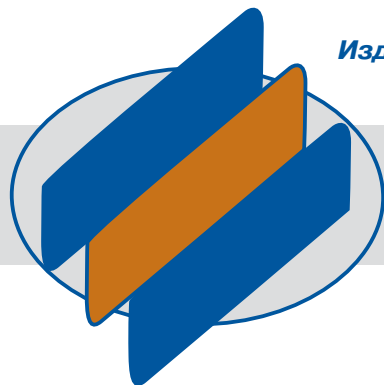


НАШ



УПЭК

Через созидание к совершенству

ХОРОШАЯ МЫСЛЬ

Единственный способ что-то
узнать — это что-то сделать

Бернард Шоу

РЕДАКТОРУ СЛОВО!

УПЭК — СТРАНА ОТКРЫТИЙ

Такой вывод сделала наша редакция после выхода первого номера газеты «Наш УПЭК».



За это время мы сделали множество открытий как о самой Компании, так и о людях, которые в ней работают. Думаю, что и Вы тоже узнали что-то новое.

Хочу поблагодарить всех тех, кто позвонил к нам на «прямую линию». Мы убедились: газета не

оставила вас, наши читатели, равнодушными. Спасибо за внимание и участие. Вместе мы сделаем «Наш УПЭК» еще лучше!

К сожалению, напечатать ответы на все вопросы нет возможности, поэтому публикуем наиболее интересные...

— Прочитала первый номер «Нашего УПЭКа» — мне понравилась. Газета интересная, но очень праздничная. А будете ли Вы писать критические статьи?

— Будем обязательно. Первый номер газеты — событие довольно важное для каждого из нас и Компании в целом. Поэтому нам хотелось, чтобы он был особенным, именно праздничным. Уже во второй номер мы подготовили большую статью об одном из крупнейших предприятий Компании — ХЭЛЗе. В следующих выпусках, мы будем рассказывать о жизни других наших предприятий, об их насущных проблемах и перспективах.

— У меня такой вопрос: как политика влияет на нашу Компанию?

— Политика — часть нашей жизни: от нее зависит наше настоящее и будущее. Мы уже убедились, как меняется наше благосостояние от того, кто находится «у руля» нашего государства. Поэтому хотелось бы, чтобы на следующих выборах победила команда профессионалов, которые смогут взять ответственность за страну. Ведь от политической грамотности представителей власти зависит и экономика Украины в целом, и наших предприятий в частности.

Как пример — ситуация с Россией — основным потребителем продукции, выпускаемой предприятиями УПЭКа. Наступившее «охлаждение» между нашими странами негативно сказалось на уровнях продаж, а ведь от стабильной работы предприятий Компании зависит благосостояние каждого из нас. Поэтому мы не можем оставаться равнодушными к тому, что происходит в политической сфере жизни и будем уделять внимание и этой теме.

— Как часто будет выходить газета? И каким тиражом, а то в этот раз мне газеты не досталось?

— Мы планируем, что «Наш УПЭК» будет выходить два раза в месяц. Тираж у нас небольшой, но я надеюсь, что для любого дружного коллектива не проблема распределить газету так, чтобы никто не остался в обиде. Читайте сообща, передавайте газету из рук в руки, обсуждайте ее и вносите предложения.

— Какие призы получат победители конкурсов?

— Призы будут разные и очень интересные. Я думаю, что те, кто их получит, останутся довольны. Среди призов: большая кулинарная книга, кухонная бытовая техника, фотоаппарат и множество полезных и просто красивых предметов! Шанс получить подарок к Новому году имеет каждый!

Главный редактор Галина Лантушко

Следующим гостем рубрики «На связи» станет генеральный директор ОАО «Харьковский электротехнический завод «Укрэлектромаш» Игорь Андреевич ЧЕРНЕГА.

Ждем ваших звонков в пятницу, 4 ноября, по телефону 771-42-52 с 11:00 до 12:00.

У нас много ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Приглашение в Киев на VIII (внеочередной) съезд Народной Партии 22 октября наша редакция восприняла с энтузиазмом. Это был хороший повод своими глазами увидеть столь значительный этап партийного строительства как создание Народного блока Литвина и пообщаться с делегатами съезда.

Большой удачей нашей поездки стало то, что нам дал интервью руководитель аппарата Народной Партии Сергей Нестругин, которого мы все знаем как Почетного вице-президента Компании.

— Сергей Иванович, как вы относитесь к факту создания корпоративной газеты?

— По мере роста Компании не раз ставился вопрос, что нам необходим орган внутренней коммуникации, объединяющий всю Компанию. Я очень рад, что наши планы, как и многие другие, сбываются. У нас появилась корпоративная газета, первый номер которой я с удовольствием прочел. Я увидел фотографии своих друзей, членов нашей команды, милые моему сердцу лица. Понял, что у нас появилась газета, на страницах которой мы сможем поделиться всем тем, что нас волнует, поговорить о том, что следовало бы исправить и улучшить, это замечательная возможность слушать и слышать друг друга. В этом плане я возлагаю очень большие надежды на корпоративную газету.

Хочу сказать еще об одном. Я не участвовал в подборе главного редактора, это было для меня новостью, но новостью приятной. Я считаю этого человека профессионально подготовленным для такой работы.

