

Актуально

Співпраця з перспективою



У одному з минулорічних номерів, «Машинобудівник» публікував матеріал щодо підписання документів про вільну торгівлю між Україною та Канадою, а також про Канадсько-Український Бізнес-Форум, який проводився у Торонто. Одним із членів української делегації був Генеральний директор нашого заводу. Коментуючи результати Форуму, Роман Євгенович зауважив, що ринок цієї країни повинен зацікавити вітчизняних виробників. І «Більшовик», зі своїми можливостями, може знайти там свою виробничу «нішу».

Нещодавно Генеральний директор повернувся із відрядження до Канади та погодився відповісти на питання щодо його результатів.

– Романо Євгеновичу, розкажіть будь ласка, яка була мета Вашої поїздки? Які мали зустрічі з зарубіжними партнерами?

– Мета поїздки полягала у налагодженні робочих контактів з підприємствами, яких може зацікавити наша продукція. У Едмонтоні я мав зустріч з керівником потужного підприємства, яке займається переробкою сміття. Мені продемонстрували роботу основних ліній, які працюють на заводі. Разом з тим, його керівництво озвучило пропозиції щодо впровадження нових потужностей по переробці, яке потребує підприємство. Продемонстрували промислову площадку, де планується його розмістити.

Протягом наступних кількох днів були організовані ще дві робочі зустрічі. Перша – з директором однієї з приватних фірм, яке займається видобуванням нафти та газу. Вони теж зацікавлені у співробітництві та зробили декілька комерційних пропозицій. Вони потребують аналізу з точки зору виробництва та затрат.

Наступна – з керівником державної структури, яка відповідає за переробку вторсировини в північній частині Кана-



На фото: знайомство з потужностями переробного підприємства

ди. Наприклад, вони спеціалізуються на утилізації автомобільної гуми, пластика, паперу, старої комп'ютерної техніки. Це підприємство готове закупати додаткове обладнання з необхідними для них технічними характеристиками.

– Наскільки канадські партнери готові до серйозної співпраці з українськими підприємствами?

– З одного боку вітчизняним виробникам повинна допомагати Угода про вільну торгівлю, яка була підписана між на-

шими країнами минулого року. З іншого – наші підприємства у цій далекій країні майже не знають. Місцеві бізнесмени та державні структури не знайомі з можливостями вітчизняних виробників та їх номенклатурою. Наш завод, без зайвого пафосу, став першоходом на шляху до співпраці з промисловими підприємствами Канади. Загалом, ставлення до нас, українців, на всіх зустрічах суто позитивне. Атмосфера під час перемовин доброзичлива та конструктивна.

Продовження на 2 стор.

Продовження, початок на 1 стор.

– Романе Євгеновичу, а чи вигідна співпраця з далекою Північною Америкою? У Канаді безліч договорів з США, а у минулому році країна підписала торговельну Угоду з ЄС.

– Попередні розрахунки говорять, що незважаючи на чималу відстань, наша продукція у порівнянні з американськими або європейськими аналогами, виглядає у вартості привабливіше.

– Які кроки повинен зробити завод щоб отримати замовлення та підписати контракт?

– Для «Більшовика» – це розширення традиційної номенклатури. Додається напрямок, який пов'язаний з лініями по



На фото:
шини, які чекають
утилізації

переробці. Виходячи з цих новацій, підприємству необхідно виготовити нову технічну документацію, а згодом вийти на певні виробничі плани.

Хочу підкреслити, що в Канаді мені

демонстрували лінії, які були вже закуплені для переробки. Наприклад, для утилізації автомобільних шин великих діаметрів. Але обладнання не змогло запрацювати. А потреба у такому устаткуванні у підприємств неабияка. Тому нам необхідно провести точні розрахунки, врахувати досвід інших виробників, в тому числі і негативний, та запропонувати власні пропозиції.

Разом з тим, ми не маємо багато часу. Канадський ринок цікавить не тільки Україну. До нього намагаються «зайти» дуже багато потужних виробничих «гравців». Щоб отримати замовлення треба дуже продуктивно і оперативно попрацювати. Чим ми і будемо займатись.

Спілкувався Андрій Кучеров

ДОВІДКОВО: Канада – високорозвинена індустріально-аграрна країна. Основні галузі промисловості: гірничодобувна та переробна, харчова, деревообробна, паперова, транспортного обладнання, хімічна, рибна, нафтова і газова.

