№4 от 28.11.2005

Издание Украинской промышленной энергетической компании

НАШ УПЭК

Через созидание к совершенству

ХОРОШАЯ МЫСЛЬ

Каждое желание дается нам вместе с силами для его осуществления.

Ричард Бах

НА СВЯЗИ...

НЕ ПРЯЧЬТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ в сундук!

Звонков на «прямую линию» с директором персонала АО «У.П.Э.К.» Александрой ЕЛИЗЕВОЙ было много, поэтому нам пришлось выбирать для публикации самые интересные и нетривиальные…

— Александра Валерьевна, добрый день! Я работаю на заводе несколько лет и сейчас хочу внести рацпредложение. Но начальник сказал, что это никому не нужно. Что делать?

— Надеюсь, что на меня не обидится Ваш начальник, если я скажу, что он может ошибаться. Любое рацпредложение влечет за собой изменение технологического процесса, в который вовлечены многие люди. Поэтому с ним должны познакомиться различные специалисты. Запишитесь на прием к главному инженеру или техническому директору. Польза от таких встреч будет обязательно — даже если Ваше предложение требует доработки, то полученные замечания будут конструктивными, по существу. Бывает так, что изобретение толковое, но для данного технологического процесса не подходит. А на другом заводе давно ломают голову над таким вопросом. Можно, конечно, обидеться на начальника и сложить свою работу в сундук, но много ли Вы знаете случаев, когда такое решение приносило пользу?

— Наш новый руководитель попросил всех заполнить анкеты, написать свои должностные обязанности и реально выполняемые функции. Может, нас хотят уволить после этих вопросов за несоответствие?

— Во-первых, результаты анкетирования и тестирования не являются основанием для увольнения. Ваше волнение понятно, так как новый руководитель чаще всего приносит с собой новые методы работы, у него свой стиль руководства, да и просто общения с людьми. Это естественно, и чем более доброжелательно вы отнесетесь друг к другу, тем быстрее наладятся отношения. А ваш руководитель, скорее всего, просто грамотно подходит к организации работы отдела и хочет оптимально распределить нагрузку. Так что лучшее, что можно сделать в данной ситуации — наиболее правдиво отвечать на вопросы. И отнестись к изменениям как к возможности что-то улучшить в своей работе. Как показывает практика, самые лучшие результаты бывают там, где смело принимают нововведения и опираются на свой опыт.

— Мои сотрудники откровенно саботируют работу, которая им не нравится. Между собой постоянно не могут выяснить, кто и что должен делать. Что делать?

— В такой ситуации нужно проанализировать, что же именно привело к ситуации. Вероятно, Вы нечетко разделили обязанности между сотрудниками, они не знают, кто за что отвечает. Пресекайте любые попытки недоброжелательных высказываний о коллегах, приучите сотрудников решать проблемы вместе. Хвалите тех, кто не только выполняет свой участок работы, но и отзывается на просьбы о помощи. Правильная организация работы приносит свои плоды даже в тех случаях, когда конфликт развивается на почве личной неприязни. В коллективе работают разные люди, они имеют право на свою жизненную позицию. Однако все они согласятся с тем, что добросовестное выполнение работы — это обязанность, а уважительное отношение к коллегам и клиентам — обязательная составляющая их работы.

Юристы могут поделиться позитивным опытом разрешения вопросов, в корне менявших судьбу как одного человека, так и предприятия. Надо лишь спросить их об этом. Позвоните **6 декабря с 11.00 до 12.00** по тел. **766-00-50** и задайте свой вопрос директору юридического управления УПЭКа **КНЯЗЕВОЙ Екатерине Юрьевне**. Ждем ваших вопросов!

ХАРП: МЫ вместе можем все…

Уинстон Черчилль как-то заметил: «Пессимист видит трудности при каждой возможности; оптимист в каждой трудности видит возможности». На Харьковском подшипниковом заводе работают именно оптимисты: несмотря на тяжелый период, которым стал 2005 год, они открывают для себя новые возможности СТАТЬ ДОСТОЙНЫМ ПАРТНЕРОМ ЛИДЕРА…

После нескольких успешных лет, когда на заводе стартовал крупный инвестиционный проект и предприятие уверенно наращивало объемы производства, 2005 год выдался для ХАРПа годом испытаний. Объемы производства упали почти в два раза, зарплата выплачивалась с задержкой, было произведено сокращение штата... Именно к таким последствиям привели действия Кабинета Министров Украины, который наложил мораторий на спецрежим инвестиционной деятельности, в рамках которого работал завод, а также падение рынка, обусловленное резким ростом контрабанды подшипников китайского производства.

В трудностях ищем резервы

Но в сложившейся ситуации **Владимир МИЗИН**, исполнительный директор ХАРПа, увидел и возможности для предприятия. «Да, ситуация сейчас тяжелая, — отметил Владимир Григорьевич. — Произошли изменения в той области законодательства, которую наше государство гарантировало не изменять — речь идет об инвестиционных зонах. Это привело к тому, что завод понес непредвиденные финансовые расходы. Например, мы были вынуждены заплатить за «растаможку» оборудования, которое заказали в рамках инвестпроекта более 2-х лет назад, хотя ранее, во время работы режима инвестиционной деятельности, мы не производили эти оплаты. В итоге были отвлечены дополнительные финансовые средства, что ухудшило положение завода и привело к отставанию по выплате заработной платы.

Но эти трудности заставляют нас выискивать все возможные резервы. При нынешнем падении производства у нас появилась возможность маневрировать мощностями так, чтобы оставить в работе самое эффективное оборудование, а остальное начать заменять новыми машинами, которые были закуплены в рамках инвестпроекта».

