХАРП быть более маневренным как на рынке, так и в распределении финансовых ресурсов.

Приведу пример. В свое время нам удалось сохранить убыточное производство шариковых подшипников исключительно благодаря «дотированию» его железнодорожным потоком. Подобная гибкость в распределении производственных издержек позволила заводу не утратить позиции на рынке и не разделить печальную участь многих закрывшихся и обанкротившихся предприятий. Так, не выдержав натиска дешевой китайской продукции крупнейший в СНГ производитель шариковой номенклатуры — Самарский подшипниковый завод (ГПЗ-4), закрыт Ижевский подшипниковый завод. В начале этого года объявлено о ликвидации Винницкого подшипникового завода.

Конечно, те, кто работает на производстве шариковых и железнодорожных подшипников, позитивные изменения в жизни завода, связанные с запуском ЦГШ, ощутят не сразу. Между тем рост мощностей отразится на увеличении объемов производства и доходах предприятия в целом, что позволит увеличить фонд заработной платы.

Особое значение запуск ЦГШ имеет для производства шариковых подшипников, поскольку заготовки колец подшипников, выпускаемые цехом горячей штамповки, в перспективе позволят заводу значительно расширить шариковую номенклатуру. После коренной модернизации производства шариковых подшипников этот поток будет вовлечен в совместную с ЦГШ работу по изготовлению подшипников для автомобилестроения.

Кроме того, загрузка ЦГШ даст толчок к развитию токарно-раскатного цеха, так как кованая заготовка будет проходить дальнейшую токарную обработку и холодную раскатку на его мощностях.

Фоторепортаж



Торжественное открытие ЦГШ. На фотографии: президент МРК «Подшипник» Юрий Бубнов, президент УПЭК Анатолий Гирифельд, технический директор УПЭК Виктор Третьяков

Первую линию усилием 800 тонн запустила группа специалистов, которые принимали активное участие в реализации инвестиционного проекта



Оборудование запускали: технический директор ХАРП Иван Плетнев, технический директор ЛКМЗ Василий Черномаз, технический директор УПЭК Виктор Третьяков, советник исп. директора УПЭК по техн. вопросам Игорь Серeda, начальник цеха горячей штамповки Александр Пудов



Автоматическая кузнечная линия горячей штамповки производства ОАО «Тяжспецмаш»

Тема номера

Шаг в будущее

▶ Окончание. Начало на стр. 1.

Игра на опережение

Судьбу проекта определила изменившаяся конъюнктура рынка. Если сельхозмашиностроение переживало снижение объемов производства и деградацию качества продукции, то автопром наоборот вошел в фазу бурного роста. Руководство УПЭК приняло решение развивать проект, но теперь, прежде всего, для нужд автомобилестроения.

Вскоре интерес к новому производству ХАРП стали проявлять крупнейшие мировые производители подшипников, поставляющие продукцию ведущим автомобилестроительным концернам планеты. На первоначальном этапе 80-90% заготовок колец подшипников будет поставляться именно таким компаниям.

Так, на сегодняшний день контракт о поставках уже подписан с одним из предприятий корпорации SKF — заводом «СКФ Украина» (Луцк). «В рамках соглашения в течение 2008 года ХАРП поставит SKF 6,5 млн комплектов заготовок, — говорит директор управления стратегических проектов УПЭК Константин Винокуров. — Подшипники и подшипниковые узлы, в производстве которых используется продукция ЦГШ, поставляются на конвейеры компаний «Мерседес», «Фольксваген», «Форд». Также готовится опытная партия компонентов для западноевропейских заводов Schaeffler Group (Германия) и компании NTN/SNR (Япония, Франция).

По словам генерального директора ХАРП Вячеслава ЮРОВА, опыт, приобретенный при сотрудничестве с этими компаниями, завод сможет использовать для успешного маневра на рынке СНГ. В условиях активного освоения зарубежными автомобилестроительными компаниями постсоветского пространства и перехода от отечественной авто сборки к промышленной предложить качественные автокомпоненты сегодня способны лишь единицы производителей.

Например, если говорить о России, которая по прогнозам экспертов уже в этом году вырвется на лидирующие позиции европейского авто рынка, то здесь, по словам директора по закупкам General Motors Europe Эрика АЛСТРОМА (из интервью газете Automotive News Europe) качественными деталями пока могут

похвастаться лишь производители ковриков и дворников, и только 5% из трехсот российских предприятий, производителей автокомпонентов, в число которых входят и подшипниковые заводы, отвечают западным стандартам качества.

