

В 2010 г. БМК намерен увеличить выпуск метизов на 10% к объемам 2008 г. до 450 тыс. т

Интервью с Виктором Камелиным подготовила – Татьяна Нарушевич

06 июля 2010 года

В череде профессиональных праздников День металлурга занимает особое место. В нем сочетаются многолетние традиции древнего ремесла и современной металлургической отрасли. В металлургии работают люди сильные, волевые, упорные и преданные своему нелегкому делу. В эти дни жители города, работники Белорецкого металлургического комбината, их семьи отмечают, как и вся наша страна, профессиональный праздник – День металлурга. Традиционно в преддверии профессионального праздника металлурги подводят итоги, оглядываясь на минувшее, строят планы на год грядущий. С какими производственными показателями пришел коллектив к празднику? Как решаются вопросы, стоящие на повестке дня? Чем живут работники предприятия? Каковы планы? С этими и другими вопросами мы обратились к управляющему директору ОАО «БМК» Виктору Камелину.

- Как сегодня работает комбинат? Каковы показатели по итогам полугодия? Насколько они отличаются от результатов аналогичного периода прошлого года?

- Говоря о результатах работы комбината, надо начать с того, что согласно утвержденному годовому плану, комбинат должен произвести и продать 450 тысяч тонн метизов, замечу, такого объема продукции комбинат никогда не производил и, самое важное, никогда не продавал. Рост составляет более 40 процентов к уровню 2009 года и 10 процентов к объемам 2008 года, то есть докризисного периода, когда были достигнуты рекордные показатели за всю историю предприятия. Задачи стоят перед коллективом комбината достаточно серьезные, тем более, что кризисные явления в экономике присутствуют, емкость метизного рынка еще не восстановилась в докризисном объеме. Несмотря на это, мы смогли выйти на уровень объемов производства второго квартала 2008 года, чего не сделали никто из наших конкурентов. Благодаря дальновидной политике руководства компании «Мечел», наш комбинат сумел пережить трудный период с минимальными потерями. Удалось максимально нивелировать негативное воздействие кризиса, последствия которого были бы заметно ощутимее, нежели в условиях, когда созданная в компании логистика производства значительно снижает негативное воздействие экономических трудностей.

И мы не просто приросли в объемах производства, но и увеличили свою долю присутствия на рынке метизов. Данные факторы позволяют обеспечивать полную занятость персонала, формировать более значимый фонд заработной платы. В первом полугодии 2010 года рост заработной платы составил по сравнению к аналогичному периоду 2009 года 25,7 процента.

Надо отметить то обстоятельство, что наряду с ростом объемов производства, растет и производительность труда. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года она выросла на 136,3 процента

И если говорить об итогах работы коллектива в первом полугодии, то данные уже сейчас нам позволяют сделать вывод о том, что мы работаем согласно плану, выполняя задания по производству и продаже. Сегодня, как это принято к праздникам, мы можем, подводя итоги, отрапортовать об успешной работе, опираясь на конкретные цифры.

- За счет каких факторов предприятию удалось достигнуть нынешних показателей, несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию в целом?

- Конечно, необходимо внедрение современных технологий и призванных существенно повысить эффективность производства. Но, в данных экономических условиях планы по модернизации пришлось сократить. Модернизация – проект очень затратный. Как руководителя меня смущал один немаловажный факт. Технически процесс модернизации отработан. Но все же главное в производстве – это дисциплина, настрой и умения людей, иначе не поможет никакая модернизация. Серьезные преобразования, в том числе и организационные, не могут

основываться только на лозунгах. Людям нужны понятные ориентиры. Одна из важнейших целей – достижение высокого уровня производительности труда. Гарантия успешной работы производственной системы – стопроцентное вовлечение людей и их заинтересованность в его реализации.

Мы в течение года занимались преобразованиями в организации производственно-хозяйственной деятельности комбината. В условиях падения спроса перед нами острее встала задача конкурентной борьбы за потребителя. Мало произвести продукцию, необходимо ее продать, на потребителя мы смотрим, как на работодателя, гаранта получения прибыли. Если мы будем руководствоваться пониманием этого, то мы правильно выстроим и внутреннюю систему нашей деятельности. Одна из задач, стоявших перед нами, заключалась в изменении идеологии трудового коллектива. Когда каждый работник должен понимать простую, а может, даже банальную вещь, затратив определенный труд на производство продукции, он еще ничего не заработал с точки зрения оплаты его труда. И только когда мы сможем продать продукт своего труда, только тогда у нас появляется источник для выплаты заработной платы.

- Потребителя во всем мире завоевывают и удерживают одними и теми же способами – ценой, качеством и сроками. Какие мероприятия проводятся в плане решения этих задач?