Что касается падения рынка, то оно имеет несколько причин. Основная — незащищенность украинского рынка. Например, Россия иначе подходит к защите стратегических отраслей. В 2005 году ОАО «Российские железные дороги» 90% объема ж/д подшипников закупило у российских предприятий. Это позволило конкуренту ХАРПа — Степногорскому подшипниковому заводу нарастить объемы и частично вытеснить украинские предприятия с рынка России. Народный депутат Украины **Анатолий ГИРШФЕЛЬД** отмечает, что этому в немалой степени способствовала вялая государственная политика новой украинской власти по отношению к России.

Еще одна причина падения рынка — резкий рост импорта китайского подшипника. Анатолий Гиршфельд считает, что важнейшая задача страны — сохранить машиностроение, в том числе подшипниковое производство, как базовую отрасль украинской промышленности. По инициативе народного депутата были сделаны обращения на имя премьер-министра Украины, руководителей ряда министерств и ведомств, также проведена активная работа в Комитете по вопросам экономической политики по защите интересов отечественного производителя от демпингового импорта. Именно результатом этой работы стало поднятие таможенной пошлины на 15% и введение индикаторов риска на ввоз подшипниковой продукции в Украину. Сейчас готовится заявление в Министерство экономики и европейской интеграции о возбуждении и проведении специального расследования в отношении импорта в Украину подшипниковой продукции производства КНР. Производители подшипника надеются, что в результате проведенного расследования будут предприняты специальные меры по защите украинского рынка, а именно: установление квот и пошлин на импорт подшипников.

Владимир МИЗИН: «Нам предстоит колоссальная работа. Но наш коллектив понимает, что только такой путь даст нам возможность продвигать предприятие вперед»

«…Компания имеет уникальные подходы к производству компонентов, учитывая возможности ЛКМЗ по штамповке, УЛК по отливки. Общение с представителями шведской компании SKF подтвердило наше понимание того, что ХАРП может стать крупным поставщиком качественных компонентов для мирового лидера».

Подшипник по цене металлолома

Немалую роль в падении рынка играет и колоссальный поток контрабандного подшипника. Сегодня на импортируемые подшипники затраты на таможенные процедуры составляют не менее двух долларов за килограмм, а если к этой сумме добавить цену металла и налоги, то получится, что цена подшипника в рознице не может быть меньше пяти долларов за килограмм. А на внутреннем рынке предлагаются китайские подшипники по два доллара за килограмм — то есть по цене металлолома. Из сказанного можно сделать однозначный вывод: программа «Контрабанда — СТОП», продекларированная правительством, не работает.

По словам Владимира Мизина, начавшаяся борьба на законодательном уровне — дело не одного дня. Поэтому шанс на возвращение позиций ХАРПа на рынке надо искать на самом заводе. «Нельзя надеяться лишь на то, что контрабанда исчезнет. Нам надо снижать себестоимость и повышать при этом качество. Ведь отечественному производителю по разным факторам предпочтительнее брать украинский подшипник, а не китайский. Но он будет работать с нами лишь при условии, что мы предоставим товар лучшего качества и по более низкой цене», — отмечает директор завода.

Добиться подобного сочетания — высокого качества и более низкой цены — и призван инвестпроект, стартовавший в декабре 2001 года. За это время на заводе модернизированы кузнечная линия и шлифовальное оборудование. Сейчас начат очередной инвестпроект, который предполагает модернизацию токарного производства ж/д подшипников. В ноябре на завод поступила первая партия токарного оборудования нового поколения с ЧПУ. Это позволит ХАРПу уже в этом году не только закончить освоение всей номенклатуры ж/д подшипников, потребляемой в СНГ, снизить себестоимость и повысить их качество, но и перейти на производство передового подшипникового изделия — конического буксового узла.

Инвестпроект — новые перспективы

«Сейчас основная наша задача, чтобы те огромные вложения, которые были сделаны на заводе (а это почти 20 млн долларов), уже в следующем году начали давать конкретную отдачу, — говорит Мизин. — Конечно, нам предстоит колоссальная работа. Ведь предприятие впервые получает такую сложную технику. И нам придется не только учиться на ней работать, но и сразу запускать ее в серийное производство, загружать в три смены. Но наш коллектив понимает, что только такой путь даст нам возможность снизить себестоимость и повысить качество, открыть новые рынки и продвигать предприятие вперед. На достижение этих целей и направлена миссия Компании: **«СТАТЬ ДОСТОЙНЫМ ПАРТНЕРОМ ЛИДЕРА»**. Корпорация имеет уникальные подходы к производству компонентов, учитывая возможности ЛКМЗ по штамповке, УЛК — по отливке. Общение с представителями шведской компании SKF подтвердило наше понимание того, что ХАРП может стать крупным поставщиком качественных компонентов для подшипников одного из мировых лидеров. Есть также перспектива продвижения на рынок автомобильных двигателей, рынок конечного продукта.

Впереди у нас достаточно сложная и напряженная работа, но это один из этапов развития. Трудности, возникшие на предприятии, должны активизировать наш коллектив на скорейшее внедрение инвестпроекта, который открывает новые перспективы для завода. У нас замечательный профессиональный коллектив:

МЫ вместе можем все!»

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

11 ТОНН? НЕ ПРОБЛЕМА!