Економіці Канади дуже сильно сприяють близькість США і різні торгові Угоди, такі як автомобільний договір, канадсько-американська угода про вільну торгівлю і Північноамериканська угода про вільну торгівлю. 30 жовтня 2016 року у Брюсселі керівники ЄС і Канади підписали угоду про торговельно-економічне співробітництво ЄС і Канади.

Канада входить у G7, неформальний міжнародний клуб країн з найбільш успішними економіками світу.

Життя заводу



Стандарти – аксіома виробництва

Нещодавно наш завод успішно пройшов чергову процедуру сертифікації системи менеджменту якості на підприємстві та здійснив перехід на версію міжнародного стандарту ISO 9001-2015. Це обов'язковий процес для передових підприємств, які прагнуть не тільки функціонувати, а й постійно удосконалювати саме виробництво та його систему управління.

Вже більше року в Україні впроваджуються норми, вимоги, стандарти і закони Євросоюзу, які були передбачені планом Угоди України з ЄС щодо євроінтеграції. Що стосується продукції машинобудування, то головними вимогами західних партнерів полягають у виконанні законодавства в питанні відповідності техніки безпеки машин і механізмів та виконання вимог ринку по якості та параметрам.

Виходячи з цих положень, головним напрямком роботи підприємства в 2017 році керівництво вважає забезпечення спроможності заводу поставляти продукцію, яка задовольняє вимоги замовника

та його очікування на постійне покращення якості, забезпечення мінімального впливу діяльності підприємства на довкілля, а також створення комфортних умов праці робітників підприємства.

Ідучи в ногу з часом керівництво підприємства прийняло рішення вдосконалити систему управління якістю і запровадити на підприємстві стандарт у відповідності з ISO 9001-2015.

Нова версія стандарту передбачає систему управління ризиками, яка дозволить попереджати, оперативно реагувати і мінімізувати загрози інтересам підприємства, підтримувати дострокову фінансову стійкість і досягати



стратегічну мету підприємства. В цьому зв'язку керівникам служб та підрозділів, відповідальних за операції маркетингу і менеджменту потрібно вдосконалити свою роботу відповідно до вимог нової процедури стандарту «Управління ризиками та перспективами».

На завершення варто додати, що підприємства, які ігнорують вимоги щодо міжнародних стандартів, не матимуть можливості поставляти свою продукцію навіть на внутрішній ринок. Про закордонні контракти теж можна забути.

Валерій Скрипка,
начальник бюро
міжнародних стандартів

Сторінки історії

Київський машинобудівний... від майстерень до промислових цехів

У минулому номері газети ми почали розмову про історію створення нашого підприємства та його перших кроках у промисловому зростанні. Сьогодні розповідатимемо про життя заводу на початку ХХ століття.

В 1902 році підприємство завдяки своїм високим технічним можливостям виграло тендер на виготовлення конструкцій даху для споруджуваного будинку Київської контори Державного банку. Ця будівля і сьогодні знаходиться на вулиці Інститутській. Результати роботи, які були виконані заводом понад ста років тому, можна спостерігати і в наші дні.

Треба віддати належне членам тодішнього правління і дирекції підприємства: вони пильно відслідковували технічні новинки і впроваджували найсучасніші технології. Яскравим прикладом новаторського підходу є золота медаль, яку було отримано заводом на ярмарку, що проходив 1896 року в Нижньому Новгороді. У парової машини нової конструкції представленою Київським машинобудівним і котельним заводом просто не було конкурентів!

Тим не менш, вже у 1903 році завод знову модернізується. За німецьким проектом на ньому споруджується мартенівська піч з кисневою плавкою, ще за кілька років – монтажний цех та матеріальний магазин, що у сучасному розумінні є звичайним заводським складом.

Завод Гретера й Криванека у цей період часу стає основним «гравцем» (майже монополістом) у галузі поставок устаткування для цукрових заводів. Серед клієнтів підприємства – Товариство цукрових і рафінадних заводів братів Терещенків, Грушевський і Смілянський цукрові заводи графів Бобринських та підприємства братів Бродських.

