

Косо́го́рец



**ГАЗЕТА ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА
ПАО «КОСОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД»
ОСНОВАНА В 1931 ГОДУ.**

Сергей Владимирович!

В прекрасный весенний день 1 апреля, когда Вы родились, желаем Вам такого же обновления, которое происходит в природе каждую весну.

*Новых замечательных достижений в производстве и спорте.
Новых творческих свершений.*

Встреч с новыми интересными людьми, но чтобы и старые друзья Вас не забывали.

Ну и, конечно, железного здоровья, чтобы Вы с каждым прожитым годом только молодели.

*Успеха, любви, удачи, и весеннего солнца на Вашем пути!
С Днём рождения!*



Друзья и коллеги



Роберт Рождественский

Человеку надо мало...

*Человеку надо мало:
Чтоб искал и находил.
Чтоб имелись для начала
Друг — один и враг — один...*

*Человеку надо мало:
Чтоб тропинка вдаль вела.
Чтоб жила на свете мама.
Сколько нужно ей — жила...*

*Человеку надо мало:
После грома — тишину.
Голубой клочок тумана.
Жизнь — одну. И смерть — одну.*

*Утром свежую газету —
с Человечеством родство.
И всего одну планету: Землю!
Только и всего.*

*И — межзвёздную дорогу
Да мечту о скоростях.
Это, в сущности, — немного.
Это, в общем-то, — пустяк.*

*Невеликая награда.
Невысокий пьедестал.
Человеку мало надо.
Лишь бы дома кто-то ждал.
1973*

РАБОТА ЗАВОДА

Гордясь собой и душу веселя, Подводим мы итоги февраля

Сообщение начальника производственного отдела Сергея Сергеевича Дождева

Февраль, как и предыдущие месяцы, для предприятия выдался успешным. Всё это связано с выполнением задач и плановых показателей по производству.

Доменный цех отработал следующим образом: план производства второй доменной печи на февраль был установлен в 4 840 тонн. Фактическое производство составило 4 978 тонн. План выполнен на 102,9 %. Плюс к плану выплавлено 138 тонн ферромарганца.

Отработали без аварийных простоев. Среднее производство составило 180 тонн в сутки. Были две остановки на планово-предупредительные ремонты основного оборудования (прежде всего ремонт горнового жёлоба). Плюс оборудование литейного двора и загрузки доменной печи.

План на март месяц установлен в 5 380 тонн. Также запланированы две остановки. Среднесуточное производство составит также 180 тонн ферромарганца.

Третья доменная печь работала на выплавке передельных и литейных марок чугуна. При плане 23 150



тонн, фактическое производство составило 25 636 тонн. Плюс к плану 2 486 тонн.

Результат отменный, благодаря

которому удовлетворили заказчиков нашей продукции, положили часть продукции на склад, частично идет отгрузка, частично ещё некоторые марки чугуна кладём на склад.

План на март месяц 10 270 тонн. До 5 марта работаем на выплавке литейных марок чугуна — 3 750 тонн. Плюс при переходе на ферромарганец произведём немного переходного чугуна с повышенным содержанием марганца. Планируем выплавить 200 тонн такого чугуна. Остальной продукт третьей доменной печи до конца месяца — это ферромарганец. Для того, чтобы отгрузить обещанную продукцию нашим потребителям, мы должны его выплавить в объёме 6 320 тонн.

Строительство расширения литейного двора с устройством
Окончание на стр. 2

РАБОТА ЗАВОДА

Начало на стр. 1

приёмных «ям» прошло в графике, так же были изготовлены фундаменты для взвешивающих механизмов (весов). Доменная печь и персонал к переходу готовы.

На участке разливочных машин приступили к очистке и капитальному ремонту РМ-3. Ремонт разливочной машины будет проведён в полном объёме.

Остальные машины после длительного периода зимней эксплуатации будут также очищены, проведены ревизия и некоторые профилактические ремонты.

Часть работников доменного цеха переведена на участок по извлечению ферромарганца из шлака, в районе шлакового карьера.

Литейный участок доменного цеха отработал также стабильно с выполнением плана. План производства литья был 242,2 тонны, фактическое производство составило 282,3 тонны. План по производству перевыполнен.