ЛКМЗ разработал «сильный» мост

В последние месяцы на Лозовском кузнечно-механическом заводе освоена система автоматизированного расчета и проектирования машин, механизмов и конструкций. По словам начальника отдела маркетинга и рекламы Торгового дома «ЛКМЗ» **Галины СЫЧ**, результатом работы по этой программе является разработка моста для автобуса с осевой нагрузкой 11 тонн. Подобным расчетам подверглась «Ромашка» — картер колесного редуктора. Эта деталь изготавливалась на Харьковском тракторном заводе методом литья из высокопрочного чугуна. Теперь разработана новая конструкция «Ромашки» из стали марки 45. Первые опытные партии уже отштампованы в кузнечном цехе №2 ЛКМЗ.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ НА ХАРПе

Иностранные гости остались довольны визитом

В октябре подшипниковый завод посетили представители Европейского союза. Мероприятие проходило в рамках Программы TACIS «Развитие системы профессионального обучения на производстве», участником которой среди прочих харьковских предприятий является и ХАРП. По словам директора по персоналу ОАО «Харьковский подшипниковый завод» **Раисы ПОЛУЛЯХОВОЙ**, представители рабочей группы TACIS видят в заводе большой потенциал, поэтому заинтересованы в проведении профобучения на нем. Но это, согласно условиям Программы, станет возможным только после того, как координационным советом TACIS на конкурсной основе будут рассмотрены предложения предприятий-участников по организации производственной учебы.

TACIS — это программа, разработанная ЕС для стран СНГ и Монголии в целях содействия гармоничным и прочным экономическим и политическим связям между ЕС и этими странами. Подобный проект профессионального обучения реализуется в Украине впервые. Кроме Харьковской области, пилотными регионами избраны также Одесская и Тернопольская.

ОЧИЩЕНИЕ С ГАРАНТИЕЙ

Аналога в Украине нет!

От семи до десяти кубометров воды в час могут очищать новые фильтрационные насосы для бассейнов совместного производства ХЭЛЗа и днепропетровской фирмы «Сити-строй». Как сообщил технический директор завода **Олег ШЕВЧЕНКО**, в этих машинах используются канадский фильтр, а вот электродвигатели харьковские, созданные специалистами ХЭЛЗа на базе однофазных машин с высотой оси вращения 71 мм. Первая партия из пятидесяти штук уже отправилась к заказчику — фирме «Сити-строй», которая, кстати, и производит сборку машин. Стоит отметить, что аналогов этим насосам в Украине пока что нет.

ВЫСТАВКА

АЛЬТЕРНАТИВЫ ХАРПу.net

К такому выводу пришли многие российские потребители подшипников, посетившие IV Международную выставку «ПОДШИПНИК-2005», проходившую в ноябре этого года в Москве.

Соотношение «цена - качество» — главный плюс ХАРПа

ХАРП принял участие в этой выставке совместно с эксклюзивным дистрибьютором — компанией «ХАРП Трейдинг». Как отметил начальник управления по рекламе и связям с общественностью **Алексей КОНОНОВ**, посетители выказывали заинтересованность продукцией харьковчан для сельскохозяйственной и железнодорожной техники, перспективами освоения новых моделей. Интересовались зарубежные коллеги также борьбой с подшипниковым фальсификатом, так как в последнее время азиатские компании, преимущественно из Китая, занимаются подделкой продукции Харьковского подшипникового завода. В то же время многие специалисты отметили, что отличить подлинник от «китайской подделки» не так уж сложно, поскольку чаще всего китайская продукция начинает «рассыпаться» уже в руках.

Участники выставки, обменявшись мнениями, были единодушны — серьезной альтернативы в соотношении «цена-качество» Харьковскому подшипниковому заводу нет. Многие из тех, кто пробовал перейти на китайский подшипник, возвращаются на проверенное качество и надежность поставок от АО «ХАРП».

ПЕРСПЕКТИВЫ

ХАРП, УЛК, ЛКМЗ: союз трех

С каждым годом все больше мировых производителей предпочитают покупать подшипники в комплекте с корпусами. На эту рыночную тенденцию готов отреагировать ХАРП.

В начале этого месяца Харьковский подшипниковый завод заключил протокол намерений с российской компанией «Ростсельмаш» на поставку подшипников с корпусом, так называемых узловых подшипников. «Ростсельмаш» является признанным лидером в изготовлении зерноуборочных комбайнов для стран ближнего зарубежья. Контракт с российским предприятием для подшипникового завода важен стратегически. С одной стороны, это хорошая возможность двигаться по пути миссии Компании: «**СТАТЬ ДОСТОЙНЫМ ПАРТНЕРОМ ЛИДЕРА**». С другой, его выполнение позволит ХАРПу уверенно позиционировать себя на рынке именно как производителя подшипников в сборе, к чему завод стремится уже давно. Контракт с россиянами хорош еще и тем, что может стать отличным стартом для плодотворного сотрудничества корпоративных предприятий: ХАРПа, Украинской литейной компании и ЛКМЗ.

В частности, литейная компания должна обеспечить ХАРП качественными заготовками. «Роль Литейной компании здесь неоценима, — говорит технический директор ОАО «ХАРП» **Иван ПЛЕТНЕВ**. — Без нее эту работу начинать нельзя. Основная ее задача — получить качественную, но дешевую заготовку, поэтому литейщики должны рассмотреть вопросы, касающиеся применения новых технологий по производству литья». Надо отметить, что этот тандем станет дебютным для обоих предприятий, поскольку до этого момента литейная компания в силу разных обстоятельств обеспечивала литьем исключительно ЛКМЗ.

