

Свердловский Строитель

Еженедельная газета трудового коллектива акционерного общества «Уральский ДСК» (АО «УДСК»)

ВЫХОДИТ С 13 ЯНВАРЯ 1974 ГОДА

№ 22 (1065)

ПЯТНИЦА, 3 ИЮНЯ 1994 ГОДА

Цена по подписке — 5 руб., в розницу — свободная.

Продолжаем публиковать материалы общего собрания акционеров.
На снимке: доверенные акционеров СУ-13.

Актуально!

Обсуждение вопроса «О внесении изменений в Положение о порядке предоставления квартир работникам «Уральского ДСК» было на собрании акционеров самым бурным, местами — драматичным. Этого можно было ожидать. Жилье — вопрос насущный, актуальный во все времена и для всех. И для того, кто вовсе не имеет своего угла, и для того, кто имеет, но — жилье служебное, и стало быть, не является полноправным владельцем. И для того, кто вроде бы и с ордером, и с квартирой, но — подросли дети или прибавилась семья — и нужно «расширяться». Вот почему в такой напряженной тишине слушал зал проект нового положения о жилье, пред-

ложенный Советом директоров АО «Уральский ДСК». Поступили вопросы и дополнительные предложения от СУ-13, СУ-27, СУ-15. С обсуждением проекта выступило 15 человек — представители СУ-27, треста «Спецфундаментстрой», ПКУ и управления энергоснабжения, СУ-1, аппарата управления. Мнения высказывались противоречивые, порой — просто взаимоисключающие. Соответствующей была и реакция зала. Пожалуй, самый эмоциональный отклик получило выступление монтажника СУ-27 Ю.Е. Санина — он ушел с трибуны под аплодисменты. Потому что говорил о вещах, понятных каждому. Женат, двое детей, жена в отпуске по уxo-

ду за младшим. Зарплата 300 тысяч. Как при нынешних затратах на жизнь выкраивать из этого кругленькую сумму на оплату стоимости квартиры?! Да, в таком или аналогичном положении нынче — абсолютное большинство. И тем не менее на решение собрания повлияли, видимо, не эмоции, а... расчет. А именно — цифры, с которыми выступили главный бухгалтер АО «Уральский ДСК» О.В. Спицин и начальник экономического отдела А.А. Хрипунов — они просто назвали, во что обойдется человеку купить квартиру или получить ее «бесплатно»... В итоге 56,6 проц. голосов было отдано ЗА новое Положение о порядке предоставления квартир.



ПОЛОЖЕНИЕ о порядке постановки на очередь и продажи жилья работникам АОЗТ «Уральский ДСК»

1. Постановка в очередь на получение жилья проводится в АОЗТ «Уральский ДСК» в соответствии с Правилами учета граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий и предоставлении жилых помещений в Свердловской области (Утвержд. решением Свердловского областного Президиума Облсовпрофа от 15.08.89 г. № 285/31).
2. АОЗТ «Уральский ДСК» использует для продажи своим работникам жилье, построенное за счет собственных средств, полученное от заказчиков, либо по иным основаниям в пределах 16 процентов полученной Обществом чистой прибыли.
3. Количество жилья, направляемое для распределения подразделением АО «УДСК», утверждается Советом директоров. Распределение жилья производится пропорционально количеству нуждающихся по подразделениям к общему количеству нуждающихся в АО «Уральский ДСК», рассматривается и утверждается на Совете директоров АО «УДСК».
4. Для внеочередной продажи квартир высококвалифицированным специалистам, приглашаемым для работы в АОЗТ «УДСК», Совет директоров формирует резерв до 5 процентов от количества жилья, направляемого для продажи работникам АО «УДСК».
5. При возникновении у подразделений необходимости в получении дополнительного жилья (квартир на очередь) ими подается заявка на количество квартир с последующей их оплатой в централизованный фонд из прибыли подразделения, остающейся в его распоряжении по ценам, утвержденным Советом директоров.
6. Для приобретения квартиры работнику по решению исполнительного дирекции, по ходатайству подразделения, выделяется беспроцентная ссуда в размере балансовой стоимости квартиры.
7. Ссуда на приобретение квартиры выделяется по договору, заключаемому между работником и администрацией АОЗТ «Уральский ДСК», под залог квартиры.
8. В договоре сроки возврата ссуды определяются в каждом конкретном случае индивидуально, исходя из необходимости обеспечения безусловного возврата ссуды, но не более, чем на 10 лет.
9. Погашение ссуды производится с учетом коэффициента инфляции, определяемого ежемесячно Статуправлением Свердловской области.