По переплаву отсева ферромарганца

при запланированных 150 тоннах произвели 165,3 тонны готового ферромарганца. Плюс 15,3 тонны. Участок работает стабильно. План на март месяц такой же – 150 тонн ферромарганца, плюс порядка 240 тонн производство литья. Надеемся, что производственные показатели будут положительными и в марте.

По цеху переработки вторичных материалов февраль мы отработали с выполнением плановых показателей по всей номенклатуре продукции: шлаковый щебень, сырьё для литейного цеха: стальной лом, чугунный лом, ковшевые остатки, переработанные в более мелкую фракцию для снижения себестоимости продукции литейного участка.

По энергетическим цехам. ТЭЦ – ПВС заканчивает отопительный сезон. Параллельно идёт ремонт 5-го котла. Он будет ремонтироваться в полном объёме. Необходимое оборудование получаем.

Газовый цех меняет газопровод чи-

стого доменного газа. К этим работам приступил подрядчик – тульская организация Центрэнергосервис. Трубы уже полностью получены. Работа идёт полным ходом.

Электроцех – проводит ремонт и ревизию оборудования цехов завода, там, где есть в этом необходимость.

По цехам главного механика. РСУ закончило работы на третьей доменной печи, приступает к ремонту разливочной машины №3 и заканчивает накопившиеся ремонтные работы по остальным цехам. Производится ремонт кровель, зданий, ремонт и ревизия оборудования. РМЦ закончил крупнотоннажное производство стальных балок для доменной печи №3. Сейчас будет больше уделяться внимания ревизиям и ремонтам оборудования металлургического производства.

Сырьем и заказами завод полностью обеспечен. У нас имеется большой запас марганцевых руд на напольном складе, на рудном дворе.

Поступает сырьё ещё двух видов из Южноафриканской республики. Для транспортных служб завода наступают хлопотные времена, поскольку много дополнительных перевозок сырья: подъём с напольного склада, выгрузка, обработка железнодорожным транспортом участка складов холодного чугуна и ферромарганца, дробильно-сортировочного комплекса, перевозка и отгрузка готовой продукции, которую мы положили на склад №4 и остальные склады.

Работники АТЦ также работают практически в круглосуточном режиме – очень много перевозок автомобильным транспортом. Напряжённо работают грузоподъёмные механизмы почти на каждом складе доменного цеха. Всё нацелено на выполнение главной задачи – произвести как можно больше продукции, своевременно отгрузить её потребителям и получить прибыль.

Александр Житков
Валерий Ходулин

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Заказы – это стимул к развитию

Интервью заместителя главного инженера – начальника участка по ПОФипЛ Максима Владимировича Малова

– Максим Владимирович, вы на заводе работаете с сентября 2017 года. Анализировали ли вы работу участка за предыдущие годы?

– Я, безусловно, анализировал работу прошлых лет и, прежде всего, сравниваю тот год, который закрывал и которым управлял непосредственно я (2018), с предыдущим годом (2017).

– Чем существенным они отличаются друг от друга?

– Прежде всего структурой внутренних и внешних заказов. В 2017 году участок произвел 2160 тонн (в том числе 210 тонн для собственных нужд), а в 2018 году – 2 560 тонн (в том числе 850 тонн для собственных нужд). В 2018 году открылся внутренний заказ на изготовление холодильных плит для капремонта ДП-3. Заказ большой, 1 тыс. тонн, по производству разбит на два года – 2018 и 2019. Около 400 тонн холодильных плит мы отлили в 2018 году, остальную часть планируем завершить в первом полугодии 2019 года. Это первое существенное отличие по расширению внутренних заказов для нужд ПАО «КМЗ».

Второе отличие – тоже по этой теме. Принято стратегическое решение по расширению литейного двора доменного цеха, для чего потребовалось изготовление чугунных отливок для желобной системы.