Роль ЛКМЗ в этом контракте пока еще прорабатывается. Не исключено, что лозовчане подключатся к работе в части изготовления штампованных заготовок. «Мы передадим чертежи специалистам ЛКМЗ, и они должны будут дать исходные данные — возможна ли такая работа для них или нет, — продолжает Иван Плетнев.— Но это будет уже второй этап в работе. Сейчас же мы на ХАРПе занимаемся вопросами возможности приобретения оборудования для механической обработки корпусов. Сейчас наш завод ведет переговоры о проектировании и изготовлении машин с ЧПУ со столичным станкостроительным концерном «Веркон», являющимся лидером по производству автоматических линий в Украине. Путь этот длительный, но очень перспективный. Он может занять не один год. Но «Ростсельмаш» дает нам возможность закрепиться на рынке, поскольку он является лидером, а мы будем подтягиваться до его уровня. Кроме того, сегодня от этой компании поступили предложения не только для ХАРПа, но и для других предприятий корпорации на изготовление 124 видов деталей для комбайнов. Для нас это означает, что завод сможет занять свою нишу на российском рынке по производству подшипников и корпусов».

На достигнутом ХАРП останавливаться не собирается: уже направлены предложения о подобном сотрудничестве на Красноярский комбайновый завод.

МНЕНИЕ

И.о. генерального директора ООО «Украинская литейная компания» **Андрей КУЛИК**: «Заказ «Ростсельмаша» является перспективным для УЛК. Мы имеем технологические возможности по выпуску отливок под программу «Ростсельмаш» и при необходимости за 2 месяца можем запустить в производство отливки корпусов подшипников. Проблемой здесь является производительность имеющегося технологического оборудования. В настоящий момент это не более 60 тонн литья в месяц по номенклатуре «Ростсельмаш».

Нам важно не просто произвести отливку, являющуюся копией имеющейся у «Ростсельмаша», а дать отливку, имеющую более точную геометрию, меньший вес и, следовательно, более технологичную, что обеспечит снижение себестоимости изготовления узла. Решением этих задач УЛК занимается сегодня. Ведутся опытные работы по освоению новых технологий изготовления форм отливок, ведутся работы по созданию двух опытно-промышленных участков мощностью до 50 т литья каждый, а также работы по отработке технологий формовки».

МАСТЕРСКАЯ ИДЕЙ

КАК ЗАВОЕВАТЬ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ?

Свой «рецепт» достижения этой цели выработала маркетинговая служба ОАО «Харьковский станкостроительный завод им. Косиора». Во многом благодаря их комплексной работе в следующем году планируется увеличить продажи как минимум на 20 процентов.

Вячеслав БАРТЕНЕВ: «То, чего мы достигли сегодня — результат командной работы»

В условиях жесткой конкуренции между предприятиями службы маркетинга играют роль двигателя, который обеспечивает продвижение продукции на рынок. Так что от результативности его работы во многом зависит и стабильность производства. Именно по этой причине на ОАО «Харьковский станкостроительный завод» развитию маркетинговой службы уделяют особое внимание.

Эта структура существует на предприятии всего три года. За этот непродолжительный срок она сделала маркетинг эффективно работающей системой. «В 90-е годы как такового маркетинга на предприятиях не существовало, — говорит начальник отдела маркетинга **Вячеслав БАРТЕНЕВ**. — То, чего мы достигли сегодня — результат командной работы. Мы учились всему сами. Создавали свою методику, что называется, методом проб и ошибок, анализируя маркетинговые технологии, применяемые в Украине и за рубежом».

Формирование службы маркетинга фактически началось с «чистого листа». Прежде всего, вновь образованным подразделением была создана собственная база данных потенциальных заказчиков, включающая 1700 предприятий. Они были отобраны из десятков тысяч промышленных предприятий, расположенных на территории постсоветского пространства. «Мы не могли охватить 1700 предприятий сразу с одинаковой эффективностью, — отметил Бартенев. — Были проведены комплексные маркетинговые исследования основных отраслей промышленности, внутренних возможностей нашего предприятия и т.д. В основу окончательного формирования приоритетных направлений деятельности нашей службы лег принцип итальянского экономиста Парето, который гласит: «20 процентов заказчиков составляют 80 процентов доходов предприятия». В результате мы получили ту «выжимку» предприятий, на которых мы должны были максимально сосредоточить свои усилия по продвижению продукции».

Следующей главной задачей службы маркетинга стало возрождение бренда ОАО «Харьковский станкостроительный завод им. С.В. Косиора». Ведь без сильного и узнаваемого бренда в условиях жесткой конкурентной борьбы невозможно продать высокотехнологичную продукцию ХарВерста. Для этих целей ведется Интернет-сайт завода (www.harverst.com.ua), на котором размещается информация о деятельности предприятия. Харьковский станкозавод регулярно участвует в региональных и специализированных выставках, где происходят прямые контакты с заказчиками и многое другое. Целенаправленная деятельность в данном направлении, считают маркетологи, помогает Харьковскому станкозаводу возрождать былую славу и уверенно смотреть в свое будущее.

МНЕНИЕ

Председатель правления ОАО «Харьковский станкостроительный завод им. Косиора» **Петр ФЕДИЙ**: «Системная работа маркетинговой службы необходима, прежде всего, для расширения круга потенциальных потребителей шлифовального оборудования, производимого ХарВерстом, и соответственно увеличения объемов продаж. Но я считаю, что необходимо корпоративное обучение наших маркетологов, которые занимаются в основном самообучением. А между тем, маркетинг — это очень серьезная наука, так как предполагает исследование рынка, правильную его оценку, выведение маркетинговых показателей, чтобы понять: в правильном ли направлении движется завод, туда ли вкладываются деньги».