- Действительно, в условиях жёсткой конкурентной борьбы необходимо постоянное совершенствование производства и улучшение качества продукции при относительно стабильных ценах. Мы понимаем важность всех этих составляющих, и потому особое внимание уделяем работе в сфере повышения качества продукции. И в этом направлении у нас есть значительные достижения. Например, в два раза по сравнению с тем же периодом 2009 года снижены экономические и финансовые потери из-за несоответствующего качества продукции. Для обеспеченности удовлетворенности клиента необходимо выполнение также целого ряда задач. Одним из направлений, в котором коллектив добился значительных успехов, стало решение задач, связанных с выполнением заказов в установленные сроки. При этом, рассматривая задачу оперативного выполнения заказов, мы уделили внимание и срокам доставки. Очевидно, что сегодня доставка автомобильным транспортом является конкурентным преимуществом, и мы в несколько раз увеличили объемы отгрузки продукции этим видом транспорта. Это экономически выгодно, потому что тариф на железнодорожные перевозки сегодня значительно выше. Таким образом, решаются две задачи, удовлетворенности потребителя по срокам доставки и снижения стоимости.

Что касается цены, здесь мы вынуждены, как и любой другой производитель метизов, ориентироваться на цены, которые существуют на рынке. И поэтому для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, нужно снижать издержки. Этого можно добиться повышением производительности труда и снижением расходных коэффициентов при организации производства. В этом году введено в практику проведение балансовых комиссий по цехам и подразделениям, что позволяет провести детальный анализ хозяйственной деятельности каждого конкретного цеха. Считаю, что в этом направлении также достигнуты определенные результаты, в целом по комбинату значительно снизились запасы материально-товарных ценностей, которые влияют на экономическую деятельность БМК. И когда мы рассматриваем итоги работы не по производственным, а по коммерческим и экономическим показателям, то видим, что комбинат сегодня работает с прибылью, чего не было в первой половине 2009 года.

- Какие программы повышения эффективности работы БМК на данном этапе вы считаете главными?

- Особое внимание на данном этапе мы уделяем вопросам стимулирования труда, прежде всего, совершенствуя систему оплаты труда по сдельной системе. Мы понимаем, что если этого делать не будем, то, во-первых, не будет прямой заинтересованности в результатах труда у самих работников, во-вторых, необходимо, чтобы система подвигала к росту и совершенствованию самого сотрудника. О том, что направление, выбранное нами, правильно, говорит и то, что сегодня количество сдельщиков, не выполняющих норм выработки, составляет единичные случаи, а год назад их количество доходило до четверти работающих. Здесь свою положительную роль сыграла и направленность на индивидуальную персонифицированную работу с людьми, при которой учитываются все составляющие успешного труда.

Еще одно направление, которое мы обозначили как важное в плане повышения эффективности деятельности предприятия: работа оборудования должна быть организована таким образом, чтобы мы могли получать максимально возможные показатели, которые были заложены в паспортных характеристиках, естественно, с учетом его износа и возможностей. Это одна из важных и стратегических задач в управлении производственно экономическими процессами.

Также в плане работы по снижению издержек производства Белорецкий металлургический комбинат выгодно отличается от многих других предприятий наличием реально работающих программ и систем учета и контроля. Это дает большие возможности для получения информации и ее анализа, что позволяет эффективно и оперативно влиять на ситуацию, с точки зрения принятия управленческих решений. Работа в этом направлении будет продолжена.

- Какие приоритеты по развитию ассортиментной политики обозначены на будущее?

- Прежде всего, мы исходим из потребностей рынка. На данный момент в большем объеме востребована продукция низкоуглеродистого сортамента, и по этим видам продукции комбинат значительно увеличил свое присутствие на рынке. Для нас более интересным с экономической точки зрения видом продукции является углеродистый сортмент. Серьезно мы приросли по производству канатов, причем уже сегодня практически не имеем резерва мощностей по этому виду продукции. Именно поэтому в цехе № 3 запущена после модернизации канатная машина, и планируется запустить в производство после расконсервации и переоборудования еще ряд единиц оборудования по канатному производству.

- Как на данном этапе выглядит комбинат на фоне аналогичных предприятий России?

- ОАО «БМК» – предприятие, входящее в компанию «Мечел», что является дополнительным фактором, подтверждающим надежность БМК как партнера в глазах потребителей. Объединение в компании угольных разрезов, шахт, металлургических и метизных предприятий позволило выстроить логическую цепочку, в которой есть как сырье, так и конечные пункты отправки готовой продукции, позволило не только достойно пережить кризисные явления, но и выйти на лидирующие позиции по производству металлопродукции. Ассоциация производителей металлических изделий «Промметиз» распространила аналитический отчет о развитии российского рынка метизов за май, согласно которому компания «Мечел», представленная в Ассоциации двумя метизными предприятиями Белорецким металлургическим комбинатом и Вяртсильским метизным заводом, показала лучшие производственные результаты. Общий объем производства метизов этими предприятиями в мае составил более 50 тысяч тонн. Следует отметить, что этот суммарный объем производства двух предприятий на сегодняшний день для компании является рекордным. На основании данных «Промметиза» по итогам пяти месяцев 2010 года «Мечел» продолжает занимать первое место по объемам производства метизной продукции в России. Это тоже подтверждение эффективности управленческих решений компании «Мечел», одним из которых стало решение о передаче функции продажи продукции самому БМК.