— Вы больше года возглавляете аппарат Народной Партии. Не скучаете по бизнесу?



— Заниматься бизнесом, развитием нашей Компании очень интересно и ответственно, ведь за нами 15 тысяч человек и их семьи, но не менее важно принять участие в развитии страны. Мне представился счастливый случай войти в команду общепризнанного лидера нашей державы Владимира Михайловича ЛИТВИНА, который в июле прошлого года предложил мне возглавить центральный аппарат тогда еще Народной аграрной партии. Мне всегда импонировала жизненная позиция Владимира Михайловича, и я очень признателен за доверие, которое мне оказано, — участвовать в строительстве новой партии парламентского типа.

МНЕНИЕ

На прошедшем съезде Народной Партии от всех партийцев Харьковщины выступил **Василий ХРИСТОФОРОВ**.

Василий Михайлович — председатель Лозовской городской организации Народной Партии и исполнительный директор ЗАО «ЛКМЗ». «Когда в апреле этого года народный депутат в нашем округе Анатолий Моисеевич Гиршфельд предложил мне

возглавить городскую организацию Народной Партии в Лозовой, — отметил Христофоров, — то она насчитывала 11 человек. Сегодня — 1612 человек и рост продолжается. Очень много работников ЛКМЗ вступили за последнее время в Народную Партию. Когда я встречался с заводчанами, то видел: многие растеряны и разочарованы. Каждое новое правительство обещало быстрыми темпами осясчастить нацию,

но жизнь продолжает ухудшаться. Поэтому многие говорили: надоело жить чужими обещаниями, хотим сами принимать участие в изменениях, которые происходят в Украине. Так на ЛКМЗ организовалась мощная партийная организация. Это явилось стимулом — и за нами потянулись другие лозовчане. Сегодня мы работаем над созданием молодежной организации Народной Партии «Молодежь за Литвина».

ТЕМА НОМЕРА

ХЭЛЗ: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

15 октября Российская Федерация установила против украинских производителей электродвигателей, и ХЭЛЗа в том числе, антидемпинговую пошлину. Этот налог Россия ввела, осознав, что украинские электродвигатели вытесняют с рынка ее собственные.



В итоге, объем поставок продукции украинских предприятий резко сократится, что негативно скажется на эко-

номике отечественных производителей электродвигателей. О том, как отразится введение антидемпинговой пошлины на Харьковском электротехническом заводе «Укрэлектромаш», мы решили поговорить с генеральным директором предприятия **Игорем ЧЕРНЕГОЙ**.

— Игорь Андреевич, что ожидает ХЭЛЗ в связи с введением пошлин?

— Сегодня почти половина продукции завода импортируется в Российскую Федерацию, — говорит Игорь Чернега. — Но эта пошлина коснулась только двух наших моделей — трехфазных асинхронных двигателей с высотой оси вращения 80 и 100 мм. На остальную продукцию никаких ограничений нет.

Продолжение см. на 2-й стр.

Андрей ЧУДНОВЕЦ,
исполнительный директор АО «У.П.Э.К.»

«Сегодня ХЭЛЗ — наиболее динамично развивающееся предприятие Компании. Завод ежемесячно увеличивает товарный объем выпускаемой продукции. На 2005 год наблюдательный совет поставил перед предприятием очень серьезные задачи, но из-за проведенного Россией антидемпингового расследования эти планы едва ли не оказались под угрозой срыва. Лишь благодаря своевременным действиям руководства завода введенные пошлины никак не повлияют на ситуацию.

Слухи о возможной продаже ХЭЛЗа даже не буду комментировать. Имея такие планы, ни один здравомыслящий собственник не занимался бы активным развитием завода, не вкладывал бы в него деньги. С начала года в новую продукцию, модернизацию и капитальный ремонт оборудования уже вложено больше трех миллионов гривен! Сегодня формируется долгосрочная стратегия развития предприятия на ближайшие десять лет. Мы верим в то, что ХЭЛЗ станет флагманом украинской электротехнической промышленности, как это записано у него в миссии. Завод уже сегодня подходит к этим рубежам».

Нас объединяет **НАШ УПЭК**



НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ НОВИНКИ ЖДУТ ПРИЗНАНИЯ

Электронасосы HELZ уверенно завоевывают украинский рынок. И лучшее тому подтверждение — два электронасоса выдвинуты на соискание звания лучшего товара в ежегодном Всеукраинском конкурсе качества продукции «100 лучших товаров Украины». Струйно-центробежный электронасос HELZ БСЦЧ 0,5-30 будет «бороться с конкурентами» в номинации «Промышленные товары для населения», а центробежный дренажный HELZ ЦПО 30-7 — в номинации «Товары производственно-технического назначения». Стоит отметить, что номинанты — новые разработки предприятия и обладают рядом весомых технических преимуществ перед конкурентами.



