

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

**«ТАКОГО ПОЗОРА... ЕЩЕ НЕ БЫЛО»**

Эти слова взяты из обращения председателя обкома профсоюзов работников жизнеобеспечения Е. Гладких к и.о. мэра Орла В. Еремину и председателю городского Совета В. Уварову, датированного 5 октября. Поводом для него послужила ситуация, сложившаяся с оплатой труда коммунальщикам. Точнее, с неоплатой этого труда. Как сообщает Е. Гладких, «во всех районах города, кроме Заводского, на предприятиях ООО «ЖЭУ» за два-три месяца, а в отдельных, таких, как ООО «ЖЭУ № 3», зарплата не выплачивается четвертый месяц... При этом выясняется, что на счетах этих организаций денег нет и не предвидится. Следовательно, рассчитывать просто нечем. Работникам об этом не сообщается. К работе, самой грязной в городе, они привлекаются обманчивым путем, пустыми обещаниями о предстоящей выплате зарплаты. Наличие мошенничества, нарушение Трудового кодекса РФ.

Такого уровня равнодушия и безответственности обком профсоюзов, работающий во всей системе области, еще не встречал.

Что же, скажет читатель, кризис не минал и коммунальщики. Верно. Только пресловутый мировой финансовый кризис, катком прошедший по нашей экономике, в данном случае ни при чем. Кризис, разразившийся в жилищно-коммунальной сфере Орла, правильнее назвать структурным, поскольку породила его та структура управления жилищным фондом, которая сложилась в нашем городе и которую, кстати, участники всероссийского коммунального совещания назвали уникальной. В чем же уникальность этой структуры? Попробуем разобраться.

**УНИКАЛЬНАЯ СТРУКТУРА**

Итак, на сегодняшний день большим количеством городских многоквартирных домов управляют четыре управляющие компании — так называемые номерные ЗАО ЖЭУ (№№ 1, 2, 3 и 4). В свое время они перекаленились из муниципальных жилищно-коммунальных предприятий в частные, став закрытыми акционерными обществами. Многочисленные попытки выяснить, что данные общества учредил (а их предпринимали как обычные граждане, так и депутаты горсовета), по сей день наткнувшись на глухую стену молчания — очевидно, это страшная коммерческая тайна. Правда, злые языки болтают, что учредителем ЗАО ЖЭУ является не кто-нибудь, а сама Ольга Васильевна Василек (по нашей информации, О. Василек не является учредителем по крайней мере двух ЖЭУ — №№ 2 и 3). Когда-то она возглавляла печально знаменитую контору по сбору денег за ЖКУ

«Росэнергоресурс-Орел», а потом стала генеральным директором Первой городской управляющей компании (ПГУК) (о ее учредителе, кстати, известно только то, что он носит фамилию Ершов). При этом, как только эта компания образовалась, все четыре ЗАО ЖЭУ дружно и добровольно передали ей полномочия исполнительного органа, то есть доверили управлять своей деятельностью, имуществом, вести свою бухгалтерию — в общем, руководить. Причем руководить не бесплатно, а за два процента от начисленных гражданам платежей. Возникает вопрос: зачем ЖЭУ это было нужно? Если верить официальной версии, выдвинутой управляющими компаниями, то самим им

изменилась. Структура начала рушиться.

**ПРОЦЕСС ПОШЕЛ**

Процесс ломки коммунальной пирамиды начался с Железнодорожного района. Не так давно управляющая коммунальщица из ЖЭУ № 3 и Первой городской сочли, что ООО ЖЭУ — лишнее звено в их структуре, и сообщили, что договоры со всеми ЖЭУ, работающими в Железнодорожном районе, расторгают с 1 ноября. Руководители ЖЭУ кинулись за помощью в горсовет: сотрудники остаются без работы, жильцы — без обслуживания. Депутаты отреагировали оперативно: создали соответствующую комиссию и стали разби-

рывать район города, Советском и Северном. В Северном особенно интенсивно. Управляющей компании здесь является ЗАО «ЖРЭУ № 4», которое до недавнего времени возглавлял А. Маяков. Так вот, этот самый Маяков одновременно являлся (и, надо думать, является до сих пор) учредителем(!) и директором всех ЖЭУ, работающих в Северном районе. То есть по большому счету он один фактически распоряжался всеми средствами, собранными с жителей. Результат такой неограниченной коммунальной власти — миллионные долги всех ЖЭУ Северного района (только долг по зарплате составляет порядка 2 миллионов), которые се-