VIP–БЕСЕДКА

Владимир КУЛИШ:
«В футбол играю с сыном»

На должность технического директора Лозовского кузнечно-механического завода Владимир Кулиш назначен сравнительно недавно, в мае этого года. Этому предшествовала десятилетняя работа внутри Компании. За это время Владимир Николаевич, несмотря на молодой возраст, зарекомендовал себя как менеджер, который не боится браться за новые задачи.

Владимир КУЛИШ: «Я на собственной шкуре ощутил, что такое производственный процесс, каким трудом все достигается, и это мне помогает в моей нынешней работе на ЛКМЗ»

— Владимир Николаевич, с чего начиналась Ваша карьера?

— 26 июня 1995 года я был принят на работу на должность агента по сбыту в отдел запчастей сельхозтехники АО «У.П.Э.К.». За десять лет сменил несколько должностей, но все внутри Компании. Был заместителем директора «УПЭК-Агротехиспекс», директором ООО «Металлинвест», должности разные, а сфера деятельности одна — реализация запчастей к сельхозтехнике.

— Но затем Вы сменили и сферу деятельности…

— Да, в ноябре 2002 года я был переведен на должность заместителя начальника производственно-диспетчерского управления АО «ХАРП». Но вплотную с производством столкнулся, когда меня назначили начальником цеха. Это было своего рода понижение, но этот перевод сыграл в моей судьбе ключевую роль. В сентябре 2003 года меня назначили руководить самым отстающим цехом подшипникового завода, где систематически не выполнялся план. Но мы справились с этой проблемой. Я горжусь людьми, с которыми пришлось работать в этом цехе, я многому у них научился. В октябре цех впервые выполнил план — 48,5 тысяч железнодорожных подшипников. В начале декабря руководство поставило нам задачу — поднять планку от декабрьского плана на 10%. И 27 декабря мы закрыли новый план досрочно — сделали 52,5 тысяч подшипников. Еще день цех работал, чтобы сделать задел на будущее и, 29 декабря дружно ушли встречать Новый год.

— Что Вы приобрели в результате работы на этой должности?

— Знания, уверенность в себе. Я не стал матерым начальником цеха, ведь проработал на этой должности довольно короткий срок — около 7 месяцев. Это была хорошая школа и очень необходимый опыт. Чувствовалось уважение со стороны коллектива. Я на собственной шкуре ощутил, что такое производственный процесс, каким трудом все достигается, и это мне помогает в моей нынешней работе на ЛКМЗ.

— С какими сложностями Вы столкнулись на новой должности технического директора завода-гиганта ЛКМЗ?

— Ранее я никогда не работал в службах техниче ского директора. Поэтому главной сложностью было отсут-ствие знаний и опыта в этом направлении. К тому же коллектив не знал меня, я не знал коллектив. Теперь, надеюсь, мы уже познакомились.

— Что нужно для того, чтобы сделать успешную карьеру?

— Труд, упорство, желание, знания и... стечение обстоятельств.

— Какую роль в Вашей жизни играет стечение обстоятельств?

— На данный момент — положительную.

— Что Вам помогает отвлечься от рабочих проблем?

— В первую очередь, семья, тем более что с моим назначением на Лозовской кузнечно-механический завод мы редко видимся. А также футбол и бильярд. В футбол играю и сейчас, в любое время и в любую погоду и вместе с сыном.

ПРОДВИЖЕНИЕ

Юрий ПЕТРОВ:
«Инертность недопустима»

Для карьеры нужны целеустремленность и немного удачи. Такого мнения придерживается Юрий Петров, директор по производству ОАО «ХАРП».

Юрий ПЕТРОВ: «При первых трудностях нужно не сворачивать с пути, а бороться. Причем, не только за себя, но и за родное предприятие»

На ХАРПе **Юрий ПЕТРОВ** работает уже 33 года. За это время он не раз менял должности, но при этом все время шел на повышение. Парадоксально, но начинал свою карьеру директор по производству Юрий Петрович в заводской столовой — поваром. Но после армии к кулинарному ремеслу он так и не вернулся, хотя до сих пор любит побаловать гостей чем-то вкусненьким. Зато значительно преуспел в ином мастерстве — техническом.

«Я думаю, что любой молодой человек при желании имеет шанс сделать карьеру, — говорит Юрий Петров.— Но при этом должна быть жажда познания, недопустима инертность, как в поступках, так и в мышлении. Я всегда ставил только ту планку, до которой реально могу дотянуться.

Но скажу, что далеко не каждый сможет быть начальником цеха, мастером или директором завода. У меня был знакомый, который говорил: «Да что там мастера делают, пришел, дал указания, и все?» А потом получилось так, что по здоровью он не смог более работать за станком и попросился в мастера. Через две недели вернулся в наладчики — не потянул обязанности мастера. Если рабочие — это руки производственного организма, то мастера цехов — это хребет любого предприятия. Они являются теми организаторами, которые двигают производство вперед. Сейчас большинство руководителей наших подразделений — это выходцы с завода. И это закономерно, ведь карьерный рост происходит только тогда, когда живешь на этом предприятии. Но во всяком деле нужен профессионализм и... удача. Без нее в этой жизни ничего не сделаешь».