СТАНОК СДАН. СТАНОК ПРИНЯТ

Немаловажное событие произошло на Харьковском станкостроительном заводе им. С. В. Косиора. Представители нашего предприятия и Минского автомобильного завода подписали акт сдачи-приемки торцеворубильношлифовального полуавтомата с ЧПУ модели ХШ4-13Ф20н1. Аналогов новинке нет, так как харьковчане изготовили станок специально для решения задач белорусского предприятия. А именно: для качественной обработки цилиндрических и торцевых поверхностей на цапфах картера заднего моста автомобилей МАЗ.

НЕМЦЫ ОЦЕНИЛИ КАЧЕСТВО



Фабрика
уверенно осваивает
европейские рынки

«Швейная фабрика им. Тинякова» отправила первую партию из трех тысяч пальто немецкой фирме «Walker». Вторая партия в объеме 2,5 тысяч женских пальто уедет в Германию 18 ноября. Для нашей фабрики фирма «Walker» — второй немецкий заказчик. Ранее подобный контракт на рынке давальческих услуг был заключен с компанией «Umlauf & Cline». Давальческая схема предусматривает изготовление изделий из предоставленного заказчиком сырья.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФИШКА

СКОЛЬКО СТОИТ СОВЕЩАНИЕ?



Стоимость совещания
подсчитал
директор по развитию
и планированию АО «У.П.Э.К.»
Сергей ВЫСОЦКИЙ

Предположим, что руководитель с оплатой труда 1600 гривен в месяц собирает совещание, которое продлится 1,5 часа. На совещании будут присутствовать десять человек руководящего состава с оплатой 1000 гривен. Если в месяце 20 рабочих дней, то один час работы каждого приглашенного составит $1000/20/8 = 6,25$ гривен. Один час работы руководителя составит $1600/20/8 = 10$ гривен. Предположим, что до места совещания каждый из приглашенных идет 15 минут. Тогда стоимость совещания составит для руководителя $10 \times 1,5 \text{ часа} = 15$ гривен, а с учетом начислений на заработную плату $15 \times 1,39 = 20,85$. Стоимость для каждого из приглашенных составит $6,25 \times (1,5 \text{ часа} + 0,25 \text{ часа} \times 2) = 12,50$ гривен, а с учетом начислений $12,50 \times 1,39 = 17,37$ гривен. Таким образом, общая стоимость совещания составит $20,85 + 17,37 \times 10 = 194,55$ гривен. Если совещание началось с опозданием, то каждые полчаса обойдутся дополнительно в 32 гривны.

УСПЕХ

Рейтинг узнаваемости интернет-сайта Компании УПЭК (www.upes.ua) в ведущей поисковой системе Яндекс за период с октября 2004 года по октябрь 2005 года вырос в 10 раз!

ТЕМА НОМЕРА

ХЭЛЗ: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА



ОАО «Харьковский
электротехнический завод
«Укрэлектромаш» —
крупнейший в Украине
производитель
общепромышленных
асинхронных
электродвигателей.

Продолжение. Начало см. на 1-й стр.

Поэтому мы будем продолжать сотрудничать с российскими партнерами по электродвигателям, а также планируем увеличить объемы поставок насосов. В этой области мы сегодня безусловные лидеры в Украине. Это направление очень востребовано и поэтому мы стараемся его развивать. Так, ХЭЛЗом освоены в 2004–2005 годах струйно-центробежные насосы и на их базе насосные установки. Не так давно выпущены погружные дренажные насосы, которые ныне очень популярны на рынке. Скажу, что за счет выпуска новой продукции уже в 2006 году завод сможет выйти на цифру объема производства до 10 млн. грн. ежемесячно! Это почти в два раза больше, чем сейчас.

Что же касается пошлин, то к их введению ХЭЛЗ был готов. Об этой мере заговорили еще полтора года назад, когда российские производители инициировали антидемпинговое расследование, которое было направлено против Украины и Белоруссии. Но пошлина была введена только против украинских предприятий.

— Игорь Андреевич, и есть ли перспективы отмены этих мер?

— Налог введен на три года. Но если украинская сторона возьмет на себя добровольное ценовое обязательство и ограничит поставки продукции, то российская сторона готова подписать мировое соглашение, по которому антидемпинговая пошлина взиматься не будет. Все украинские производители уже давно подготовили свои предложения по ценовой политике и отправили их в Минэкономики, где

был подготовлен проект соглашения. Сейчас этот документ находится на рассмотрении в Минэкономразвития Российской Федерации.

— Раньше только ХЭЛЗ выпускал электродвигатели 80-ой и 90-ой высот, а сегодня их производят другие украинские предприятия...

— В 90-е годы, когда другие предприятия осваивали наши высоты, ХЭЛЗ простаивал, людей отправляли в бессрочные отпуска. Но сегодня ситуация иная. ХЭЛЗ взял курс на расширение линейки электродвигателей. Только в этом году мы освоили сразу три модели. В планах — к 2007 году выпускать весь диапазон электродвигателей, начиная от 56 и заканчивая 160-й высотой. Таким образом, завод станет единственным, выпускающим всю линейку малых и средних высот. Я полагаю, что из всех украинских заводов ХЭЛЗ наиболее подготовлен к такому рывку.

— Игорь Андреевич, одна из ключевых проблем в промышленности — это дефицит

рабочих рук. Как Вы собираетесь решать эту проблему?