го-го-го! Ответ очевиден: работа данной структуры неэффективна. Кто виноват в том, что предприятие работает неэффективно? Ответ не менее очевиден: тот, кто им управляет. Не может быть эффективным менеджер, чье предприятие имеет многомиллионные долги. Не может быть эффективным управленец, который тратит деньги на проведение показательных конференций и содержание пресс-секретарей вместо того, чтобы платить подрядчикам. Не может быть эффективным менеджер, чьи подчиненные не могут внятно отчитаться перед собственниками о том, на что они израсходовали их деньги. Не может!

Но беда в том, что и сменить этих неэффективных менеджеров никто не может — они частники, они сами себе хозяева, на них управы нет. Другое дело, что мы, жители города, собственники жилья, можем отказаться от их услуг, расторгнуть с ними договоры — такое право нам дает закон. Мы можем создать ТСЖ или выбрать другую управляющую компанию (если она еще согласится заключить с нами договор) — это, конечно, выход. Только вот кто ответит нам на sacramентальный вопрос: где деньги? Куда делись наши деньги, которые мы в течение двух лет платили управляющим компаниям, если сегодня они должны муниципальным ресурсоснабжающим предприятиям десятки миллионов рублей? Куда делись деньги, которые мы платим за обслуживание наших домов, если обслуживающие их работники не получают зарплату?

Вряд ли на эти вопросы нам захотят ответить наши управляющие компании во главе с Первой городской. А вот прокуратура ответить могла бы — после соответствующей проверки. Насколько нам известно, в отношении ЗАО ЖЭУ № 4 такая проверка уже проводится. Неплохо было бы проверить и остальные УК. Глядишь, и на управленцев управы найдется.

**Татьяна ФИЛЕВА.**

Когда верстался номер: в четверг на заседании городского Совета и.о. мэра Орла В. Еремину сообщено, что с 28 октября О. Василек больше не является генеральным директором Первой городской управляющей компании. По информации заместителя прокурора Советского района Н. Воробьевой, прокуратура совместно с контрольно-счетной палатой г. Орла проводит проверку деятельности ЗАО ЖЭУ № 1 и уже выявила массу нарушений. О том, что удалось выяснить проверяющим, мы расскажем в одном из ближайших номеров «Орловской правды».

# На управляющих управы нет?



И тут выяснилось вот что. Все деньги, собираемые с населения за содержание и ремонт жилья, поступали в распоряжение управляющей компании. А та уже решала, сколько из них выделить непосредственным исполнителям услуг, то есть ООО ЖЭУ. И, надо сказать, щедростью не отличалась — подрядным обслуживающим организациям доставалась лишь малая толика из собранных у горожан денег. Так, например, с января по август 2009 года с жильцов домов, обслуживаемых ЖЭУ № 6, было собрано более шести миллионов рублей, а в само ЖЭУ из управляющей компании поступило 1,7 миллиона. Из этих денег ЖЭУ должны были выплачивать сотрудникам зарплату, государству — налоги, закупать необходимые материалы для содержания и ремонта жилья. А поскольку такой мизерной суммы на все хватить никак не могло, то экономили — на той же зарплате, например. И обрастали долгами. (К слову, комиссия горсовета смогла убедить ЗАО ЖЭУ № 3 не разрывать договоры с ООО ЖЭУ до конца года. Но что будет дальше, неизвестно).

Аналогичная ситуация — в двух дру-

гих районах города, Советском и Северном. В Северном особенно интенсивно. Управляющей компании здесь является ЗАО «ЖРЭУ № 4», которое до недавнего времени возглавлял А. Маяков. Так вот, этот самый Маяков одновременно являлся (и, надо думать, является до сих пор) учредителем(!) и директором всех ЖЭУ, работающих в Северном районе. То есть по большому счету он один фактически распоряжался всеми средствами, собранными с жителей. Результат такой неограниченной коммунальной власти — миллионные долги всех ЖЭУ Северного района (только долг по зарплате составляет порядка 2 миллионов), которые се-

го-го-го! Ответ очевиден: работа данной структуры неэффективна. Кто виноват в том, что предприятие работает неэффективно? Ответ не менее очевиден: тот, кто им управляет. Не может быть эффективным менеджер, чье предприятие имеет многомиллионные долги. Не может быть эффективным управленец, который тратит деньги на проведение показательных конференций и содержание пресс-секретарей вместо того, чтобы платить подрядчикам. Не может быть эффективным менеджер, чьи подчиненные не могут внятно отчитаться перед собственниками о том, на что они израсходовали их деньги. Не может!

