



10_ Олег Коржов:
«Трудные времена
обязательно
закончатся. По-
другому просто не
может быть!»

22_ Не клиент,
а партнер. Компания
«Мечел-Сервис»
пересматривает
философию продаж

38_ Останется в истории
искусства.
Творческое
семейство Бахов
сыграло заметную
роль в развитии
каслинского
художественного
литья

40 лет: «полет нормальный»

Разрез «Нерюнгринский» АО ХК «Якутуголь»

УЧРЕДИТЕЛЬ –
ПАО «МЕЧЕЛ»
«НАШ МЕЧЕЛ» №1 (50)

Зарегистрирован
в Федеральной службе
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного
наследия.
Свидетельство
ПИ №ФС7724512.
Аудитория **16+**

Редакция: 125167, г. Москва,
ул. Красноармейская, д. 1;
тел.: +7 (495) 221-88-88

Концепция, содержание
и подготовка номера –
Департамент по связям с об-
щественностью ПАО «Мечел»

Фото: редакция «НМ»,
пресс-служба Группы
«Мечел», Shutterstock

Издатель:
ГК «ЛЮДИ/PEOPLE»,
111116, Москва, ул. Энер-
гетическая, дом 16, корпус
2, этаж 1, пом. 67, комн. 1.
Тел.: +7 (495) 988-18-06 |
vashagazeta.com
E-mail: ask@vashagazeta.com
Генеральный директор:
Владимир Змеющенко
Ответственный редактор:
Вилорика Иванова
Редактор проекта:
Елена Окорокова
Дизайнер:
Егор Чубатюк
Директор по производству:
Олег Мерочкин
Тираж 3000 экз.
Отпечатано в типографии
ООО «Юнион Принт»,
603022, г. Нижний Новгород,
ул. Окский Съезд, д. 2
Любое использование
материалов без согласия
редакции запрещено.
Подписано в печать
17.04.2019.
Издание распространяется
бесплатно

Информация в журнале «Наш Мечел»
является внутрикорпоративной
предварительной информацией,
предназначенной для общего
информирования сотрудников
компании. Некоторые заявления
в данном издании могут содержать
предположения или прогнозы
в отношении предстоящих событий
или будущих финансовых показателей
ПАО «Мечел» в соответствии
с положениями Законодательного
акта США о реформе судебного
процесса в отношении ценных
бумаг 1995 года. Мы бы хотели
предупредить вас, что эти заявления
являются только предположениями
и реальный ход событий или
результаты могут существенно
отличаться от заявленного. Мы
не намерены пересматривать
или обновлять эти заявления. Мы
адресуем вас к документам, которые
«Мечел» периодически подает
в Комиссию по ценным бумагам
и биржам США, включая годовой
отчет по форме 20-F. Эти документы
содержат и описывают важные
факторы, включая те, которые
указаны в разделах «Факторы риска»
и «Примечание по поводу прогнозов,
содержащихся в этом документе»
в форме 20-F.



В ФОКУСЕ

2 Новости



В ТРЕНДЕ

22 Примета времени **Не клиент, а партнер** Компания «Мечел-Сервис» пересматривает философию продаж

10 Наши приоритеты **«Трудные времена обязательно закончатся. По-другому просто не может быть!»** Интервью с генеральным директором ПАО «Мечел» Олегом Коржовым



ВЕКТОР ПАМЯТИ

- 24 **Наша история**
Тихие свидетели
громких событий
 Территории некоторых предприятий
 Группы «Мечел» – настоящие музеи
 под открытым небом

ГРАНИ

- 38 **Наше искусство**
Останется в истории
искусства
 Творческое семейство Бахов сыграло
 заметную роль в развитии каслинского
 художественного литья

ЧЕЛОВЕК «МЕЧЕЛА»

- 32 **Наши ценности**
«Свою работу любить надо!»
 Почти всю свою трудовую жизнь, начиная
 с 1966 года, Валерий Михайлович Резвых отработал
 на Челябинском металлургическом комбинате