Этот заказ был объёмным, порядка 350 тонн. Задача была поставлена беспрецедентная, сроки были достаточно сжатыми. Но заказ мы выполнили полностью. Сложность состояла в том, что проектный отдел выдал нам по желобам, сгонам и тройникам порядка двадцати типоразмеров новых изделий, к производству которых мы не были подготовлены. У нас же не было ни модельной оснастки, ничего. Срок выполнения заказа 3-4 месяца. За это время нашему модельному участку потребовалось изготовить все эти модели на отливки (Дмитрий Трошкин и его ребята с блеском справились с этой задачей). А потом непосредственно на литейном участке отлить их в полном объёме и в нужном качестве (тут постарались всей командой и залившки, и обрубщики, но особенно хочется выделить Сергея Стёпкина и его сорвиголов). И



руководство КМЗ нас поддержало, за что отдельное спасибо. Когда речь зашла о том, что без внеурочной, более интенсивной работы мы не справимся, руководство КМЗ отнеслось к этому с пониманием и выделило нам дополнительный мотивационный фонд. Перед рабочими стояла задача: есть срок, нужно к этому сроку выполнить заказ. По каждому изделию был разработан чёткий план и определён срок исполнения.

– У людей появилась заинтересованность?

– Ну конечно появилась заинтересованность. Руководство пошло нам навстречу. Людям сказали: мы понимаем ваши трудности. Вас будут поощрять. Интенсивность труда значительно повысилась.

Заказ выполнили полностью в декабре. Всё сдали, все отливки уехали, ждут теперь монтажа на рудном дворе. Это что касается внутренних заказов.

Теперь о внешних заказах. У нас всегда был постоянный крупный заказчик по достаточно примитивным, простым изделиям. Это Карачаровский механический завод, который выпускает пассажирские лифты. С этим заказчиком мы работаем много лет. Но в 2018 году на этом заводе произошло серьёзное событие – сменился собственник, и

завод сократил объёмы заказов. Было время, когда мы вообще для него ничего не производили. В результате объёмы с заказов в 1 тыс. тонн в год упали до 300 тонн в год. То есть практически 700 тонн заказов, которые мы очень спокойно делали и отгружали, и

к которым никогда не было претензий по качеству, пропали. Их надо было чем-то компенсировать. Потому что, естественно, зарплату надо платить каждый месяц, а для этого каждый месяц надо обеспечивать бесперебойную работу участка.

И тогда мы сделали упор на другой сегмент, а именно на художественное литьё. Стали искать заказчика. Поиски привели к тому, что появилось несколько крупных заказов, которые нас очень поддержали.

Прежде всего – заказ из города Уфа с одноимённым названием: ограждение, которое заказали, также называлось «Уфа». В Башкирии на правительственном региональном уровне было принято решение, что в столице республики на всех крупных площадках, на всех достопримечательностях города, будет стоять оригинальное ограждение. Этот крупный заказ поделили между несколькими подрядчиками. В их числе оказались и мы. Считаю, что выполнили поставленную задачу на четыре с плюсом. Поработали результативно. Не помню точную цифру, сколько составил весь заказ, но по-моему, около 10 млн. рублей. Если по году у участка оборот порядка 120 млн., то это практически обеспечение одного месяца.

Также восстановили отношения с заказчиком, с которым работали когда-то раньше по художественному литью, но за последние 4-5 лет по не совсем понятным причинам у нас контрактов с ним не было. Речь идёт о заказчике из Москвы – фирме «Хоббика». Это очень динамично развивающийся поставщик парковой мебели, уличного освещения. С каждым годом у фирмы прирастает объём заказов, с ними очень интересно работать в том плане, что у них всегда какие-то новые проекты, новые объёмы. К тому же у этого заказчика, в отличие от остальных, по художественному литью практически нет сезонного спада заказов. Около 100 тонн на их заказах компенсировали.

Вообще, в нашем производстве сильно ощущаются сезонные колебания объёмов заказов. В такой ситуации важно правильно выбрать самые популярные позиции продукции, чтобы произвести их на склад, когда цех недогружен. А затем, когда начнется сезон и производственных ресурсов не будет хватать, отгружать продукцию со склада. Мы в прошлом году попробовали так сделать, отлили на склад буквально 20-30 тонн. Это был тот запас, который позволял нам хорошо себя чувствовать и удовлетворять потребности клиентов. Получилось очень удачно, правда, склад к июлю уже опустел. В 2019 году постараемся спланировать качественнее.

Мы также пробовали найти себя в промышленном литье. Прорабатывали более сложные отливки: плиты под станины, корпуса насосов. Было много различных попыток, но далеко не все они привели к успеху. Где-то просто накопили опыт, где-то набили шишек, где-то не получилось.