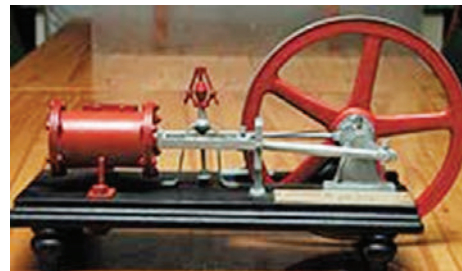
Але Йосип Гретер мислив досить прогресивно і не зупинявся у бажанні розширити виробництво. Підприємець не задовольняється однією «солодкою» галуззю і вчасно звертає увагу на залізничне будівництво. Навколо цієї сфери крутились просто величезні гроші. Завод почав виробляти рейки й підвісні мости, що поставлялись на Московсько-Києво-Воронізьку залізницю, Київську міську заліз-

ницю, Польську і Миколаївську залізницю.

Цей агресивний і стрімкий виробничий поступ відчули на собі, в першу чергу, робітники заводу. Так, зміна для основних виробників на підприємстві починалась о шостій ранку і закінчувалась о пів на сьому вечора, а то й пізніше. Машиністи ж парових машин повинні були ставати до роботи ще раніше – о п'ятій ранку і залишати її о сьомій вечора – після закінчення робіт на всіх дільницях.

Проте далеко не завжди робітники встигали за зміну виконати визначену майстром норму і їх залишали на позаурочні години. До речі, ця практика була широко розповсюдженою на більшості промислових підприємств. За даними фабричної інспекції, у Київському фабричному окрузі у 1899 році 56,5% всіх робітників відпрацювали по 208,9 позаурочних годин, замість дозволених законом 120 годин. А середня заробітна плата на заводі Гретера і Криванека складала в ті роки для робітників основних спеціальностей 30-35 рублів, учень-підліток заробляв до 7 рублів, а майстер отримував 130 рублів на місяць.

Говорячи про зарплатню, тривалість робочого дня та позаурочну працю, необхідно окремо зупинитись на національному складі колективу заводу. Так управлінський кістяк становили менеджери-чехи. Йосип Криванек був зацікавлений у залученні кваліфікованих кадрів і своїх земляків. Але справа була не стільки в земляцтві, скільки в тому, що в Російській імперії в той час відчувався істотний дефіцит інженерів високого ґатунку. Іноземні менеджери завжди коштували дорого, і власники заводу були змушені розщедритися на солідні зарплати (у рази вище, ніж у інших співробітників) для вузькопрофільних фахівців з-за кордону. Разом з тим, іноземні підприємці розуміли перспективність виховання місцевих висококваліфікованих кадрів. Так, наше підприємство внесло свою лепту



На фото: парова машина, яка отримала золоту медаль у 1896 році

у появу в Києві Політехнічного інституту, головний корпус якого звала в 1898 році варшавська фірма «Кукш і Лідке». Її власники були одночасно і акціонерами київського заводу Гретера й Криванека.

Засновники підприємства замислились розширити географію збуту і вже не задовольнялися вітчизняним ринком. Але без представництва в Санкт-Петербурзі й надійного столичного повіреного в справах – успіху не досягти. Потрібною була людина відома й у чиновницьких колах, і серед петербурзької бізнес-еліти. Ним виявився чех Рингольд Кальнінг, що мав репутацію досить впливової особи. Він почав співробітничати із Гретером і Криванеком у 1908 році. В той же час, консалтингові послуги Кальнінга обходилися недешево – щорічно близько 19 тисяч рублів. Однак і працював іноземець наполегливо. Керівництво заводу було завалено листами від столичного представника із пропозиціями взяти участь у тому або іншому прибутковому тендері. Крім цього, Кальнінг займався поставкою виробничої сировини на завод. І збут готової продукції вже найчастіше здійснювався не через Київ, а через петербурзький офіс Кальнінга, що додавало заводу додаткової репутаційної ваги. Як ще один факт – розміщення у 1910 році в престижному столичному журналі «Покажчик по внутрішній і зовнішній торгівлі й промисловості» інформації про виробничу номенклатуру заводу Гретера і Криванека. Недарма кажуть: реклама – двигун торгівлі! Це розуміли і 100 років тому.

Продовження у наступному номері

Вітаємо ювілярів, які народились у березні-квітні!

Адміністрація ПАТ «НВП «Більшовик», заводський комітет, об'єднаний профспілковий комітет та Рада ветеранів заводу щиро вітають працівників та ветеранів підприємства, які у березні-квітні 2017 року досягли ювілейної дати з дня народження.