— Нехватка кадров у нас действительно есть. Сейчас трудно найти даже рабочих, не говоря уже о высококвалифицированных специалистах. Но стараемся делать все, чтобы привлечь людей. Не так давно на 20% повысилась зарплата заводчанам. Это, конечно, немного, но далеко не каждый харьковский завод может себе это позволить. Кроме того, отделом кадров разработана методика по привлечению новых специалистов. Завод заключает договора по необходимым профессиям с учебными заведениями, размещает объявления в прессе, участвует в ярмарках вакансий, которые организует центр занятости. Это дает свои результаты. За 8 месяцев этого года было принято на работу 110 человек, ежемесячно к нам приходят до 12 человек. И мы уверены, что чем выше ХЭЛЗ будет подниматься, тем больше интереса он будет представлять для желающих трудоустроиться.

— На ХЭЛЗе ходят слухи, что завод хотят продать...

— Я никакие слухи комментировать не буду. Что касается фактической ситуации, завод в этом году по сравнению с прошлым годом нарастил объемы производства. Для сравнения: объемы производства всего лишь пять лет назад были не более пяти тысяч единиц в месяц. Сейчас о цифре ниже 22 тысячи изделий в месяц и речи не идет. Выросли объемы реализации продукции, расширилась номенклатура, завод стал более уверенно себя чувствовать на рынке. Так что речи о продаже ХЭЛЗа и быть не может.

СПРАВКА

Предприятие было организовано в 1931 г. В 50-е годы ХЭЛЗ стал головным предприятием союзного значения по проектированию и производству асинхронных электродвигателей различных модификаций. Его продукция экспортировалась в 35 стран мира.

Но к концу девяностых годов завод пришел в упадок. Рабочих отправляли в бессрочные отпуска, в несколько раз сократились объемы производства. Новый этап в развитии ХЭЛЗа настал в 2001 г. с приходом на предприятие АО «У.П.Э.К.». Наблюдательный совет УПЭК изменил стратегию развития этого предприятия. Благодаря поставленным задачам, активным маркетинговым мероприятиям удалось значительно увеличить объемы продаж.

Была проведена переориентация производства с полного замкнутого цикла на кооперацию с ведущими производителями России, Китая и Италии.

ПРОРЫВ МЕСЯЦА

ОБОРУДОВАНИЕ, которое ждали

Токарное производство Харьковского подшипникового завода было «узким местом» завода. Устаревшие станки не позволяли снизить себестоимость продукции и повысить ее качество. Но скоро они будут отправлены на «пенсию».

На смену им придет токарное оборудование нового поколения с числовым программным управлением. Изготовит его Киевский станкостроительный концерн «Веркон» — в октябре достигнуто масштабное соглашение о поставке 18 станков ПАБ-350 и другой техники на сумму более 5 млн. долларов. Первое оборудование поступит на ХАРП уже в ноябре этого года. Тем самым будет начат очередной этап инвестиционного проекта модернизации производства железнодорожных подшипников.

В рамках программы, начатой в 2003 году и рассчитанной на 3,5 года (объем капиталовложений составит до 20 млн. долларов), уже проведены мероприятия по модернизации кузнечных линий и шлифовального оборудования силами Харьковского станкостроительного завода «ХарВерст». Теперь пришла очередь токарного оборудования. Киевские станки полностью заменят старые машины, что позволит снизить себестоимость выпускаемых железнодорожных подшипников и повысить их качество до уровня мировых лидеров. Поставка первой партии ПАБ-350 повысит мощность потока вагонных подшипников до



1 млн. 200 тыс. штук в год. Кроме того, новые модели станков позволят приступить к изготовлению опытной партии конического буксового узла, которые ХАРП планирует поставить на испытание в 2006 году.

НАША МАРКА

ЖИТЬ В КРЕДИТ? Нет ничего проще

Оформить кредит на покупку бытовой техники или мебели, на оплату обучения или празднование важных событий теперь можно и в «Факториал-Банке».

Данное направление в кредитовании — потребительское — появилось в банке недавно и обещает стать крайне интересным и выгодным для клиентов. В особенности для сотрудников нашей Компании, ключевого партнера банка. В частности, для работников корпорации предусмотрена однопроцентная «скидка» от действующих процентных ставок банка на потребительское кредитование. По словам заместителя руководителя индивидуального бизнеса по активным операциям Бориса ВАСИЛЬЕВА, вполне возможно, скоро эта скидка увеличится и даже распространится на другие программы банка. Еще два «плюса» кредитования в «Факториале»: ежемесячный платеж по кредиту с каждым месяцем становится все меньше, потому что процент насчитывается лишь на остаток непогашенной суммы кредита. В случае же досрочного погашения долга банк не штрафует клиентов, чем «грешат» другие банковские учреждения.

Потребительские кредиты (например, на покупку нового холодильника) можно оформить на срок от 1,5-3 лет в любом отделении «Факториал-Банка». С недавнего времени, кстати, это можно сделать прямо в ЦУМе, магазинах «Мрія», «ЭПОС». Этот список будет пополняться.

