

СТАВКА НА БУДУЩЕЕ

ЧЕЛОВЕК ТРУДА

“Сейчас в Украине начинает увеличиваться спрос на кабельную продукцию, а это означает, что стрелка экономического барометра тянется к отметке “ясно”, — говорит Александр Огопюк.

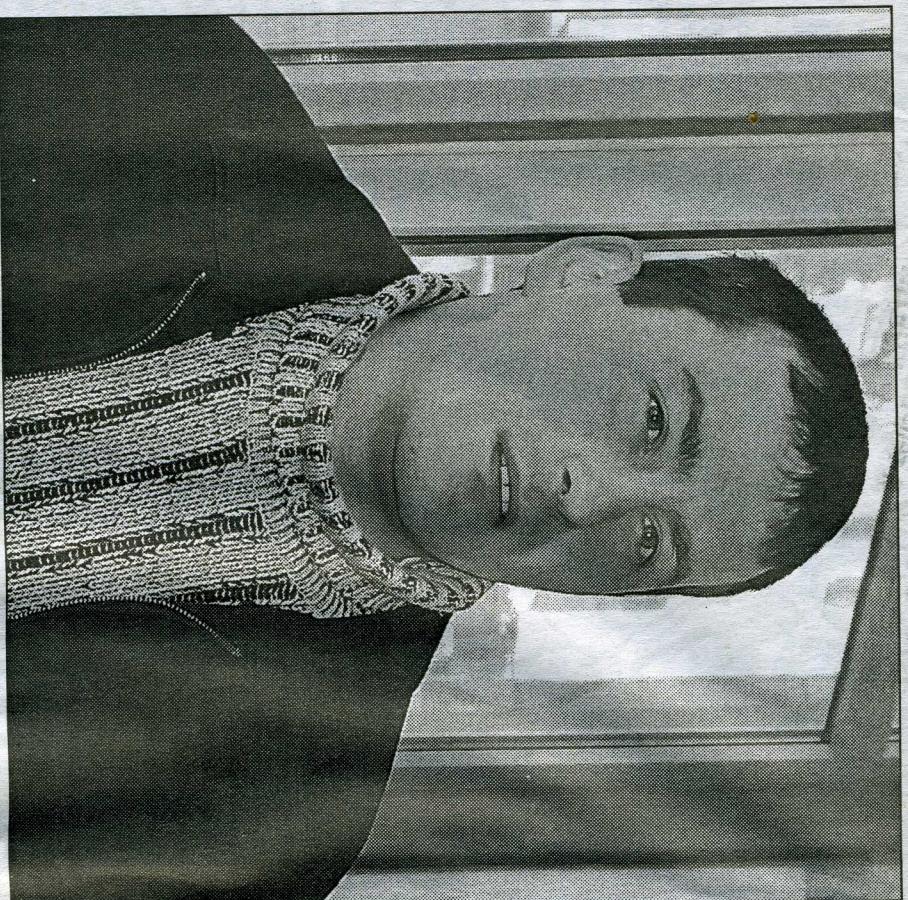
В конкуренции побеждает сильнейший

ПЕРЕД началом первой смены я подошел к проходной ОАО “Одесскабель” и приостановился, ожидая, когда склонит шумный поток спешащих в пека рабочих. Среди них, кстати, было много молодых людей.

— Выходит, что не все молодые и перспективные ребята идут в торговлю, в бизнес, — отмечает начальник цеха по производству высокочастотных кабелей Александр Огопюк. — Наше предприятие привлекает молодежь высокими технологиями. В цехах — автоматические линии. Плюс хорошие условия труда и достойный заработок, социальная поддержка.

Получив в 2002 году в Одесской государственной академии холода диплом инженера-энергетика, Огопюк, как и большинство других выпускников, не смог найти работу по специальности: производство постоянно сворачивалось. Некоторое время пришлось перебиваться случайными заработками, пока не узнал, что на “Одесскабеле” требуются ученики операторов автоматических линий. Одноко оператором поработал недолго. Через четыре месяца его уже перевели в инженеры-технологи и направили готовить к запуску поступающее из-за рубежа оборудование для участия силовых кабелей.

— Почему в условиях кризиса наше предприятие продолжает наращивать



Мысли Александра Огопюка связаны с будущим ставшего родным предприятия. Фото автора.

объемы производства? Как мы сумели безболезненно пережить вступление Украины в ВТО? Все дело в том, — рассказывает Александр, — что руководство предприятия, думая о будущем, не жалеет средств на постоянную модернизацию. Сегодня в цехах завода установлено современное оборудование ведущих зарубежных производителей, используются новейшие материалы и передовые технологии. Поэтому наша продукция конкурентоспособна на мировом рынке по цене и качеству. Пятая часть ее отправляется на экспорт.

— Не ошиблись мы в Александре Огопюке, — говорит генеральный директор ОАО “Одесскабель” Дмитрий Иоргачев, — когда назначили его полтора года назад начальником цеха по производству высокочастотных кабелей, продукции которого пользуется наибольшим спросом. Здесь наложена четкая трехстенная работа. Радует, что молодой руководитель быстро завоевал авторитет.

Стал завод родным

ALEKSANDR же подчеркнул, что ему повезло с коллективом. В цехе

трудятся опытные производственники, здесь внимательно следят за качеством сырья, материалов, полуфабрикатов. Налажен четкий операционный контроль на всех этапах производства и стопроцентный контроль качества продукции перед отправкой потребителю. В пеке, как и на всем предприятии, действует система качества, соответствующая требованиям международного стандарта ISO 9001.

Александр Дмитриевич рассказал,

что “Одесскабель” еще в 1986 году, одни из первых в бывшем Союзе освоил выпуск волоконно-оптического кабеля

связи. Медные к тому времени уже не могли справиться с многократно возросшим количеством информации и стали неэффективными. Вот тогда и начали использовать новые материалы. Один волоконно-оптический кабель может обеспечить одновременно более 50 тысяч телефонных разговоров и доступ к Интернету, видео- и цифровым сигналам. При этом уменьшается облучение людей электромагнитными волнами, так как информация передается по проводом не электрического, а оптического сигнала.

— Наш цех, — продолжил мой собеседник, — еще в 2001 году, впервые в Украине, основали производство так называемого компьютерного LAN-кабеля для монтажа сети внутри помещений. Сегодня мы единственные в Украине выпускаем более 35 тысяч километров сетевого кабеля в год.

На рабочем столе Огопюка вижу технические журналы, специальную литературу. В своих планах он делает ставку на будущее ставшего родным предприятия. Правда, работники цеха знают, что в последние дни Александр Дмитриевич все-таки больше всего озабочен семейными делами: ожидает с женой Мариной появление второго ребенка. А первенец Дима уже юрит в третий класс.

Владимир КРЕЦУК.
Одесса.