Купи металл

Сбытовая сеть «Мечел-Сервис» запустила интернет-магазин по продаже металлопроката: www.mechelservice.ru/catalog. В онлайн-каталоге представлен широкий выбор металлопроката – более 40 тыс. позиций в 49 категориях (сортовой и фасонный прокат, трубы, горячекатаный и холоднокатаный прокат, метизы, нержавеющий прокат и т.д.). На сайте указана актуальная информация по всем подразделениям «Мечел-Сервиса» в нескольких десятках городов России. Совершить покупку могут клиенты из любого региона РФ с помощью сервиса



доставки металлопродукции. Также предусмотрена возможность самовывоза. Структура интернет-магазина реализована в простом и понятном формате.

«Мы предусмотрели несколько этапов в нашей работе по совершенствованию интернет-торговли. В 2019 году запустим функцию «личный кабинет»: покупатели смогут проверить наличие металла на складе и зарезервировать его, выписать счет, оплатить заказ банковской картой или оформить документы на оплату, просмотреть акты сверки и историю покупок. Это будет настоящий интернет-помощник, который сделает покупку металлопродукции комфортной и выгодной 24 часа в сутки на всех типах электронных устройств», – сообщил генеральный директор ООО «Мечел-Сервис» Леонид Полянский.



Эльга: новоселье и дополнительные производственные мощности

В 2018-м и в первом квартале 2019 года на Эльгинском угольном комплексе ввели в эксплуатацию административно-бытовой комбинат, три общежития и большой банно-прачечный комплекс.

В новом БПК есть специальные помещения для чистки и сушки спецодежды, парные, душевые, предусмотрены отдельные гардеробные для одежды. Также имеются комната психологической разгрузки, кабинеты для проведения медосмотров, физиотерапии, лечебных процедур. Общая площадь нового комплекса – более 1 200 кв. м.

Новые общежития рассчитаны более чем на 270 мест и предназначены как для инженерно-технического состава, так и для представителей рабочих специальностей.

«Наши люди работают в сложных климатических условиях, вдали от дома, родных. Благодаря их труду Эльгинский угольный комплекс динамично развивается, улучшаются производственные показатели. Одна из важнейших и первоочередных задач – создать максимально комфортные условия для работы, жизни, поддержания здоровья сотрудников. И мы ее выполняем», – отметил управляющий директор «Эльгаугля» Иван Цепков.

Еще одним важным событием для угольного комплекса стал запуск в марте мощного экскаватора ЭКГ-18. Это обеспечит рост вскрышных работ на Эльгинском разрезе. Объем ковша ЭКГ – 18 куб. м, за рабочие сутки он может грузить более 20 тыс. куб. м горной массы. Погрузку экскаватор ведет круглосуточно. Для контроля за всеми параметрами рабочего процесса новая техника оснащена информационной и микропроцессорной системами управления, системами диагностики и автоматической защиты механизмов и узлов. В кабине есть современная система кондиционирования, тепло- и виброизоляция, удобное рабочее кресло, холодильник и СВЧ-печь. Для работы на ЭКГ сформирована опытная бригада.

Покорили отметку 50 млн

«Южный Кузбасс» добыл 50-миллионную тонну угля на разрезе «Ольжерасский» с момента его ввода в эксплуатацию. Добыча угля на разрезе началась в сентябре 1980 года. Его балансовые запасы составляют порядка 72 млн т. Сегодня на «Ольжерасском» ведется добыча на двух лицензионных участках: «Березовском» и «Березовском-2». Для работы используют 6 экскаваторов, 2 буровых станка, 4 бульдозера, 20 карьерных самосвалов БелАЗ различной грузоподъемности.

«В настоящее время здесь идут горно-капитальные работы на лицензионном участке «Разрез Распадский» – к добыче готовим более 24 млн т угля», – сообщил управляющий директор «Южного Кузбасса» Игорь Ритиков.