Что же касается займа на обучение, событийного кредитования (празднование свадьбы, Дня рождения и т.п.), то его можно взять под поручительство двух физических лиц. Кредит рассчитан на срок до 18 месяцев и не может превышать суммы в 5 тысяч гривен.



В следующем номере Борис Васильев расскажет о жилищном и автомобильном кредитовании

Татьяна ХРУЩЕВА: «Я всем советую учиться»

«Надо либо уступать свое место другим, либо повышать свой профессионализм»



Татьяна Хрущева начинала свой карьерный путь бухгалтером, а сегодня она — заместитель исполнительного директора Компании. Но, несмотря на столь высокую должность, Татьяна Викторовна продолжает повышать свой профессионализм: она учится в международной бизнес-школе...

что этой работой стала заниматься я. На тот момент я, конечно же, не обладала обширными знаниями в этой области. Но обороты нашей Компании набирались постепенно, поэтому я успевала расти вместе с теми задачами, которые перед нами ставили.

что могу где-то недотягивать до тех молодых специалистов, которые обладают знаниями современных методик и технологий. Поэтому надо было либо уступить свое место другим, либо повышать свой профессиональный уровень. Это и был стимул для того, чтобы я поступила в школу МВА, которая занимается подготовкой специалистов в сфере бизнес-администрирования.

В школе высокий уровень преподавания. Здесь учатся студенты, достигшие определенных высот в карьере. Во время учебы появилось знание новых технологий в области финансов и экономики, расширилось мое мировоззрение как управленца. Теперь мне легче понимать других менеджеров нашей Компании — я говорю со всеми на одном языке. И, конечно же, добавилась профессиональная уверенность.

Я всем советую учиться, даже тем, кто считает себя продвинутыми менеджерами. Самообразование — это, конечно, хорошо, но иногда этого недостаточно, и поэтому нужно двигаться дальше.

— Татьяна Викторовна, Вашу карьеру, безусловно, можно назвать успешной. Однако Вы продолжаете повышать свой уровень образования, например, учитесь в международной бизнес-школе.

— Да, это так. Раньше я, как и многие другие, регулярно читала специальную литературу. Но в какой-то момент почувствовала,

МНЕНИЕ

Директор управления персонала Александра ЕЛИЗЕВА: «Компания очень приветствует желание сотрудников повышать свой профессиональный уровень: будь-то получение второго образования, совершенствование знания иностранного языка или учеба в бизнес-школе. Потому что развитие и обучение сотрудников — важное условие для роста Компании.

Сегодня в Компании ведущие специалисты проходят оценку управленческого потенциала (более подробно мы расскажем о ней в следующем номере. — прим. ред.) Тем самым мы преследуем две цели: понять резерв корпорации и выяснить, кого и чему необходимо обучать, чтобы люди повысили свой профессиональный уровень. Именно для этого создана Школа менеджмента и на большинстве крупных предприятий Компании существуют отделы технического обучения и учебные центры для работников.»

КАДРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ

Или как УПЭК подбирает персонал.

Сегодня на рынке труда создалась уникальная ситуация, когда спрос на квалифицированных специалистов превышает предложение. О том, как УПЭК решает кадровые вопросы, мы поговорили с директором управления персоналом Александрой ЕЛИЗЕВОЙ.

— Александра Валерьевна, в условиях жесткой конкуренции работодателей чем может быть привлекателен УПЭК?

— Любому человеку нужны определенные гарантии со стороны работодателя — оформление трудовой книжки, отчисления в пенсионный фонд, оплата отпуска и больничных листов. Наш УПЭК, в отличие от многих других, всем этим обеспечивает. К тому же управление персоналом проводит постоянный мониторинг рынка труда, в соответствии с которым повышается заработная плата сотрудников. Помимо этого УПЭК, совместно с профсоюзной организацией, отчисляет средства на проведение программ оздоровления детей своих работников в детских оздоровительных лагерях. И еще. В нашей Компании любой специалист, имеющий необходимые задатки и желание учиться, может продвигаться по служебной лестнице, что немаловажно, в частности, для молодых людей.

— Могут ли нынешние сотрудники претендовать на более высокую вакантную должность?

— Кадровый состав формируется по принципу открытого конкурса. Это значит, что привлекаются как внутренние кандидаты — те, кто уже работает в Компании, так и внешние. Но при этом приоритет отдается первым. Они уже знают Компанию и ее корпоративную культуру. Это решает множество проблем. Во-первых, максимально сокращается период адаптации. Во-вторых, этим Компания демонстрирует свою лояльность к сотрудникам и возможность продвигаться по карьерной лестнице. Наш подход к подбору сотрудников продиктован пониманием того, что персонал — самая большая ценность УПЭКа.

— Где наши работники могут узнать о вакансиях?

— В газете «Наш УПЭК» и на сайте Компании, а также в отделах кадров предприятий-партнеров.