Еще не в авангарде, уже не в арьергарде

Впрочем, готовить победные речи по поводу радужных перспектив ХАРП на рынке автокомпонентов было бы преждевременно. «Зная уровень технологий, применяемых отечественными производителями, западные компании весьма скептически оценивают возможности своего сотрудничества с ними. И предпочитают закупать подшипники у проверенных временем европейских поставщиков», — отмечает В. Юров. По этой причине на то, чтобы убедить рынок в своей конкурентоспособности, ХАРП может понадобиться не один год.

Если же говорить об украинских автомобилестроительных компаниях,

компания HATEBUR и отжиговой агрегат Elterma. Нарастивание мощностей позволит заводу до конца 2010 года увеличить объемы производства заготовок колец подшипников в два раза — до 40 млн ударов в год. Также в рамках проекта будет создано новое токарное и шлифовальное производство, внедрена технология холодной раскатки нового качественного уровня.

Однако реализовать амбициозные планы ХАРП удастся только после получения международного сертификата системы менеджмента качества ISO TU 16949. «Требования к подшипникам для автомобилестроения на порядок жестче, чем к аналогичной продукции для космической и авиационной отраслей, — говорит К. Винокуров. — Хотя именно эти отрасли считаются одними из самых высокотехнологичных в мире. Выдержать столь строгие параметры крайне сложно. И ХАРП, чтобы закрепиться на рынке поставок автомобилестроителям, еще нужно будет пройти значительный путь. Это касается как внедрения новых технологий, так и изменения производственных процессов. Умение конкурировать не только по уровню цены, но и по уровню качества и инженерных решений».

Директор управления стратегических проектов УПЭК Константин Винокуров: «Требования к подшипникам для автомобилестроения жестче, чем к аналогичной продукции для космической и авиационной отраслей»



Справка:

Новый производственный комплекс ХАРП расположен на площади 10 тыс. кв. м и состоит из цеха горячей штамповки (ЦГШ), который включает два участка (штамповки и отжига), подстанции, мощностью 25 МВт и очистных сооружений промышленных стоков. В цехе горячей штамповки установлены две автоматические кузнечные линии усилием 1500 и 800 тонн и отжиговой агрегат производительностью до 1400 кг/ч.



Цех горячей штамповки ХАРП был возведен «на развалинах» термообручного цеха станкостроительного завода

В цехе горячей штамповки установлены две линии автоматической штамповки и отжиговой агрегат. С запуском данного оборудования завершён этап инвестиционного проекта стоимостью около 12 млн долларов



Держа руку на пульсе

Завершение первой очереди инвестиционного проекта на подшипниковом заводе для фирмы Elterma S.A. стало началом нового этапа сотрудничества с индустриальной группой УПЭК. Планируется, что компания будет участвовать в модернизации производства железнодорожных подшипников ХАРП и цементно-закалочных печей ЛКМЗ. О перспективах этого сотрудничества и о том, каким образом Elterma S.A. вот уже более 55 лет удается держаться в рейтинге ведущих европейских производителей оборудования для термической обработки, — в эксклюзивном интервью генерального директора компании Гжегожа Палюха.



Генеральный директор Elterma S.A. ГЖЕГОЖ ПАЛЮХ начал свой путь простым литейщиком на металлургическом комбинате им. Беркута

СЕКРЕТ ЛИЧНОГО УСПЕХА
Не бояться нового и ставить перед собой трудно достижимые цели. Быть честным и помогать своим партнерам в их профессиональной деятельности

— Elterma S.A. более полувека удается прочно удерживать лидирующие позиции на европейском рынке. В чем секрет такого долголетия?

— Продукция фирмы используется в отраслях промышленности, требующих применения самых современных технологий по термообработке: в автомобилестроении, авиастроении, подшипниковой промышленности, машиностроении. Это заставляет нас все время держать руку на пульсе. Компания активно следит за тенденциями рынка и стремится им соответствовать, постоянно предлагая инновационные решения.

— Как в компании организована работа по внедрению инноваций?