**ГДЕ ДЕНЬГИ?**

В сфере ЖКХ в Орле работает около двух десятков управляющих компаний. Причем лишь одна из них — МУП ЖРЭП (з) — муниципальная, остальные — частные. Но только деятельность четы-

**ПРЯМАЯ РЕЧЬ**

## В.П. КОСТЮЧЕНКО:

# «Кризис кризисом, а развитие задерживать нельзя»

**Владимир Петрович КОСТЮЧЕНКО, генеральный директор ОАО «Межгосметиз-Мценск», рассказал о том, как предприятию удалось пережить кризисный год и какой видится перспектива его дальнейшего развития:**



— Кризис, конечно же, коснулся и «Межгосметиз-Мценска». Объемы производства по разным месяцам упали до 30—35%. Но преимущество предприятия состоит в том, что оно выпускает продукцию широкого потребления, и в этом заключается выживаемость и устойчивость компании, ведь сварочные материалы потребляют все отрасли экономики.

**— Что предшествовало кризису в России 2008—2009 годов?**

— Скажу о нашей отрасли. Мы перерабатываем продукцию металлургии в сварочные материалы: электроды, сварочную проволоку. Так, начиная с февраля и по август металлургия увеличили цены до 80%, и это в большей мере было спекулятивный рост — когда некому контролировать и быстро управлять рыночными методами. На этом фоне начался кризис нашего предприятия. Спрос снизился повсеместно, в наличии имелось только дорогое сырье. Срочно стали искать другие рынки более дешевого сырья. Нашли, несколько снизили свои цены на продукцию и, в общем, стабилизировали ситуацию.

Сказалось негативно и падение курса рубля. Сразу выросла курсовая разница, которую в первом квартале необходимо было компенсировать: завод платит по кредитам за покупку итальянского оборудования. Своей деятельностью разницу покрыли и ни в одном из последующих кварталов не допустили убытка, хотя поначалу пришлось пойти по нулям.

Экономить приходится во всем. Так, поняли, что надо снижать имеющиеся запасы сырья на предприятии. По некоторым позициям уменьшили их на 29 млн. рублей. Следовательно, потребность в оборотных средствах. И уже с начала 2009 года начали уменьшать кредитную нагрузку: мы гасим кредиты. Только в этом месяце с оборота сняли, отдали банкам и не возобновили 17 млн. рублей кредитов плюс плата за проценты.

Одновременно начали расширять рынки сбыта, искать предприятия, с которыми еще не работали. Новые фирмы, с которыми установили сотрудничество, как раз и компенсировали снижение продаж по другим компаниям, отказавшимся от поставок или их сократившим. Кстати, многие из ушедших вновь возвращаются к продукции «Межгосметиз-Мценска». Планируются продажи в Иран. Существующие тенденции рассматриваем как положительные. Уже идет третий месяц, как пошли подъем наших продаж.

**НАША СПРАВКА**

«Межгосметиз-Мценск» — один из ведущих российских производителей высококачественных сварочных материалов, работающих на рынке более 10 лет.

Сварочные материалы завода используются в машиностроении, судостроении, энергетике, химической промышленности, а также в мостостроении, вагоностроении, производстве труб и металлоконструкций.

Производство предприятия сертифицировано Гостандартом РФ, «УкрСЕПРО», «БелСт», морским и речным Регистром судостроения России, Регистром DNV, Lloyd Register, NAK и выпускается в условиях СМК, сертифицированной по ISO ГОСТ-P 9001-2001.

Какую нишу занимает «Межгосметиз-Мценск» в современной экономике?

— Сварочные материалы потребляют все отрасли экономики. Работаем со всеми мостостроительными заводами, выпускающими мостовые конструкции. Недавно я был в Кургане на одном из самых крупных профильных российских предприятий. Строительству моста на Дальнем Востоке к острову Русский (к саммиту «Большой восьмерки») тоже дает приличные объемы. Получили заказы и от Сочи. Все это заказы дополнительные, федерального уровня.