По мнению Юрия Петрова, немаловажно быть еще и патриотом своей профессии. И при первых трудностях не сворачивать с пути, а бороться. Причем, не только за себя, но и за родное предприятие. Сам Юрий Петрович испытание на прочность выдержал: вместе с ХАРПом пережил период застоя завода. «Когда началась перестройка, производство стало сворачиваться, закрывались цеха, — вспоминает Юрий Петрович.— Потом на ХАРП пришла компания «Микол Групп». Она прошлась по предприятию, точно татаро-монгольское иго, принесла с собой только разрушение, производство фактически остановилось. Это был тяжелый период. Кто-то ушел с завода, остались те, кто «прикипел» душой к ХАРПу. Хотя в конце 90-х годов вместо денег мы получали купоны, которые потом отоваривали на заводе. В конце 1999 года на завод пришел УПЭК и началось возрождение предприятия. Через два месяца после этого меня назначили начальником управления сбыта, где я проработал почти пять лет. Затем был переведен в замы технического директора по производству. Сейчас директор по производству. Я думаю, что моя карьера состоялась».

ДОСЬЕ

Образование:
ХПИ, инженер-механик.
Карьера:
1972 - повар
1976 - слесарь в экспериментальном цехе
1990 - старший мастер ОТК
1992 - зам. начальника по производству АТЦ–3
2000 - начальник управления маркетинга и сбыта
Январь 2005-го - заместитель технического директора по производству
Май 2005-го - директор по производству
Женат. Имеет двух детей.

НАШИ ЛЮДИ

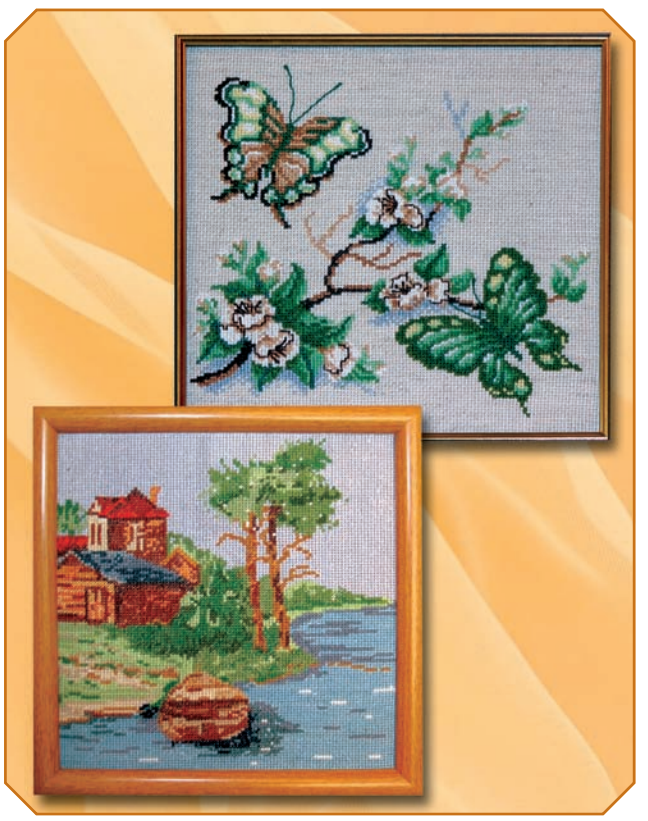
ЖИВОПИСЬ ИЗ НИТОК

Никак не ожидали мы, что кабинет начальника отдела информационных технологий ХЭЛЗа окажется таким домашним и уютным. Но, познакомившись поближе с его хозяйкой Натальей Шевченко, поняли, что по-другому и быть не могло.

Наталья Михайловна — удивительная женщина, рукодельница. Это видно, как только заходишь в ее кабинет. Ведь на стенах висит несколько изумительных пейзажей, вышитых вручную. Наталья Шевченко с детства украшает причудливыми рисунками подушки и салфетки, любит вышивать рубашки и юбки, которые, кстати, тоже шьет сама. Любовь к тонкому ремеслу вышивальщицы тогда еще маленькой Наташе привила бабушка, обучившая внучку всем тонкостям узорного шитья.

Вышивать полотна Наталья Михайловна стала три года назад. «На какой-то выставке я увидела картину — вышиванку, — говорит Наталья Михайловна. — На ней был изображен парусник, плывущий по морю. Она настолько меня потрясла, что я решила попробовать сделать нечто подобное. И получилось. Мне это очень понравилось. С тех пор я и вышиваю пейзажи. Это довольно сложный процесс, но настолько захватывающий, что трудно остановиться. Под иголкой рождается живая картина, будь то цветок, листик или ягодка. Нельзя даже сказать, что это просто хобби. Нет. Это занятие для души, которое я делаю с огромным удовольствием. Когда я вышиваю, то окунаюсь в мир спокойствия. Это очень важно в повседневной суете. Мне очень нравится дарить свои работы. Ведь вместе с ними я отдаю людям частичку своей души».

Помимо вышивки, Наталья Шевченко увлекается цветами. На даче она выращивает целые клумбы из лилий, глорий ориентальных, тюльпанов, ирисов и гладиолусов. А вот дома и на рабочем месте это, в основном, нежные соцветия фиалок. В сочетании с вышитыми пейзажами они создают удивительное ощущение теплоты и радушия. И тем, и другим, безусловно, обладает наша героиня.



ДИНАСТИИ УПЭК

ДОЧЬ РАЦИОНАЛИЗАТОРА

На наших предприятиях работают не только семьями, но и поколениями. Именно поэтому мы решили открыть новую рубрику: «Династии».

Для **Оксаны КОМПАНИЕЦ,** начальника бюро пропусков, ХарВерст всегда был чем-то большим, чем просто предприятие. С ним связаны судьбоносные события в ее жизни, прежде всего потому, что здесь 44 года назад познакомились ее родители.