— Совместно с НИИ мы проводим научные исследования и только после этого воплощаем новые разработки в жизнь. Так, прежде чем поступить в производство, каждая новинка проходит тщательный анализ на предмет того, насколько она сможет удовлетворить растущие требования рынка по качеству и технологичности. Новую конструкцию агрегата мы можем выпустить в единичном экземпляре лишь для того, чтобы в режиме реальной эксплуатации изучить его технические возможности. Ежегодно на эти цели управляющая компания SECO/WARWICK выделяет от 10 до 15% годового дохода, то есть до \$15 млн в год. Конечно, компании нелегко не-

сти такое бремя расходов. И далеко не все исследовательские разработки имеют продолжение. Но мы выбрали для себя инновационный путь развития и стараемся нарабатанный опыт использовать в каждом последующем проекте.

— Инновационный путь развития предполагает наличие у компании высокого кадрового потенциала. Каким образом Elterma S.A. привлекает талантливых сотрудников?

— Город Свободзин, в котором расположен наш завод, является центром термообработки в Польше, имеет сильные промышленные традиции и является своеобразной кузницей кадров для отрасли. Так что как таковая кадровая проблема перед компанией не стоит. Вместе с тем, для нас важно привлекать на предприятие молодежь. С этой целью компания активно работает с высшими учебными заведениями. Разработан целый комплекс мероприятий, начиная от дней открытых дверей, стажировок и заканчивая проведением среди студентов конкурсов дипломных работ. Важно, что такие конкурсы решают конкретные задачи бизнеса. Например, студенты могут внести конструкторские предложения, разработать программы улучшения производственного процесса. Вознаграждением для победителей может быть как одноразовая премия, так и назначение стипендии,

возможность стажироваться на предприятии и получать за это зарплату.

— На территории СНГ Украина — одна из немногих стран, с которой Elterma S.A. имеет опыт сотрудничества. В чем выражается для компании специфика работы на украинском рынке?

— ХАРП — пока единственное украинское предприятие, с которым работает наша фирма, и поэтому говорить о специфике работы в Украине достаточно сложно. Но по опыту сотрудничества с харьковчанами могу сказать, что украинцы достаточно открытые, контактные люди и готовы идти навстречу в решении проблемных вопросов. В этом смысле Украина разительно отличается от Европы, где подход к бизнесу очень жесткий. Например, любой пробел в ваших знаниях, особенно в вопросах национального законодательства, европейские компании стремятся использовать в свою пользу.

— Планирует ли Elterma S.A. расширить свое присутствие в Украине, СНГ?

— Безусловно, мы видим здесь возможности развития. Рынок СНГ, в частности, Украины, сегодня переживает так называемый переходный период. И в отличие от европейского, который себя уже перерос, здесь еще остались свободные ниши. Рынок не насыщен. Не исключаю, что в ближайшем будущем компания откроет в СНГ свое производство. В настоящее время Elterma S.A. ищет компании, с которыми можно было бы реализовать такой проект, открыв совместное предприятие.

Справка:

Фирма Elterma S.A. основана в 1950 году в г. Свободзин (Польша). Фирма Elterma S.A. является крупнейшим в Польше производителем термического оборудования. В 2003 году компания вошла в состав польско-американской группы SECO/WARWICK. Данная группа объединяет шесть заводов, которые расположены в Европе, Северной Америке и Азии.

Пресс-конференция, посвященная завершению первой очереди инвестиционного проекта на ХАРП



Требовательность Игоря Середы, советника исполнительного директора УПЭК по техническим вопросам, не оставила рязанцев равнодушными. Одну из автоматических кузнечных линий горячей штамповки они назвали его именем



Алексей Володин, генеральный директор ОАО «Тяжспрессмаш»: «Сегодня из всех заводов, бывших в СССР, ХАРП — единственный, кто позволил себе такой инвестиционный проект, который поднимает Харьков на новый уровень»



Отжигивая линия производства компании Elterma S.A.



Для обеспечения нового производственного комплекса электроэнергией построена подстанция мощностью 25 МВт



Участники митинга, посвященного открытию цеха горячей штамповки



Актуальные вопросы

Одна из самых обсуждаемых тем сегодня — как скажется на отечественной промышленности, и в частности, на работе предприятий нашей индустриальной группы, вступление Украины во Всемирную Торговую Организацию (ВТО).

Специалисты УПЭК, комментируя этот вопрос для ряда деловых изданий, отметили, что ВТО, безусловно, — это и возможности, и угрозы. Членство во всемирном торговом клубе отнюдь не облегчит жизнь отечественному машиностроению, хотя фактически оно уже давно работает в условиях ВТО. К примеру, пошлины на ввоз комплектующих для ряда отраслей промышленности были приняты еще в 2005 году.