Собеседования с Александрой ЕЛИЗЕВОЙ не избежат ни одному кандидату

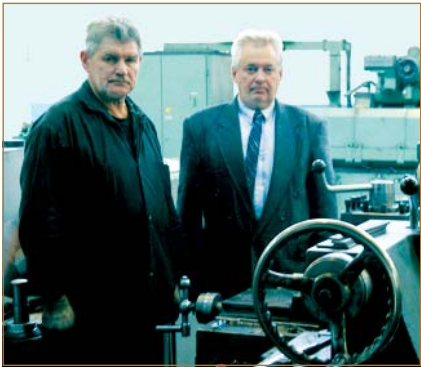
ПРОДВИЖЕНИЕ

Профессионализм и признание ПРИХОДЯТ С ГОДАМИ

Владимир Мусиенко пришел работать на Харьковский станкостроительный завод больше тридцати лет тому назад. Его карьерный взлет многие тогда называли стремительным: начав трудиться токарем второго разряда, он уже через несколько лет стал самым молодым начальником цеха.

На завод Владимир МУСИЕНКО попал по рекомендации родственников, работавших на заводе еще в шестидесятых. Они-то и предложили молодому человеку испробовать свои силы в токарном деле. Ремесло пришлось парню по душе. Да так, что через два года он поступил на вечернее отделение Харьковского станкостроительного техникума.

«Я пошел учиться, потому что боялся показаться глупым, — вспоминает Владимир Иванович. — Ведь занимая какую-то должность, нужно обязательно соответствовать ей по уровню образования и профессионализму. Вскоре после окончания техникума меня назначили начальником инструментального цеха, где я работаю и по сей день. Во время разрухи я этот цех сохранил: у меня ни один станок не пропал, ничего не поворовали. Конечно, когда был застой на заводе, тяжело было, но все равно не ушел, хотя меня не раз приглашали на другие предприятия. Считаю, что это мой завод: здесь я вырос как специалист, встретил любимую женщину. Мы с женой до сих пор работаем в одном цехе.



МУСИЕНКО Владимир Иванович (справа) со своим учителем ТОЛКАЧЕВЫМ Анатолием Петровичем

Я доволен тем, как сложилась моя жизнь на заводе, я всего достиг благодаря упорству и труду. А молодым специалистам скажу, чтобы достичь высот, пусть даже небольших, надо трудиться. Профессионализм и признание приходит с годами, а не за один день».

Стоит добавить, что коллеги знают Владимира Мусиенко не только как хорошего специалиста, но и как заядлого садовода. Хотя на своем участке они с женой предпочитают выращивать не овощи, а цветы. Самые любимые — гладиолусы. Кроме того, наш герой увлекается холодным оружием. Изюминкой его немногочисленной коллекции является шашка 1825 года, которую он нашел в родном селе, когда разбирали старые дома и морской офицерский кортик 1942 года в серебряных ножнах.

НАШИ ЛЮДИ

Рациональный подход к делу: ЭКОНОМИЯ С УМОМ

Несколько сот тысяч гривен сэконобил Лозовской кузнечно-механический завод благодаря внедрению рационализаторских предложений Григория Сорокина.

Григорий Иванович СОРОКИН — начальник бюро сборки отдела главного технолога. Сколько помнит себя в машиностроении (а прежде чем в 1971 году прийти на ЛКМЗ, он работал на «Россельмаше»), постоянно занимается рационализаторством. По его словам, в конце 70-х — начале 80-х его предложения были вызваны скорее исправлением незначительных недоработок и просчетов главного партнера ЛКМЗ — Харьковского тракторного завода. Сегодня рационализаторскую мысль подстегивает необходимость экономно и предельно эффективно использовать все ресурсы родного предприятия, и в первую очередь металл.

В прошлом году Сорокин внес предложение использовать неликвидную пружину для сборки тормозов. Благодаря этой идее предприятие сэкономило 218 тыс. грн. По его инициативе отходы листа крышки люка были использованы в качестве материала для изготовления ряда деталей, что дало экономический эффект в размере 70 тыс. грн. А изношенные плиты штампа в результате творческого подхода талантливого рационализатора превратились в новые штампы, благодаря

чему в активе предприятия осталось 152 тыс. грн. И это лишь несколько примеров.

Григорий Иванович уже несколько лет как на пенсии. Но работу бросать не собирается. Рационализатор — не должность и не обязанность. Это своего рода талант, глубокое знание производства, умение увидеть десятки тысяч гривен там, где другие видят только производственные отходы. А еще целеустремленность и терпение, ведь человек, который вносит какое-либо предложение, должен довести свою идею до воплощения в жизнь. А это и сбор необходимой документации, и просчеты всех экономических плюсов и минусов. Для этого нужно время, квалификация, настойчивость. Так что такие люди, как Григорий Иванович Сорокин, на вес золота.



Рационализатор — не должность и не обязанность. Это — призвание.

ЮБИЛЕЙ «ХАРП ТРЕЙДИНГА»

В октябре 2005 года свой первый юбилей — 5-летие — отметила компания «ХАРП Трейдинг».

Хотя это — второе имя именинника. При рождении ему дали имя иностранное — «Ukrainian Bearing S.C.». По-нашему это звучало не менее красиво: «Украинский подшипник». Но из-за того, что потенциальные клиенты — иностранные компании — не владели нашим языком в совершенстве, для их удобства название было сформулировано по-английски.