*Зичимо щастя,
зичимо долі,
Щоб хліба й до хліба
було у Вас доволі,
Щоб життя
принесило лише радість,
Щоб десь у дорозі
затрималась старість.
Чаша здоров'я
була повненька,
А дорога життя
була довгенька!*

3 нагоди 85-річчя:

Логінова Антоніна Михайлівна – ветеран підприємства;
Шульц Йосип Юхимович – ветеран підприємства.

3 нагоди 70-річчя:

Яковенко Сергій Олександрович – інженер-технолог-програміст відділу головного технолога.

3 нагоди 65-річчя:

Ковтун Олександр Васильович – токар-карусельник механоскладального цеху № 1.
Глухенький Олексій Андрійович – начальник дільниці № 24 механоскладального цеху № 1.

3 нагоди 60-річчя:

Житовоз Олександр Савович – слюсар-електромонтажник електроремонтного цеху № 15.
Брикулець Микола Якович – транспортувальник адміністративно-господарського відділу
Зарва Анатолій Миколайович – машиніст насосних установок теплосилового цеху № 14.
Сащук Василь Васильович – начальник відділу охорони та протипожежної безпеки.

3 нагоди 55-річчя:

Хоменко Лідія Михайлівна –

комплектувальник виробів та інструменту механоскладального цеху № 1.

Волошина Галина Михайлівна – розподілювач робіт механоскладального цеху № 1.
Божок Олександр Миколайович – електромонтер з ремонту та обслуговування електроустаткування механоскладального цеху № 1.

3 нагоди 50-річчя:

Дузь Григорій Григорович – начальник транспортного відділу.
Костюк Микола Іванович – оператор верстатів з програмним керуванням механоскладального цеху № 1.

3 нагоди 45-річчя:

Білокурський Роман Євгенович – генеральний директор.
Паламарчук Майя Василівна – машиніст крану котельно-складального цеху № 29.

3 нагоди 40-річчя:

Піскун Юрій Васильович – начальник механоскладальної дільниці № 4 механоскладального цеху № 1.

Соціальна підтримка

До 5 травня згідно з Законами України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» і «Про жертви нацистських переслідувань» передбачено виплату щорічної разової грошової допомоги. У 2017 році така допомога виплачуватиметься у підвищеному розмірі – в середньому на 26% і здійснюватиметься у таких розмірах:

– інвалідам війни та колишнім малолітнім (яким на момент ув'язнення не виповнилося 14 років) в'язням концентраційних таборів, гетто та інших місць примусового тримання, визнаними інвалідами від загального захворювання, трудового каліцтва та з інших причин:

I групи – 3 500 гривень; II групи – 3 100 гривень; III групи – 2 700 гривень;

– учасникам бойових дій та колишнім неповнолітнім (яким на момент ув'язнення не виповнилося 18 років) в'язням концентраційних таборів, гетто, інших місць примусового тримання, а також дітям, які народилися у зазначених місцях примусового тримання їх батьків, – 1 200 гривень;

– особам, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною, – 3 500 гривень;

– членам сімей загиблих та дружинам (чоловікам) померлих інвалідів війни, дружинам (чоловікам) померлих учасників бойових дій, учасників війни і жертв нацистських переслідувань, визнаних за життя інвалідами від загального захворювання, трудового каліцтва та з інших причин, які не одружилися вдруге, – 600 гривень;



– учасникам війни та колишнім в'язням концентраційних таборів, гетто, інших місць примусового тримання, особам, які були насильно вивезені на примусові роботи, дітям партизанів, підпільників, інших учасників боротьби з націонал-соціалістським режимом у тилу ворога – 500 гривень.

«МАШИНОБУДІВНИК»

газета трудового колективу ПАТ «НВП «БІЛЬШОВИК»
Видається з грудня 1922 року українською мовою.
Наша адреса: 03057, Київ, проспект Перемоги 49/2
ПАТ «НВП «Більшовик», редакція газети
«Машинобудівник».

Комп'ютерна верстка та друк виконані на обладнанні підприємства.
Реєстрація свідоцтво Кі №484 від 14.03.2000
Наклад 300 примірників.

Погляди та думки авторів не завжди збігаються з поглядами редакції

Редактор А. Кучеров