Отец Оксаны, Леонид Панасенко, был известным на заводе рационализатором. Ему принадлежит немало методов усовершенствования производства, которые по сей день используются на ХарВерсте. За свои идеи он не раз был удостоен почетными наградами, но самая большая из них — Орден Трудового Красного Знамени. «Мои родители были очень преданы заводу и болели за него душой, — рассказывает Оксана Компаниец. — Может быть, генетически это передалось и мне. Потому что и я переживаю за судьбу нашего ХарВерста. Могу сказать, что я очень горжусь своими родителями».

Леонид Панасенко пришел на завод в пятидесятых годах прошлого века и посвятил ему большую часть своей жизни, проработав более 35 лет.

Любовь Панасенко, мама Оксаны Компаниец, начала работать на ХарВерсте совсем еще девчушкой, в 17 лет. И не один десяток лет занималась изучением и внедрением новых технологий в производство.

Сегодня же традиции, заложенные когда-то родителями, продолжает их дочь. Здесь же работает и ее муж, Олег Алексеевич. Возможно, спустя годы на ХарВерст придут и их дети и так же, как и Оксана Леонидовна, будут гордиться тем, что принадлежат к династии рационализатора.

Леонид и Любовь Панасенко (1962 г.)

НАШИ ДЕТИ

ДЕТИ — НАШЕ БОГАТСТВО

О них мы постоянно беспокоимся, для них мы работаем и живем, они — смысл жизни. Все это — о наших детях. Маленькие и забавно лепечущие «ма-ма», стремящиеся к самостоятельности подростки, и даже сын или дочь, уже ставшие родителями, — все равно это наши дети.

УПЭК — Компания молодая. Но уже немало наших сотрудников за этот период стали родителями. Так какие же они — дети, рожденные в УПЭКе?

Присылайте нам фото ваших малышей. Мы с удовольствием поместим на наших страницах фотографии нового поколения «упэковцев».

Максиму ГАЛЬПЕРИНУ скоро исполнится два года. Когда он чуть подрастет, то будет в курсе все новостей механосборочного цеха ХЭЛЗа. Ведь и мама Оксана Борисовна, и папа Борис Александрович, и даже бабушка Вера Андреевна работают в этом цехе.

А вот **Анастасии МЕТЕЛЕВОЙ** всего пять месяцев. Ее мама — Надежда Леонидовна — работает в аналитическом отделе АО «У.П.Э.К.». Унаследует ли Настенька аналитические способности мамы, покажет время, но мы все за преемственность в УПЭКе!

У экономиста 1-й категории ХЭЛЗа **Людмилы Николаевны КУСКОВОЙ** двойное богатство: две дочери. Старшей Татьянке четыре года, младшей Катеньке — год и четыре месяца. Фотографию Тани принесла нам бабушка — Медведева Галина Андреевна, которая, как и ее дочь, работает на ХЭЛЗе.

КНИГА РЕКОРДОВ УПЭК

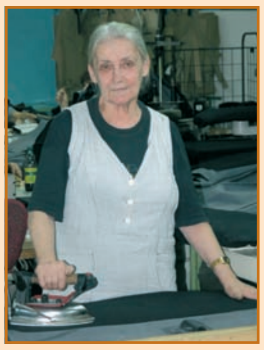
КТО ДОЛЬШЕ ВСЕХ РАБОТАЕТ?

Продолжаем пополнять нашу книгу рекордов. Сегодня мы откроем в ней новую страничку, в которой расскажем о старожилах наших предприятий.

Мы узнали, что на фабрике имени Тинякова есть сотрудницы, работающие на этом производстве уже более полувека.

Дооформитель изделий **Александра НАЙПАК** трудится на фабрике с 1951 года. По ее словам, за эти десятилетия она ни разу не пожалела о выборе своей профессии и места работы.

С 1954 года на фабрике работает швея четвертого разряда **Лидия ЖУРБА**. Для нее Тиняковка уже давно стала вторым домом. «Я уже иду сюда, как домой», — говорит Лидия Николаевна.



А какой стаж работы на одном предприятии у Вас или у Ваших коллег? Может быть, Вы — следующие герои нашей Книги Рекордов УПЭК.

НОВАЦИИ

ПОРА КУПИТЬ АВТОМОБИЛЬ

«Автомобиль — это не роскошь, а средство передвижения», — говорил Остап Бендер. Теперь на него не нужно копить долгие годы: сегодня можно воспользоваться кредитом на приобретение автомобиля.

«Факториал-Банк» предлагает максимально простую форму получения кредита. Перечень документов, который нужно предоставить в банк, настолько прост, что запомнить его может даже ребенок. Это паспорт, идентификационный код, справка с места работы о доходах за последние 6 месяцев, счет-фактура из автосалона.

Немалый плюс и в том, что банк работает оперативно и быстро: возможно принятие решения о выдаче кредита в срок от 1 дня. По словам заместителя руководителя индивидуального бизнеса по активным операциям **Бориса ВАСИЛЬЕВА**, банк совершенно бесплатно поможет найти своего «железного коня», выбрать автосалон, ведь у «Факториал-банка» много партнеров и просто хороших друзей в автомобильном бизнесе.