Компания «Ukrainian Bearing S.C.» сразу взяла курс на западные стандарты работы: оптимизация бизнес-процессов и оказание услуг на самом высоком уровне. Такой ответственный подход к делу не остался незамеченным: дилерская сеть АО «ХАРП», с которой работала компания, разрасталась и крепла. С присущей молодости настойчивостью и энергичностью компания стала поставлять продукцию предприятиям Москвы, Днепропетровска, Саратова, Львова, Красноярска, Минска и многих других городов. Более того, харьковские подшипники отправились и на рынки Европы и Латинской Америки.

И снова признание: на этот раз со стороны независимой фирмы «ТНО Интернэшнл Эйдженси Б.В.», которая провела аудит компании «Ukrainian Bearing S.C.». На цере-

монии подведения итогов аудита директор по Украине «ТНО Интернэшнл Эйдженси Б.В.» господин Хазебрук отметил: «Сегодня мы рады констатировать, что компания «Ukrainian Bearing S.C.» не просто прошла наблюдательный аудит, а сделала это на самом высоком уровне и отныне полностью соответствует международным требованиям». Причем что ООО «Ukrainian Bearing S.C.» стал первым трейдером на рынке подшипников в СНГ, чья система менеджмента качества соответствует международному стандарту ISO 9001:2000.



Директор «ХАРП Трейдинг» Вячеслав ЮРОВ с ведущими специалистами компании

1 июня 2004 года «Ukrainian Bearing S.C.» получила новое имя: «ХАРП Трейдинг». Тем самым компания максимально приблизилась к имени производителя (АО «ХАРП») и названию торговой марки (HARP). Затем был выпуск информационной газеты «ПОДШИПНИК. Промышленность. Сельское хозяйство. Транспорт» (не так давно вышел десятый юбилейный выпуск), первый и второй выпуски именных процентных облигаций и работа, работа, работа... О которой мы еще обязательно расскажем на страницах газеты «Наш УПЭК».



ЛЕТОПИСЬ УПЭК

ЖИЗНЕННЫЙ ЭТИКЕТ

ЧТО В ПРИВЕТСТВИИ ТВОЕМ?

В этом номере мы открываем новую рубрику — «Жизненный этикет». В ней мы будем говорить о тонкостях делового этикета, поведаем о том, как понять собеседника, научиться понимать язык жестов и использовать его в различных ситуациях.

Сегодня мы поговорим о рукопожатиях — древнейшей форме приветствия.



1. Во время властного рукопожатия ваша рука захватывает руку другого человека таким образом, что ваша ладонь развернута вниз относительно руки другого человека. Этим вы сообщаете, что хотите главенствовать в процессе общения с этим человеком.



2. Это рукопожатие отличается тем, что вы протягиваете руку, развернув ее ладонью вверх. Это бывает особенно необходимо в ситуациях, когда вы хотите отдать инициативу другому человеку, или позволяете ему почувствовать себя хозяином положения.



3. Еще одна разновидность — когда рукопожатием обмениваются два властных человека. Между ними происходит символическая борьба, во время которой каждый пытается подчинить себе руку другого.

В результате получается рукопожатие, при котором обе руки остаются в вертикальном положении, а оба человека испытывают друг к другу чувство уважения и взаимопонимания.

При целенаправленном применении того или иного рукопожатия можно оказывать непосредственное влияние на исход встречи.

КНИГА РЕКОРДОВ УПЭК

Продолжаем пополнять книгу наших рекордов. Мы узнали, что самый большой цех ХЭЛЗа — механо-сборочный. Его площадь — 25 тысяч квадратных метров. А какой самый большой цех у Вас? Расскажите об этом нам.

ВКУСНЫЙ КОНКУРС

РЕЦЕПТ ХОЛОСТЯКА

Максим БЕЗКРОВНЫЙ, юристконсульт АО «УПЭК»:

«Мне нравится готовить, когда есть настроение и время позволяет. Если приглашаю гостей, то, в основном, все блюда готовлю сам. Рецепты узнаю от друзей, иногда смотрю кулинарные программы, бывает, что-то придумываю. Те рецепты, которые я предлагаю, оригинальны и подойдут даже для праздничного стола».

РЫБА ПОД СОЛЬЮ

Берем рыбу 1,5–2 килограмма, лучше речную. Вычищаем внутренности, но чешую оставляем. Внутри рыбы закладываются специи: кориандр, черный перец. Желательно добавить петрушку, укроп, соленый огурец, порезанный тонкими кружками, немного маслин (черных) и лимон. На противень насыпается слой каменной соли. Сверху кладем рыбу, которая тоже засыпается солью. Внутри солить не надо. Рыба возьмет столько соли, сколько ей нужно с чешуи. После этого ставим блюдо в духовку, нагретую до средней температуры. Если соль затвердела, значит, рыба готова, обычно на это уходит не более 20 минут. Соль счищается вместе с чешуей. Это очень простой рецепт и является идеальным вариантом для холостяков.



НАШИ УСПЕХИ

СПОРТИВНЫЙ ТРИУМФ

Так можно назвать выступление команды спортивного клуба «ХАРП» в первом туре Клубного чемпионата Украины среди женских команд супердивизиона по настольному теннису.