Индустриальная группа УПЭК на протяжении последних нескольких лет системно занимается повышением качества выпускаемой продукции, внедрением новых базовых технологий, ориентируя производство

на потребности западных машиностроительных предприятий. Поэтому для заводов нашей индустриальной группы вступление Украины в ВТО может дать дополнительную возможность выхода на европейские рынки.

Если говорить о машиностроении в целом, то на данном этапе от государства требуется создать условия для тех, кто хочет развиваться. Без либерализации налогового законодательства у Украины мало шансов конкурировать с другими странами. Зарубежные предприятия работают в условиях принципиально иного налогообложения, имеют другие механизмы формирования затрат, стимулирования инвестиционной деятельности.

Сегодня, когда фактически принято решение о вступлении в ВТО, пожалуй, главный вопрос для государства — проектировать будущую модель развития страны с учетом возможностей, открываемых ВТО, и стремиться минимизировать негативные последствия, которые могут при этом возникнуть.

С начала текущего года Государственная таможенная служба не принимает у компаний налоговые векселя при импорте продукции в счет уплаты НДС. Ряд предприятий индустриальной группы УПЭК, в частности, ЛКМЗ и ХАРП, готовят иски в суд в связи со сложившейся ситуацией и сделают все возможное, чтобы привлечь к проблеме внимание общественности.

Действия Государственной таможенной службы по блокированию вексельных расчетов по НДС, продиктованные ведомственными инструкциями, идущими вразрез с прямыми нормами законодательства, ставят в критическое положение национального производителя.

Основной удар пришелся по крупным промышленным предприятиям, которые импортируют сырье, металлопрокат, комплектующие и т.д., необходимые в производстве. Ранее обязательства по налоговым векселям погашали путем включения их в

состав налоговых обязательств либо взаимозачетом задолженности государства по НДС перед предприятием. Сегодня заводы вынуждены изыскивать для уплаты НДС денежные средства и, таким образом, фактически кредитовать госбюджет. В результате происходит вымывание оборотных средств. И имея прибыль в финансовой отчетности, предприятие не может воспользоваться ею, так как значительная часть средств заморожена задолженностью государства.

Ситуация, сложившаяся вокруг налоговых векселей, в очередной

раз показывает, что реальный сектор экономики приносится в жертву ради сиюминутной задачи срочно изыскать дополнительные средства для социальных выплат.

Президент УПЭК Анатолий Гиршфельд считает, что «это и есть показатель уровня украинской демократии и зрелости политической элиты. Парадокс заключается в том, что политики, еще вчера ратовавшие за соблюдение права, сегодня работают в абсолютно неправовой плоскости. Совершенно понятно, что о создании благоприятного инвестиционного климата, в котором сегодня так нуждается государство для обеспечения позиций в ВТО, речь не идет. Более того, Украина в результате таких действий еще сильнее опустится в международных рейтингах, которые оценивают условия для ведения бизнеса в Украине».

Налоговый вексель — это письменное денежное обязательство предприятия на отсрочку уплаты ввозной пошлины, налогов и сборов при ввозе каких-либо товаров, материалов, оборудования на таможенную территорию Украины.

Интернет

Информационные окна



На предприятиях индустриальной группы УПЭК проводится подготовка к обновлению технической платформы и дизайна Интернет-сайтов. Об этом мы попросили рассказать начальника отдела веб-технологий УПЭК Никиту АНДРЕЕВА.

— Как Вы оцениваете существующие Интернет-сайты предприятий УПЭК?

Некоторые из них разрабатывались в то время, когда использовались старые мониторы с разрешением 800х600 пикселей. На современных мониторах они выглядят как вырезанная из газеты колонка. Реально при просмотре такого сайта на современном ноутбуке используется всего 40% площади. Такая ситуация не на всех предприятиях. Сайты УПЭК, ХЭЛЗ, Торгового дома ХЭЛЗ выглядят весьма достойно.

— Что требуется изменить?

Прежде всего, устаревший дизайн. Привести сайт к утвержденному на предприятии паспорту фирменного стиля. Продумать удобство пользования сайтом. Так, на сайте УПЭК не очень удобно просматривать фотогалерею — есть и намного лучшие решения.