- В заключение короткий традиционный вопрос – что Вы можете сказать о ближайших перспективах, планах на будущее?

- Подписан контракт и начинаются поставки оборудования для производства омедненной сварочной проволоки, которое будет установлено в цехе № 6. Это продукт с высокой добавленной стоимостью сегодня является перспективным, востребованным в области машиностроения, развитию и поддержке которого уделяется приоритетное внимание на государственном уровне. Положительным моментом является и то, что мы уже заявили о себе на рынке по этому виду продукции. Далее линия нашего поведения будет определяться востребованностью на рынке того или иного вида продукции. Важной задачей на данном этапе является повышение эффективности работы стана-150. Мы уже значительно увеличили объемы производства катанки, перешагнув ежемесячный рубеж в 50 тысяч тонн.

Здесь решающим фактором повышения производительности стало изменение параметров исходного сырья, а именно использование заготовки длиной 7 м. И это еще не все.

На ЧМК строится новая МЛНЗ, на которой будет возможно производить заготовку с параметрами, позволяющими получить максимальную производительность стана-150, предусмотренную его техническими характеристиками.

Следующий этап реконструкции стана направлен на повышение качества продукции. Сегодня мы уже производим сорбитизированную катанку, но не всех диаметров, работа в этом направлении позволит нам получить серьезное конкурентное преимущество как на рынке катанки, так и при производстве метизной продукции, так как позволяет снизить затраты и получить более высокий экономический эффект. Таким образом, мы шаг за шагом, максимально используя возможности оборудования, через эффективную организацию производства, использование исходного сырья, соответствующего заданным параметрам, движемся к повышению производительности агрегата. Логика нашего развития связана на данном сложном экономическом этапе не с воплощением мега-проектов, требующих больших финансовых вливаний и отдачи через длительный этап времени, а с эффективным использованием имеющихся мощностей.

- За каждым фактом, каждой цифрой, которые вы назвали, - сложный, напряженный труд людей. Именно от них зависит решение тех или иных задач. И закономерный вопрос, каковы основные принципы социальной политики БМК?

- Как градообразующее предприятие ОАО «БМК» большое внимание уделяет социальной политике, которая заключается в обеспечении достойного уровня заработной платы, укреплении производства и социально-экономического положения работающих и их семей, а также пенсионеров. Содействие работникам в решении проблем сохранения здоровья, улучшении условий и охраны труда. Отрадно, что на комбинате сохранены традиции работы с ветеранами, как в плане материальной поддержки, так и моральной, а именно предоставление возможности чувствовать себя по-прежнему частью большого коллектива комбината. И этот фактор причастности к жизни БМК сегодня, будучи на пенсии, в моральном плане имеет большое значение.

Отдавая дань уважения ветеранам труда, мы заботимся и о будущем комбината – молодых кадрах. Здесь также наработаны хорошие традиции, это работа Совета молодых специалистов, проведение научных конференций. Руководством комбината молодежь рассматривается как стратегический ресурс и долгосрочный актив предприятия. Именно им предстоит заниматься техническим перевооружением и внедрением новых методик на производстве. Сегодня нам необходимо создать условия для полной реализации молодых работников, чтобы они почувствовали заботу и поддержку со стороны предприятия. Одним из таких направлений стала помощь молодым перспективным специалистам в решение жилищных проблем. На комбинате прошли праздничные мероприятия, посвященные Дню Победы. Все ветераны и труженики тыла, ушедшие на заслуженный отдых с Белорецкого металлургического комбината, в канун праздника получили материальную помощь от предприятия. Также для ветеранов организованы заезды в санаторий-профилакторий «Белоречье». На все мероприятия, приуроченные к юбилею Великой Победы, Белорецкий металлургический комбинат направил более двух миллионов рублей.

Также стоит отметить и то, что все пункты коллективного договора выполняются в полном объеме, руководство комбината строго придерживалось обязательств даже в наиболее сложный экономический период.

- Что вы можете пожелать своим коллегам по работе, трудящимся комбината, ветеранам в преддверии праздника?

- Традиционно, комбинат – это значительная часть нашей жизни. От него зависит жизнь наша и наших близких, он опора стабильности, уверенности в завтрашнем дне. Гарантией этого являются те планы, которые мы строим, и то, как коллектив предприятия их сегодня выполняет. Всем желаю успехов в работе, счастья в семье и радости в доме.