Один из относительно удачных опытов в промышленном литье – шкивы для компрессоров. Нашли заказчика, сделали несколько партий. Но сейчас заказчик думает – либо ему получать деталь с механической обработкой, либо самому этим заниматься. Пока он не принял окончательное решение. Если вопрос разрешится в нашу пользу, будет успех. Пока же мы точно пробуем везде прощупать почву.

Окончание на стр. 3

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Заказы – это стимул к развитию

Начало на стр. 2

То есть мы оснащаем себя новыми изделиями, расширяем свою базу, постоянно находимся в поиске.

Считаем удачным опытом производство грузов для ЛЭП, так называемых «пешек», «груш». Это балласты, которые снижают нагрузку от ветра на провода. Мы делали их достаточно давно, это не новая продукция, но, как правило, продукция составляла 50-70 тонн в год. Это не очень много. Попробовали расширить список заказчиков, изучили рынок, расширили свою базу, провели переговоры, отправили свои образцы, и получили трёх новых заказчиков. Таким образом, наши объёмы увеличились в два раза. В 2019 году хотим увеличить ещё.

По промышленному литью мы также расширили базу заказчиков, нашли ещё одного заказчика на изготовление кокилей. Эти кокили используются на заводах, которые занимаются литьем цветных металлов и жаропрочных сталей. У нас появился новый заказчик «Владметцентр». Надеемся, что будем расширять с ним сотрудничество.

Следующий заказчик в направлении промышленного литья – это Надеждинский металлургический завод (г. Серов). Для него изготавливаем холодильные плиты и комплектующие. На данный момент мы всё уже закончили отливать. Заказ большой, порядка 320 тонн, 150 холодильных плит, около 15 типоразмеров. Его выполнение потребовало значительного напряжения, особенно модельного отделения. Большинство моделей изготавливалось заново. В прошлый раз (в 2015 году) мы выполняли заказ для Надеждинского завода только на холодильные плиты. В этот раз делаем более сложные изделия, такие, как вставка в холодильный чугунной лётки и исследовательские амбразуры. Требовалось сделать отжиг и механическую обработку. Здесь нам помог РМЦ, за что им огромное спасибо. Отдельная благодарность Владимиру Вагнеру, Валерию Заушкину и Денису Абрамову.

По внешним заказам мы практически остались на том же уровне. Признаюсь, мы немного «просели» в тоннаже (1950 тонн в 2017 году против 1710 тонн в 2018), потому что дешёвые заказы по лифтовым грузам ушли, и производство уменьшилось. Но за счёт того, что мы стали производить более сложную и более дорогую продукцию, то в выручке мы не потеряли.

– Вы заинтересованы в больших



объёмах или в мелочёвке?

– Поскольку мы отличаемся от других цехов тем, что у нас есть достаточно большая внешняя выручка, у нас всё-таки имеется экономическая заинтересованность. У участка ПОФигПЛ есть экономический учёт, по которому считается прибыль. Для нас важна, прежде всего, экономика. То есть мы можем делать заказы в три раза дороже, которые по весу в два раза меньше, и это будет для нас выгоднее, несмотря на то, что заказы более трудоёмкие. Поскольку выручка выше, то и экономический эффект будет больше.

– Вы мульды продолжаете отливать?

– Продолжаем. Этот объём относительно стабилен: из года в год около ста тонн.

– Максим Владимирович, у вас были серьезные ремонты. Такие, например, как ремонт печи по переплаву отсева ферромарганца. Как они проходили?

– По плавильной печи ремонт был, после того случая мы получили серьёзный урок и бесценный опыт. По оборудованию – у нас были участки, которые потребовали пристального внимания. Это, прежде всего, крановое хозяйство. В остальном 2018 год прошёл без серьёзных проблем, за что большая благодарность Вадиму Фомину.

– Есть у вас какие-то планы, прикидки на новый, 2019 год?

– В принципе, мы планируем прожить его приблизительно так же, как и прошлый год. Надеемся, что структура наших внешних заказов критически не поменяется. Наши надежды на улучшение

ние: во-первых, Качаровский завод подаёт признаки оживления и увеличения заказов. Рассчитываем, что их будет не 300 тонн, но и понимаем, что не 1000 тонн, а что-то между этими двумя цифрами.

Второе. Планируем увеличить продажу грузов для ЛЭП. По остальным нашим сегментам продаж надеемся, что они сохранятся в объёмах прошлого года.