Сейчас мы собираем технические требования предприятий к Интернет-сайтам для формирования общего технического задания на систему управления. Уточняем требования к дизайну информационного наполнения. В ближайшие несколько месяцев будут модернизированы сайты Харверст, ХАРП, ЛКМЗ, создан сайт УЛК. Процедуру их поддержки мы сделаем максимально удобной.

— Для чего нужны Интернет-сайты промышленным предприятиям?

Сейчас сайт — неременный атрибут бизнеса. И дело здесь не в моде. Активно развивается новая культура общения — с использованием Интернет. Так же, как, например, раздражает

плохо работающий телефон, сегодня все чаще и чаще расстраивает отсутствие сайта.

При этом не все владельцы сайтов отчетливо представляют себе, зачем они им действительно нужны.

Преимущества лежат на поверхности. Первое — возможность использования сайта в качестве недорогого рекламного носителя. Стоимость его создания сегодня сравнима со стоимостью выпуска каталога продукции компании. По сути Интернет-сайт предприятия и есть рекламный буклет, только в электронном виде. В случае с обычным буклетом мы ограничены тиражом и возможностью распространения. А с Интернет-сайтом ситуация совершенно иная — с ним могут ознакомиться все желающие во всем мире. Причем именно желающие: каждый посетитель сайта заходит на него только потому, что его там что-то заинтересовало. Еще одно преимущество: клиент и партнер всегда получает свежую информацию.

— Что еще кроме рекламы несет в себе Интернет-сайт?

Упрощение коммуникаций. На корпоративных сайтах мы находим имена ключевых сотрудников компании, их телефоны, ICQ, электронные и почтовые адреса. Существует очень простое правило: посещение сайта должно быть эквивалентно посещению офиса компании — так много информации мы должны иметь возможность там почерпнуть.

А есть же еще внутренние коммуникации. Если в компании более полусотни сотрудников, то возникает вопрос информирования их всех об общих делах. К примеру, через сайт удобно сообщить об успехе фирмы, поздравить кого-то с днем рождения, рассказать отраслевые новости, объявить коллективу график работы в период затяжных новогодних праздников и многое другое. Часто для этих целей создаются внутрикорпоративные сайты.

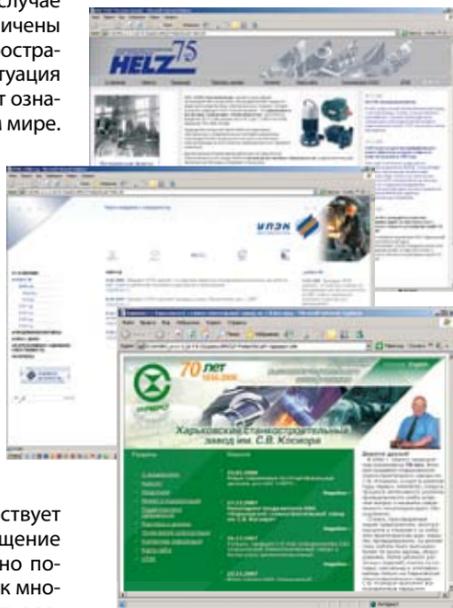
Для многих компаний сайт может приносить и другие неочевидные выгоды. Ведь крупное предприятие обязано вести диалог не только с клиентами и партнерами, но и с прессой, подыскивать кандидатов на замещение вакантных должностей. Это как раз

то, что скрывается за термином «представительская функция сайта».

Кроме того, иногда предприятие обходится без любой другой рекламы и формирует свой портфель заказов только через сайт.

— А как должен выглядеть сайт промышленного предприятия или крупной компании?

Прежде всего, как и сайт любой другой фирмы, — дружелюбно. Очень важно удобство использования сайта: необходимую информацию должно быть легко найти.



Технические возможности пользователей тоже растут. Несомненно, это приведет к развитию новых сервисов, предъявлению новых требований к функциональности и информационной емкости Интернет-сайтов. И одна из задач владельцев Интернет-ресурсов — отслеживать уровень развития техники и адаптировать ресурсы под растущие потребности аудитории.

— Как часто нужно обновлять информацию на сайте?