В ИТОГЕ — ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ (Из выступления начальника управления энергоснабжения В.П. Цыбатого)

Основная задача УЭС — выполнение функций, возложенных на управление «Положением по обеспечению стройплощадок энергоресурсами и средствами малой механизации». При этом подразумевается высокое качество работ и минимально возможные затраты.

Кроме этого, чтобы увеличить объем работ, управление взяло на себя монтаж уличного и дворового освещения, монтаж дверей входной группы жилых домов, отделку фасадов.

Генподрядчики сдают нам только разбивку линий освещения. Остальное, включая и изготовление самих опор, выполняется управлением. Победив среди 4 предприятий в конкурсе на изготовление дверей под домофонную связь, мы сейчас полностью обеспечиваем комбинат этими изделиями и монтируем их на месте. Нам поручали все самые сложные выноски действующих кабельных сетей и мы вовремя выполняли и выполняем эти работы.

Немало сил и творческой энергии затрачено на разработку, изготовление, модернизацию и техническое обслуживание отделочной техники, электрифицированного инструмента и СММ. Существенно продлен срок их службы.

Изготовлены две передвижные штукатурные станции «Крб» для СУ-13 и СУ-15, деревообрабатывающие

станки, емкости под раствор из алюминия (налажена сварка в среде аргона), распределительные щитки на строительство, шкафы управления освещением, силовые распределительные шкафы. И еще многое изготавливается в ремонтно-механическом



цехе УЭС, который оснащен хотя и старым, но работоспособным оборудованием, укомплектован квалифицированными кадрами.

Все, о чем сказано, положительно влияло на получение дополнительной прибыли для акционерного общества.

Но стоит заострить внимание на старой проблеме — бережливости, сохранении результатов труда смежников. Мы вынуждены устанавливать опоры освещения при неоконченном благоустройстве. За первый квартал в микрорайоне Ботанический-В установлено 75 опор освещения, из них уже 13 — сломаны. В ос-

новном — механизаторами треста «СФС». Стоимость каждой опоры — около 150 тыс. руб. Небрежное отношение и к кабельной продукции, 1 метр которой стоит в среднем 2 тыс. руб.

Это все — наш доход, наша прибыль.

Ситуация обязывает в очередной раз сказать и об использовании электроэнергии, 60 процентов которой уходит на тепло. Ночная смена строителей уходит, а дневная не видит прожекторов, оставленных включенными на монтажных горизонтах. И это при том, что в настоящее время стоимость 1 квт./часа — 62 руб. 50 коп. Дежурные же УЭС не могут отключать освещение всех объектов, тем более что часть объектов обслуживается персоналом подразделений. К большим потерям приводят задержки включения на постоянную схему сданных объектов. Это тоже — наша прибыль, наши дивиденды.

В наше тяжелейшее время выживают фирмы, которые имеют замкнутый технологический процесс, минимально зависящие от сторонних организаций. В этом смысле наши подразделения идут правильным путем. Хотелось бы, чтобы эти новые направления деятельности подразделений обсуждались исполнительной дирекцией и чтобы таким образом было исключено ненужное, ведущее к

неоправданным потерям созданию параллельных структур. Например, УЭС имеет лицензию, оборудование, приспособления, обученный персонал для укладки кабелей, но в это же время в тресте «СФС» создается своя кабельная служба, что ведет к дополнительным затратам. А прибыль-то общая, акционерного общества. Нужно ли это дублирование?

В настоящее время мы обратились к исполнительной дирекции с просьбой о передаче объемов электро-монтажных работ по внутренним сетям объектов и сооружений, отказавшись от услуг стороннего «Электро-монтажа». Наш коллектив способен выполнять эти работы, сохранив акционерному обществу около 5 млрд. руб. объемов внутри. Кроме этого, мы планируем изготавливать у себя этажные щитки, вводные устройства, что существенно снизит себестоимость этих работ, принесет АО дополнительную прибыль. Конечно, начальные затраты будут, но они оправдаются в течение 2-3 лет. Только бережливое, творческое, разносторонне взвешенное отношение каждого члена АО к своей работе поможет нам выжить, быть конкурентоспособным предприятием и получать необходимые средства для нашего существования.