Здесь мы сдержаны в прогнозах, на значительный

рост не рассчитываем, а просто хотим, чтобы они хотя бы остались в прежних пределах. Прикладываем все усилия, чтобы продажи остались на том же уровне, не ниже. Внутренние заказы – ещё 600 тонн холодильников. Ждём, что наш завод прибавит нам ещё что-нибудь.



– Как на участке с людьми? Занятость, трудоустройство?

– Во-первых, мы изменили систему премирования по такому принципу: чем интенсивнее мы работаем, тем выше наши премии. Но не всё зависит от объёмов. У нас чуть более сложная шкала – категории трудоёмкости. Если продукция более трудоёмкая – она будет давать больше премии. Если продукция примитивная, простая – то меньше премии. Такого раньше не было. Мы взяли все виды нашей продукции, расценили

их по трудоёмкости и сделали категории. Работаем так с января 2018 года.

– Люди почувствовали это на себе?

– Однозначно, да, так как производство во втором полугодии 2018 года значительно выросло, вырос и процент премии.

Людей стараемся поддерживать, заинтересовывать. Точечно мотивируем за дополнительные работы и функции. Если человек учится, хочет работать лучше, мы его поддерживаем и поощряем.

– Есть сейчас проблемы с численностью, с занятостью, с кадрами?

– Мы пережили острый период кадрового дефицита в сентябре-октябре, когда не хватало по 17, а порой и по 20 человек. Причина – не только незаполненные вакансии, но и больничные листы, и прочее. Сейчас мы укомплектованы на 98%. Коллектив сработанный и дружный.

Поскольку мы хотим развиваться дальше, мы ищем на рынке таких специалистов, которые могли бы нам помочь в будущем в освоении новой технологии и продукции.

– Вы говорили о мероприятиях, которые интересуют людей в качестве их работы. Но вы упомянули и ещё один момент.

– Да, я упомянул, что у нас произошла в этом году такая мотивация: всем

рабочим ввели поощрение за то, что они не болеют. Так называемый «безбольничный» стимул. Если рабочий в течение трёх месяцев не уходит на больничный, то он получает дополнительную надбавку.

– То есть это призыв к здоровому образу жизни, призыв заботиться о себе? Не курить, не пить?

– На самом деле, это комплексная мера. Это, безусловно, в какой-то части и призыв, чтобы следить за собой и не болеть. Человек будет стараться соблюдать профилактику, де-

лать прививки, избегать переохлаждения, простуды. С другой стороны, чего греха таить, мы же знаем, что есть люди, которые пользуются тем, что могут уйти на больничный, и не всегда это бывает честно. Так что эта мера комплексная, для того, чтобы производство меньше теряло, а добросовестные люди больше получали.

Александр Житков
Валерий Ходулин

ЛЮДИ ЗАВОДА

Огромный опыт, стаж большой - Заводу предан всей душой

Интервью начальника участков по изготовлению металлоконструкций РМЦ
Александра Алексеевича Дергачёва

– Александр Алексеевич, давайте вспомним как вы начинали свой трудовой путь на заводе.

– На завод я пришёл по окончании косогорской школы № 2 после 11-го класса. Это было в 1965 году. Начальником РМЦ тогда был Дмитрий Николаевич Панкратов, заслуженный человек, настойчивый, уже пожилой. Нас пришло

сразу человек шесть или семь, кто слесарем, кто токарем. Я вначале подумал, что интересно быть и слесарем, и токарем, и решил начать с токаря.

Меня взяли учеником токаря, направили к В. К. Молоковичеву, ныне покойному. Он мне рассказывал о профессии, показывал разные резцы – отрезные, подрезные, под каким углом их ставить.

Технологи обучали настехнологии изготовления деталей. Потом мы сдавали экзамены. Мне присвоили третий разряд токаря.

В 1966 году был призван в армию, попал в Азербайджан, в школу авиационных механиков. Отучился шесть месяцев, сдал выпускные экзамены на классность.

Так я стал авиационным механиком третьего класса. Направили в Туркмению. Поскольку я сдал экзамены на отлично, меня отправили не обслуживать самолеты, а ремонтировать их. В этом полку я сдал экзамен на первый класс.

В 1969 году наступило время демобилизации.

Встал перед выбором: куда идти работать? Решил пойти на завод, тем более, что коллектив в РМЦ был мне знаком. Начал работать слесарем третьего разряда.