Как только она устаревает. Я бы ставил вопрос не о частоте обновления информации, а о поддержании сайта в актуальном состоянии. Это основная задача поддержки. Ведь мы рассматриваем сайт, прежде всего, как источник актуальной информации

Майя НЕМЧЕНКО, начальник рекламного отдела Торгового дома ХЭЛЗ: Электротехническое направление индустриальной группы УПЭК в Интернете представлено двумя сайтами. Сайт ХЭЛЗ выполняет имиджевую функцию: рассказывает об истории завода, о партнерах и дилерах, сервисных центрах, содержит краткие каталоги продукции и т.д. А подробная техническая информация о продукции торговой марки HELZ находится на сайте Торгового дома — он является своеобразной торговой площадкой и рекламным носителем для продвижения всех торговых марок, которые представляет ТД ХЭЛЗ. Изначально сайт ТД ХЭЛЗ задумывался как специализированный электротехнический портал. Поэтому планируется, что на нем появится ряд разделов, делающих сайт интересным для всех операторов электротехнического рынка.

Наталья КОЗАК, инженер бюро рыночных исследований и рекламы отдела маркетинга ЛКМЗ: С сайтом ЛКМЗ сейчас работать сложно: чтобы изменить информацию на нем, необходимо знать язык HTML. Поэтому мы хотим, чтобы после редизайна и изменений управление структурой и содержанием сайта стало более простым. Кроме того, новый сайт ЛКМЗ должен иметь профессиональный дизайн, который бы четко соответствовал фирменному стилю нашей компании. Мы надеемся, что пользователю тоже будет удобнее работать с ним.

Ольга ПОВАРОВА, специалист по расширению рынков сбыта УЛК: Отсутствие сайта у предприятия — это невозможность заявить о себе миру без затратных рекламных кампаний. Интернет-сайт предоставляет наиболее полную и свежую информацию с удобным и постоянным доступом, делает проще процесс поиска контактной информации, помогает в деловой переписке. Сайт необходимо использовать в том числе как средство создания делового имиджа и полноценной информационной базы для СМИ.

Украинской литейной компании хотелось бы видеть свой сайт простым в обращении, внешне презентабельным и очень оперативным. Ведь у нас реализуется инвестиционный проект — модернизируется производство. Мы растем, изменяемся. И хотелось бы с помощью нашего сайта убедить наших потребителей в том, что мы профессионалы, что с нами надежно и выгодно работать.

о компании — поэтому его нужно постоянно развивать, размещать там новости... Конечно, еще есть и периодические работы по «раскрутке сайта». Но это вопрос маркетинговой политики.

— А что такое «раскрутка сайта»?

Это привлечение максимального количества посетителей из целевой аудитории сайта. Простыми словами — это «реклама» сайта в Интернете. Но слово «реклама» здесь не совсем точно. Главное — максимально облегчить поиск, попадание на сайт заинтересованного посетителя. Для этого существует довольно много методик. Конечно, есть и «запрещенные приемы». Один из лучших методов — поисковая

оптимизация: для поисковых систем тексты на сайтах обладают различной «важностью», и чтобы ваш сайт находился по запросу, например в Яндексе, одним из первых (а у кого хватит терпения дойти до пятидесятого?), необходима специальная организация текстов на каждой странице. Еще один из легальных приемов — рекламная кампания в Инете.

А вот к «запрещенным приемам» относится спам (рассылка рекламных писем без согласия получателя) — это явление знакомо всем, кто пользуется электронной почтой. Кроме того, это могут быть специальные программы, перенаправляющие посетителя сайта на совершенно другой адрес.

Кадровые назначения

ОАО «ХЭЛЗ «Укрэлектромаш»

Директором по экономике и финансам с 7 февраля назначен Сергей БОЛГОВ, ранее работавший заместителем начальника Центра информационных технологий АО «УПЭК».

АО «ХАРП»

Финансовым директором с 8 февраля назначена Юлия БРАГИНСКАЯ, ранее работавшая в должности директора по экономике и финансам ОАО «ХЭЛЗ».

Обратная связь

— В нашем цехе самая низкая заработная плата на заводе. За последние пять лет нам четыре раза урезали расценки. Получая зарплату от выработки, мы каждый месяц простаиваем по несколько дней подряд. Просим руководство завода обратить внимание на эту проблему.

Сотрудники цеха комплектующих изделий ХАРП

Главный редактор: Галина ЛАНТУШКО. Редакция: Анжела ПОПОВА, Ирина БОРОДИНА. Адрес редакции: г. Харьков, ул. Маршала Батицкого, 4, к. 304. Тел.: 766-02-95; e-mail: pr@upec.ua; www.upec.ua

Печать, верстка: STRASSER. Тел.: +38 057 705 06 11.

Тираж 5000. Заказ 238/2.