Мы — акционеры, но сознание работает по старинке

(Из выступления начальника СУ-15 А. С. Фажеева)

ваются большие суммы за отопление, электроэнергию. Кроме того, перед сдачей дома на улицу вылетают добротные обрезки лаги, линолеума, цемента, встречается паркет и шпунтовая доска — а сейчас все это стоит больших денег. Да! На бумаге мы — акционеры, но сознание работает по-старому.

На собрании присутствуют представители от каждой бригады, звена и аппарата управления, вслушайтесь в мои слова и, придя к себе в коллектив, проанализируйте то, что я перечислил, и посмотрите на эти вещи глазами собственника — уверен: вы увидите там свои дивиденды.

Не блещут отделочники и качеством работ. Лаборатория определила уровень качества по объектам I квартала 1994 года. Оказывается, ниже должного уровня велись отделочные работы на доме № 32 кв. Ботанический (СУ-1 и СУ-7), доме № 2 по ул. Ильича (СУ-1), доме № 5 кв. Ботанический (СУ-7), доме № 1 Химмаша (СУ-13), доме № 2 ул. по Окружной, № 5 по ул. Украинской (СУ-15). У бригады Н. А. Захаровой из СУ-15 — самое высокое качество, благодаря ее требовательности и принципиальности.

Раньше в ДСК ежеквартально подводились итоги,

определялись лучшие, сильнейшие коллективы и отдельные строители. Сейчас это не делается. А так интересно и полезно было бы знать, например, как сработали — в сравнительных показателях — плотники, штукатуры и маляры в 1992, 1993 гг. и I квартале 1994 г. То же — и по другим подразделениям и специальностям.

Встречаясь с отделочниками всех управлений на домах, я слышал нарекания в адрес УПТК, что ничего, мол, не стали загружать во время монтажа — ни двери, ни лагу, ни цемент, ни алебастр. Хочу сказать в защиту УПТК, это — неправда!

Если хотите, чтобы загружали все необходимое — собирайтесь за «круглым столом» и расписывайте, на какой дом с какого этажа нужно производить загрузку, и монтажники эту работу выполнят. Пример тому — дом № 6 по ул. Украинской. СУ-15, УПТК, СУ-27 собрались, договорились с 6-го этажа производить загрузку, и она производилась.

У всех управлений есть вопросы к заводу ЖБИ — по качеству раствора М-4, по срывам сроков завоза и по обработке оконных и балконных блоков макрофлексом — хотелось бы, что тт. Волынский и Потеряев вовремя эти вопросы решали.



Реорганизация — это хорошо, но — недостаточно

(Из выступления начальника отдела металла УПТК А. В. Вернослава)

Ведь наши производственные мощности и складские помещения не обновлялись почти 25 лет.

Раньше большие объемы перерабатывались, в основном, за счет сверхурочных работ. Или за счет того, что в конце каждого квартала, когда наступали «жаркие», «лихорадочные» дни, к работе привлекались инженерно-технические работники. Кто в обойном цехе обои резал, кто ковры из линолеума крутил. В общем, устраивались «авралы», чтобы не сорвать своевременную комплектацию пусковых домов. А после того, как все прорывы были устранены, ИТРовцы бодро бежали на свои рабочие места и начинали наверстывать упущенное в своей работе.

Так продолжалось из года в год. Но в последние два года ситуация изменилась в лучшую сторону.

Удалось провести своевременную реорганизацию структуры управления УПТК. На базе отделов комплектации и реализации были созданы четыре новых отдела, каждый из которых отвечает за свою группу материалов. При этом численность коллектива управления не увеличилась, но качество работы изменилось. Каждый начальник вновь созданного отдела стал владеть комплексом вопросов по

своей группе материалов. Это и вопросы комплектации, и снабжения, и качества.

Стали налаживать новые, прочные связи. Мы полностью отказались от услуг посреднических организаций, что дало возможность сэкономить на одну сотню миллионов.

В результате изменилась работа УПТК в целом. Стали более рационально использовать выделяемые денежные средства. Стали приобретать материалы в нужном количестве и надлежащего качества. За два года удалось построить два хороших склада (к слову сказать, не без помощи всего комбината).

Но в условиях рынка и жесткой конкуренции на одной реорганизации далеко не уедешь. Для того, чтобы и в дальнейшем мы могли обеспечить бесперебойную и своевременную комплектацию домов, нам необходимо, в первую очередь, построить склад мела, достроить склад под деревоизделия на новой площадке, отремонтировать подъездные пути. Все эти мероприятия требуют больших капиталовложений, и без помощи комбината нам это не осилить.