Через два года десять человек от завода, в том числе и меня, направили на учёбу в Днепропетровский индустриальный техникум по специальности «оборудование заводов чёрной металлургии».

Окончание на стр. 4

ЛЮДИ ЗАВОДА

Огромный опыт, стаж большой - Заводу предан всей душой

Начало на стр. 3

Обучение было заочным. Ещё в период учёбы я стал слесарем четвёртого разряда.

Я ещё даже не получил диплома, как меня поставили исполнять обязанности мастера.

Сложная работа, приходилось тяжело. Я даже думал, что не справлюсь. Но руководство сказало: ты должен справиться. Тем более, я был уже кандидатом в члены КПСС. Мы старались, работали до упаду. Задерживались на час, на два.

В нас, ветеранах, живёт высокое чувство ответственности за свою работу, которое воспитали преподаватели, руководители. Те, кто пришёл вместе со мной на завод, пронесли эту ответственность через всю жизнь.

У нас маленький коллектив, но мы справляемся со своими обязанностями. Сейчас сделали огромную работу по расширению литейного двора – сложную, тяжёлую. Там больше 50-ти тонн одних металлоконструкций.

А сейчас делаем большую работу по газовому цеху – заменяем газопровод чистого газа, тоже больше 50 тонн металлоконструкций.

Рамы огромные – 6 x 8, рамы 12 x 3,6. Некоторые из этих рам около пяти тонн весят. Собрали основной каркас, остальное будем на месте снаряжать.

– Есть ли у вас в бригаде люди, близкие вам по духу, которые также ответственно относятся к работе?

– У меня такие почти все, за исключением недавно пришедшей молодежи. Но мы их учим быть такими, как мы. Мой костяк – это Воротилов В.В, Дергачев А.В. - мой племянник; Заушкин С.Н, Аленичев В.Ю, Бобылев В.А. – это пять котельщиков, которые выполняют сложнейшие работы. Очень жаль, что четверо из них - пенсионеры.

– Из Дергачёвых вас двое на заводе?

– Нет, нас несколько. Алексей - мой сын, кузнец. Работает в доменном цехе, иногда замещает мастера, Максим Дергачёв племянник мой. В ТЭЦ работал двоюродный брат, три месяца как ушёл на пенсию.

– Сколько вас вообще Дергачёвых, которые связаны с Косогорским металлургическим заводом?

– У моего отца, Алексея Егоровича Дергачёва, было пять братьев. Он работал заливщиком в фитинговом цехе. Виктор Егорович Дергачёв – работал водопроводчиком, Александр Егорович Дергачёв – также работал водопроводчиком в фитинговом цехе, Дергачёв Иван Егорович – работал в цементном цехе, Дергачёв Василий Егорович – в РМЦ. Всего на заводе работали 13-14 человек Дергачёвых. По сути дела, все мои родственники – дальние и ближние, устроились на Косогорский завод. Начнут говорить – и всё про завод. На семейных собраниях прикидывали, как что-то получше сделать. Никто из Дергачёвых не работал на других предприятиях. У нас общий стаж семьи почти 370 лет. За всю свою жизнь никто ни разу не потужил, что пришел работать на завод. И из меня завод сделал человека.

– Так, наверное, все Дергачёвы могут сказать?

– Думаю, да. Со школьной скамьи все шли на завод.

– Заводу исполнился 121 год, а Дергачёвы по количеству проработанных тут лет значительно превзошли эту цифру. Вот он – ваш вклад в судьбу завода.

– Я ни разу не слышал о Дергачёвых худого слова. Три месяца назад ушёл на пенсию ещё один Дергачёв – Вячеслав Александрович.

– А вы-то сами ещё поработаете?

– Я так привык работать, что с нетерпением ждал, когда закончатся новогодние каникулы. Дома десять дней побыл, а что там: выйдешь, снег почишишь, включишь телевизор. Какая то расслабленность появляется. Дай Бог, память ещё нормальная. Не всё записываю, многое помню. Отчёты составляю. Всегда день проходит в заботах.

– То, что вы на заводе трудитесь до сих пор – это поддерживает жизненные силы?

– Поддерживает! Я уже убедился в этом. Мои товарищи, которым исполнилось шестьдесят лет, может, года 2-3 поработали – и на пенсию. Стали какие то вялые, неинициативные, равнодушные. Я убедился, что диван, телевизор, обильная еда служат плохую службу.