С трудом удается заходить в родной отечественный судостроительный рынок. В нем плотно обосновались западные компании. Кстати, они следят за успехами «Межгосметиз-Мценска» пристально и ревностно, считая нас в технологическом, интеллектуальном плане сильным конкурентом. С лета начала работать российская объединенная строительная компания, организованная Владимиром Путиным.

И движение пошло: с заводов приезжали к нам в Мценск с аудитом. Естественно, наше производство понравилось. Есть надежда на то, что нездоровому доминированию иностранных компаний на судостроительных верфях России будет положен конец.

Совсем недавно предприятие посетили гости с автоагрегатного, где для всех автозаводов страны производят комплектующие для машин. Вот туда мы тоже зашли с проволокой. Импортер сегодня дорогой. Подписали рабочее соглашение.

Продолжаем работу с трубными заводами, которые выпускают трубы для газопроводов. Практически

не вернешь, развитие нельзя задерживать. Ты упустил — тебя обошли. Дела обстоит именно таким образом. Скажем, серьезная работа «Межгосметиз-Мценска» идет порядка шести лет. За нами потянулись другие отечественные производители, стали технически перевооружаться. Мы же стараемся и впредь оставаться лидерами.

Начем два новых производства, под которые подготовлены корпуса. Это сварочная поршковая проволока, выпуск которой сегодня в России практически не налажен. К тому же она необходима для усиления нашего направления на судостроительном рынке. Здесь «Межгосметиз-Мценск» занял су-

шественную нишу: поставка оборудования на совершенно новое производство займет 6-7 месяцев, месяца 2-3 уйдет на пусконаладку и — вперед. Этот контракт был подписан с итальянцами на сумму около 115 млн. рублей (около трех млн. евро).

Другое направление — флюсы. Проволоки для сварки выпускаем приличные объемы, и все это, как правило, связано с флюсом. Так исторически сложилось, что их дает Украина: там были построены заводы. А керамические флюсы идут только по импорту, в постсоветском пространстве их нет.

По проволоке для сварки под флюсом у «Межгосметиз-Мценска» нет снижения объемов вообще. Т.е. потребность в продукции даже в эти времена не уменьшается, мы даже наращиваем выпуск продукции. Расширяем номенклатуру марок: если начинали с одной-двух, то сегодня выпускаем больше 20 марок отличной проволоки.

В этом году мы получили Свидетельство Атомнадзора и теперь поставаем сварочные материалы для строительства атомных станций.

Возможности у завода есть. Мы динамично росли, поэтому в 2007 году купили оборудование на сумму 64,5 млн. рублей (1,5 млн. евро), сейчас выплачиваем кредит. Новое оборудование, новые маши-

— Насколько остро западные компании реагируют на прониновение в их сферу?

— Очень остро. Хорошо их всех знаем, встречаемся, жем руки... Когда же мы «заходим» на рынок со своим товаром, наша цена ниже. Наша задача — дать рынок те марки проволоки, скажем, под флюсом, которые возьмут по реальным ценам, и этим выбить дорогой импорт. Сегодня многие западные компании открыли производство в Китае, в стране с дешевой рабочей силой, под своими ведущими брендами, с тем чтобы выпускать конечный продукт по более низким ценам. Конкуренция с этой стороны сильная. Но когда «Межгосметиз-Мценск» имеет широкий спектр продукции, участвуя во всех отраслях экономики, это повышает устойчивость компании.

— Ощущается ли давление на внутренний рынок?

— Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.



— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-65-59, тел./факс: 3-21-99, 2-38-33. E-mail: mgmwld@mail.ru.**

— Ощущается ли давление на внутренний рынок? — Конечно. Многие демпингуют. Не знаю, каким образом зарабатывают деньги, думаю, прибыли на развитие там просто не остается. А это неперспективный путь.

Каждый в период кризиса выстраивает собственную стратегию поведения. Кто-то, приобретая дешевое сырье (и значит, не самое качественное), думает, что за счет демпинга завладеет всем рынком. Но во все времена одним потребителем требуется более простая продукция, а другим — более сложная. Одно дело варить забор, другое — автомобиль, третье — трубу на атомной станции или подлодке. Вещи совершенно разные технологически и с разной степенью ответственности. Мы стремимся соответствовать самым строгим требованиям.

**ОАО «Межгосметиз-Мценск»: Россия, Орловская обл., г. Мценск, ул. Советская, 98-а. Тел.: (48646) 3-48-61, 2-**