Сейчас наша команда уверенно держится в тройке лидеров. Впереди у спортсменок еще три тура. Первая пятетка команд последнего тура получит право представлять Украину на европейских соревнованиях. И команда СК «ХАРП» — один из претендентов в Еврокубок.

В спортивном мире о воспитанниках СК «ХАРП» заговорили только год назад, когда они, едва пробившись в Высшую лигу, заняли первое место, потеснив другие маститые украинские команды. Сегодня наших спортсменок уже воспринимают как серьезных конкуренток на пути в европейские кубки. А ведь клубу, созданному



Анатолий ГИРШФЕЛЬД и Леонид СЕГАЛ не раз поднимались на пьедестал. Теперь — очередь воспитанников.

по инициативе Анатолия ГИРШФЕЛЬДА и при поддержке Совета директоров АО «У.П.Э.К.», всего год. Но о нем сегодня говорят как о ведущем клубе города. Здесь занимаются дети со всего Харькова. Как сказал председатель спортивного клуба, один из учредителей и тренеров клуба, чемпион Европы по настольному теннису, директор компании «Транссервис» Леонид СЕГАЛ, спорт — здоровье. «Я сам спортсмен с большим стажем и рекомендую всем сотрудникам Компании заниматься спортом. Бегайте по утрам, делайте зарядку, занимайтесь настольным теннисом. Это прекрасный вид спорта», — посоветовал Леонид Львович.

ОТВЕТ СО ЗНАНИЕМ ДЕЛА

Не пора ли В ОТПУСК?

ВОПРОС: «Я был принят на работу в порядке перевода с другого предприятия. Имею ли я право взять ежегодный отпуск на новом месте работы до истечения шестимесячного срока?»

Олег Григорьев

Отвечает руководитель службы кадрового резерва АО «УПЭК» Елена КРАФТ.

Нет. Такое право возникает только в том случае, если на предыдущем предприятии при увольнении Вам не была выплачена денежная компенсация за неиспользованный отпуск. В таком случае, эти деньги должны быть перечислены на новое место работы. Если же при увольнении Вы получили компенсацию, то право на отпуск полной продолжительности (24 календар-

ных дня — далее к.д.) наступит только через 6 месяцев, как у вновь принятого.

Но если работнику все же необходим отпуск до окончания 6 месяцев непрерывной работы, то он может его взять, но длительность такого отпуска будет исчисляться пропорционально отработанному времени. За каждый отработанный месяц начисляются примерно 2 к.д. ежегодного отпуска. То есть через два отработанных месяца работник может взять ежегодный

отпуск на 4 к.д., через 3 месяца — на 6 к.д. и т.д. Хочу обратить внимание на то, что согласно Закону «Об отпусках», разделение ежегодного отпуска на части любой продолжительности допускается только при условии, что основная непрерывная часть отпуска составляет 14 к.д. Ежегодный отпуск не может быть разбит, например, на такие части как 12+12, 10+5+9 и т.п., т.к. это будет рассматриваться как нарушение Закона Украины «Об отпусках».

ФИЛОСОФИЯ ЖИЗНИ

ЗНАНИЯ СТОЯТ ДОРОГО

У крестьянина перестал работать трактор. Все попытки крестьянина и его соседей починить машину были напрасны. Наконец он позвал специалиста. Тот осмотрел трактор, попробовал, как действует стартер, поднял капот и все тщательно проверил. Затем взял молоток, прицелился, один раз ударил по мотору и привел его в действие. Мотор затарахтел, будто он и не был испорчен.

Когда мастер подал крестьянину счет, тот, удивленно взглянув на него, возмутился:

— Как, ты хочешь сто монет только за один удар молотком!

— Дорогой друг, — ответил мастер, — за удар молотком я запросил только одну монету, а остальные девяносто девять монет я беру с тебя за мои знания, благодаря которым я исправил поломку, сделав всего лишь один удар по нужному месту.

СМЕХОТЕРАПИЯ

Буш должен пройти проверку на детекторе лжи. Перед процедурой, когда все готово, ему объясняют:

— Задаем вопрос — вы отвечаете. Если отвечаете честно — загорается зеленая лампочка, врет — красная. Понятно?

— Понятно, — отвечает Буш. Загорается красная лампочка.

О небывалом росте народного благосостояния всего лишь за один год после оранжевой революции говорит тот факт, что теперь коммунисты с националистами забрасывают друг друга не камнями и бутылками, а яйцами, кефиром и майонезом.

Если у начальника довольное лицо, значит, вы сделали что-то не так!

Пассажир самолета проснулся от сквозняка и видит, как члены экипажа один за другим выпрыгивают с парашютами. Он еле успевает догнать командира экипажа, собирающегося выпрыгивать последним, и с ужасом спрашивает:

— Что случилось???

Пилот выплевывает ириску, надевает очки и, прощаясь, хлопает пассажира по плечу:

— Да так. Неприятности на работе!

«Наш УПЭК»

Учредитель: АО «У.П.Э.К.»

Главный редактор

Галина ЛАНТУШКО

Редакция:

Ирина ГОРБАЧЕВА, Анжела ПОПОВА

За точность изложенных фактов ответственность несут авторы материалов. Редакция не всегда разделяет позицию авторов.

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 №1099