– Вы наверное, будете ярким примером людям, которые сейчас

ПОЗДРАВЛЯЕМ!



Профсоюзный комитет ПАО «КМЗ» тепло и сердечно поздравляет с днём рождения членов профсоюза, родившихся во второй половине марта

НОВИЧКОВУ ИРИНУ ВЛАДИМИРОВНУ,
машиниста крана доменного цеха,
родившуюся 17 марта,

ВОРОТНИКОВУ ЕЛИЗАВЕТУ ВИКТОРОВНУ,
повара ЦОПит,
родившуюся 20 марта,

ТИШКИНУ ЭЛЬВИРУ АЛЕКСАНДРОВНУ,
кладовщика складского хозяйства,
родившуюся 22 марта,

ЧИСТОВА СЕРГЕЯ ВАЛЕНТИНОВИЧА,
старшего мастера доменного цеха,
родившегося 24 марта,

ГОРБУНОВА АЛЕКСЕЯ ВЛАДИМИРОВИЧА,
диспетчера завода, заводоуправление,
родившегося 25 марта,

ДРОЗДОВУ ВЕРУ ИВАНОВНУ,
медсестру здравпункта,
родившуюся 25 марта,

СЕЛИНА ВЛАДИМИРА ОЛЕГОВИЧА,
огнеупорщика доменного цеха,
родившегося 25 марта,

ЧЕРКАСОВУ ЛЮДМИЛУ СЕРАФИМОВНУ,
инженера-технолога цеха ВиК,
родившуюся 25 марта,

ГОРДЕЕВУ ЕЛЕНУ АЛЕКСАНДРОВНУ,
бухгалтера заводоуправления,
родившуюся 26 марта,

МОСИНА ДЕНИСА ВАЛЕРЬЕВИЧА,
слесаря-ремонтника участка ПОФиПЛ,
родившегося 29 марта,

МЫЦИК ГАЛИНУ ПЕТРОВНУ,
замледела участка ПОФиПЛ,
родившуюся 31 марта,
и желает им здоровья, счастья, бодрости и оптимизма.
«Косогорец» присоединяется к добрым пожеланиям.

раздумывают об уходе на пенсию.

– Некоторые уже отдохнули два-три года и вновь пошли работать! У меня тоже жизнь за плечами, но я на охоту езжу, там приходится иногда до двадцати километров пройти. Безразличие и отсутствие интереса к жизни – отравляющее средство для организма.

– Что бы вы посоветовали тем, кто ещё колеблется перед выбором между пенсией и работой?

– Завод – это живой организм, и мы в нём существуем. Ты живешь и знаешь, что нужен кому то. А если человек выбрал диван, считай, что всё это – не жизнь, это – доживание.

Со своими ребятами я уже разговаривал. Им тоже кому 62, кому 65, но я не слышал, чтоб кто-то говорил, что год ещё поработает и уйдет. Самое главное – не отрывать от завода. Будешь в коллективе завода, будешь думать о заводе, будешь настроен на то, чтоб завод процветал, зарплаты росли, чтоб дети радовались, что их отец работает в РМЦ, одном из лучших цехов завода.

Сейчас с гордостью говорю: я работаю на Косогорском заводе, в лучшем для меня цехе. Мне, когда я еще был молодой, начальник литейного цеха Голубятников предлагал перейти мастером на заливку. Там уход на пенсию в 50 лет. Но там совсем другая, не знакомая мне работа. Здесь, в РМЦ, мой второй дом, моя вторая семья.

**Александр Житков,
Валерий Ходулин**

**Учредитель:
ПАО «КМЗ»**

**Адрес редакции:
300093, Россия, г. Тула, пос. Косая Гора,
Орловское шоссе, 4. Наш телефон: 24-39-54.
e-mail: press-centr@kmz-tula.ru**

**Редактор
Валерий Ходулин
Компьютерная вёрстка:
Кристина Марчук**

Отпечатано в АО «Типография «Труд».
302028, г. Орел, ул. Ленина, 1.
Тираж 750 экз. Заказ № 1994

Газета выходит 2 раза в месяц.
Поступившие материалы не возвращаются.
Ответственность за точность фактов
несёт автор.