Мы надеемся, что руководство АО «Уральский ДСК» окажет нам помощь в решении этих вопросов. Ведь от хорошей работы УПТК зависит и деятельность комбината в целом.



Результаты деятельности АО «Уральский ДСК» за 1993 год, представленные в докладе генерального директора Г. Г. Черникова, свидетельствуют о ста-

бильности работы коллектива за прошедший год. При повсеместном нынешнем спаде производства наше предприятие осталось не только действующим, но и высококонтентным.

Условия работы домостроителей были тяжелыми и сложными, а в настоящий момент они еще более усложнились из-за отсутствия заказчиков, которых пугает высокая цена квадратного метра жилья, низкое качество выполняемых работ и длительность сроков строительства объектов. Поэтому сегодня, я считаю, нужно говорить о наших нереализованных возможностях, о програм-

Цель единая: готовый дом

(Из выступления бригадира монтажников треста «Спецфундаментстрой» С. Ю. Щетникова)

ма, которые должны определить перспективу на будущее.

Основное направление — это снижение стоимости кв. метра жилья. Путь здесь только один: это снижение материальных затрат и сроков строительства объектов.

А для этого необходимо повысить уровень инженерной подготовки, инженерно-проектных вопросов, уточнить план ввода жилья, составить максимально сжатый график строитель-

ства объекта по всем подразделениям (от нуля до отделки) и направить все усилия на его выполнение.

Может быть, для выполнения этого графика стоит сосредоточить усилия на строительстве меньшего количества объектов, но — в короткие сроки. Чтобы не простаивали «нули» и коробки домов без отделки.

Качество сдаваемого жилья не удовлетворяет требования заказчика, по-

этому необходимо поднять качество на более высокий уровень, используя современные строительные материалы и внедряя новые технологии производства.

Говоря о перспективах, с целью привлечения новых заказчиков надо продумать программу строительства с инженерной и архитектурной точки зрения объектов. Это дома новых серий, которые соответствовали бы спросу заказчика, коттеджи, застройка делового центра города. Все это

даст нам возможность быть конкурентоспособным и высококонтентным предприятием.

Если же сегодня мы не будем работать над этими вопросами, то нет смысла говорить о квартирах, дивидендах, детских садах. Новый заказчик найдет более выгодного подрядчика, который будет строить в соответствии с мировыми стандартами. Зачем идти к тому подрядчику, у которого низкое качество и большие сроки строительства объектов?

Убежден: решать сегодня эти проблемы нужно всем подразделениям АО «Уральский ДСК». Сообща. Ведь у нас одна единая цель — это готовый дом!

Нужна молодежная кадровая политика

(Из выступления заместителя начальника СУ-27 Ю. А. Каргаполова)

Хочу обратить внимание участников собрания на два вопроса: заработная плата и работа с кадрами.

Понятно, что в условиях экономической нестабильности, кризиса платежей и инфляции зарплата является важнейшим условием выживания, и, надо отметить, что Совет директоров этот вопрос держал под постоянным контролем. Только в 1993 году 4 раза Совет принимал решение о повышении тарифных ставок и окладов, и они выросли в 16 раз.

Однако если посмотреть, средний уровень заработной платы в основных, ведущих управлениях, то он, практически, одинаков с зарплатой в обслуживающих подразделениях: что в «Спецфундаментстрое», у монтажников и отделочников, то и в управлении энергообеспечения и УПТК. Такое явление считаем ненормальным. Экономический отдел исполнительной дирекции, экономический совет общества обязаны над этим работать и уравниловки не должно быть.

Также необходимо продумать и внедрить конкретную

систему оплаты труда специалистов и высококвалифицированных рабочих.

И — о работе с кадрами. Скажу, что в нашем акционерном обществе нет четкой молодежной кадровой политики. В подразделениях идет заметное старение коллективов. Примером может быть наше управление. Если 4-5 лет назад средний возраст работающих в управлении составлял 27 лет, то сегодня он составляет 35 лет. Уж очень резкий средневозрастной скачок за короткий промежуток времени.

Молодежь приходит и, долго не задерживаясь, уходит. В управлении много хороших специалистов, но они предпенсионного и пенсионного возраста, с ними, понятно, долго и много не поработаешь, их труд малоинтенсивный.

Необходимо выработать какие-то мероприятия по закреплению молодежи у нас — строителей, чтобы молодые люди стремились именно к нам, а не в торговые и коммерческие структуры.