Размер первоначального взноса на автомобиль производства стран СНГ — 15%, на авто «заграничное» — 10%. Сроки кредитования зависят от марки машины: на автомобили производства стран СНГ — до 4 лет, на «Таврию» и «Славуту» — до 2 лет; на иномарку до — 5 лет (при стоимости от 30000 дол. — до 6 лет), на автомобили производства Южной Кореи — до 5 лет. Процентные ставки таковы: в гривне — от 19,5%, в валюте — от 12,5%. К расходам нужно добавить еще обязательные страховки машины и гражданской ответственности. И после этого Вы станете обладателем автомобиля. Зачем копить деньги и ждать? Жить нужно сегодня!

СОВЕТЫ ПСИХОЛОГА

ПОДАРИТЕ ДЕТЯМ СКАЗКУ

И снова приходит зима! А вместе с ней — самый лучший праздник, которого с нетерпением ждут все дети. И даже взрослые, готовя сюрпризы детям и близким, втайне надеются, что под нарядной елочкой вдруг окажется и для них подарок от настоящего Деда Мороза.

В ваших силах сделать Новый год незабываемым волшебным праздником. Желание подарить своей семье сказку и немножечко фантазии избавят вас от необходимости мучительно выбирать между последним чудом техники стоимостью в три зарплаты и суперкуклой за две с половиной.

Конечно же, подарки должны быть! И позаботиться о них не только стоит заранее, но и превратить это в интересное начало истории. Можно рассказать ребенку увлекательную новогоднюю историю и написать с ним вместе письмо Деду Морозу. Даже те дети, которые гордо объявляют, что Дедом Морозом в прошлом году был папа, охотно пишут письма и соглашаются с тем, что настоящий Дед Мороз просто назначил папу, как самого достойного, своим заместителем. Что делать, если вы не одобряете выбор своего ребенка? Конечно же, не стоит дарить вещь, способную испортить настроение вам на год вперед. И все же стоит помнить, что подарок должен прежде всего принести радость. Наверняка есть то, что понравится и вам, и вашему ребенку.

Сегодня очень много красивых нарядов для елочки и дома, но сколько радости доставит совместное изготовление игрушек! И даже самый маленький ребенок сможет с вашей помощью заворачивать орешки в фольгу, клеить на окна снежинки, участвовать в изготовлении открыток, новогоднего печенья! Самые строгие папы в новогоднюю ночь с удовольствием почувствуют себя героями сказок и даже наденут приготовленный для них костюм. И пусть постараются остаться серьезными, обнаружив свои детские фото в семейной газете.

Руководитель Школы Менеджмента УПЭК **Татьяна БОРИСКО**

ЖИЗНЕННЫЙ ЭТИКЕТ

ВЛАСТЬ УЛЫБКИ

О том, что «от улыбки станет всем светлей», мы знаем с детства. Автор книги-бестселлера «Мелочи создают совершенство» Георгий Монахов уверен, что от умения правильно улыбаться в немалой степени зависит и карьера, и личная жизнь.

...Босс раздраженно рявкает по телефону, а посетителей встречает с удрученно-недовольным выражением. По-видимому, он чем-то занят? Конечно, я даже знаю, чем: похоронами своего бизнеса! Он забыл, что лишь тот, кто приветлив и улыбается, может приобрести партнеров и стать игроком «высшей лиги». Позитивно мыслить и быть приятным окружающим — вот заповедь успеха.

Но улыбкой, как всяким оружием, нужно уметь пользоваться. Представьте, что улыбкой до зубов вы встречаете бизнесмена, который пришел к вам в офис для решения сложных вопросов. Вряд ли вы произведете на него впечатление серьезного профессионала. Дело в том, что часто улыбаться нужно не столько губами, сколько глазами. Вспомните таинственную улыбку Джоконды! Приветливое выражение глаз и мимические мышцы лица передают внутреннее тепло. И не приветствуйте всех «дежурной» улыбкой. Сначала всмотритесь в лицо другого человека секунду-другую, а затем медленно и тепло улыбнитесь. Эта задержка на доли секунды убедит людей в искренности вашей улыбки.

В практике йогов даже существует упражнение для изживания дурного настроения: нужно сесть перед зеркалом и усилием воли заставить себя улыбаться. От растянутых в улыбке мышц лица идет «обратный» сигнал, в мозг поступает больше крови — и настроение улучшается. Наперекор привычному представлению о том, что человек улыбается лишь тогда, когда ему хорошо, ему становится хорошо от того, что он улыбается.

СМЕХОТЕРАПИЯ

У нас, украинцев, есть все предпосылки для хорошей жизни: мы — уникальный народ и у нас уникальная страна. Нам не хватает только уникальной власти.

***

Виталий Кличко обменял возможность быть чемпионом мира по боксу по версии WBC на возможность стать мэром Киева по версии НСНУ.

***

Вопрос армянскому радио:

— Что такое кризис жанра?

— Это когда КВНщики начинают воровать шутки у Петросяна.

***

Улетел попугай. Детям до шестнадцати ловить не рекомендуется.

«Наш УПЭК»
Учредитель: АО «У.П.Э.К.»

Главный редактор
Галина ЛАНТУШКО

Редакция:
Ирина ГОРБАЧЕВА, Анжела ПОПОВА, Алексей СТРЕЛЬНИКОВ

За точность изложенных фактов ответственность несут авторы материалов.

Адрес редакции:
г. Харьков,
ул. Маршала Батицкого, 4, к. 207
тел. 766-02-95
e-mail: pr@upec.ua

Отпечатано Издательским Домом «Харьков на Ладонях»
61012, г. Харьков,
ул. Полтавский Шлях, 56, 5 эт. оф. 15
тел.: 757-49-00, 757-49-79
Тираж 3000 экз. Заказ №1209