Качество воздуха в норме

В жилых районах подмосковного города Видное установят мобильный пост мониторинга воздуха. Такое решение приняли на первом заседании экологической рабочей группы при Московском коксогазовом заводе, в которую вошли специалисты предприятия, представители Роспотребнадзора, администрации Ленинского района Подмосковья, общественных организаций, депутаты городского совета и жители Видного.

Участники рабочей группы побывали на производственных объектах и посмотрели основные этапы технологического процесса. Представители завода рассказали о планах по снижению негативного воздействия

Рельсы ЧМК покоряют столицу!

Челябинский металлургический комбинат выиграл тендер на поставку рельсов для Московского метрополитена. Предприятие направит 23,5 тыс. т рельсового проката на реконструкцию существующих путей, а также на строительство новых перегонов. Отгрузка продукции в адрес заказчика начнется в мае текущего года. Ранее, в 2017 году, ЧМК поставил крупную партию рельсов для строительства Большой кольцевой линии (БКЛ) столичной подземки.



Огонь, вода и непрерывная очистка

Челябинский металлургический комбинат завершил еще один экологический проект, сократив промышленные сбросы. Один из прокатных цехов перевели на оборотный цикл водоснабжения с повторным использованием технической воды в производственном процессе. Проект позволит сократить промышленные сбросы всего комбината практически на треть. Систему оборотного водоснабжения внедрили в цехе по производству листового проката. Теперь вода, задействованная в технологическом цикле, не уходит в канализацию, а используется повторно после тщательной очистки на современных фильтрах. В рамках проекта на ЧМК построили новый трубопровод

протяженностью более 600 м, установили специальное оборудование для водоподготовки и фильтрации воды.

«Каждый такой проект – это шаг к улучшению экологической ситуации в городе. Снижение нагрузки на реку Миасс, несомненно, положительно скажется на состоянии водных ресурсов. Модернизация системы водоснабжения прокатного цеха Челябинского металлургического комбината – это только часть большой работы «Мечела» по снижению воздействия наших предприятий на окружающую среду», – комментирует директор управления производственного планирования и технического развития «Мечела» Антон Левада.



на окружающую среду в 2019 году. В частности, «Москокс» планирует запустить новый газгольдер коксового газа, отремонтировать градирни коксохимпроизводства и бензолного отделения, модернизировать оборудование в цехе улавливания. Председателем рабочей группы избрали управляющего директора Всероссийского общества охраны природы (ВООП) Элмурода Расулмухамедова.

И буквально по следам этого заседания специалисты ВООП провели замеры концентраций вредных веществ в атмосферном воздухе рядом с «Москоксом», а также в нескольких жилых районах города Видное. Замеры провели по обращениям жителей новых микрорайонов Купелинки и «Северного квартала», которые неоднократно жаловались на неприятные запахи.

Экологи исследовали воздух возле нескольких жилых домов на уровне первого этажа и на последних (16-м и 17-м) этажах. Анализ содержания вредных веществ проводился с помощью специального прибора – высокочувствительного мобильного газоанализатора.

«В связи с беспокойством жителей новых микрорайонов города Видное по поводу качества атмосферного воздуха мы провели замеры концентраций вредных веществ по восьми показателям. Все они показали отсутствие загрязнений. Дополнительно мы без предупреждения выехали и провели замеры возле проходной Московского коксогазового завода. Данные замеров показали отсутствие загрязняющих веществ в воздухе», – отметил Элмурод Расулмухамедов.



40 лет: «полет нормальный»

Разрез «Нерюнгринский» АО ХК «Якутуголь» отметил 40-летие со дня основания.

Разрез «Нерюнгринский» – крупнейшее угледобывающее предприятие не только в Якутии, но и на всем Дальнем Востоке. Официальная дата его рождения – 19 марта 1979 года. Именно в этот день был подписан приказ о вводе в эксплуатацию первой очереди разреза.

Высококачественный коксующийся нерюнгринский уголь пласта «Мощный» получил широкое мировое признание. Месторождение представляет собой залежь площадью 16 кв. км с максимальной глубиной залегания пласта 315 м. Здесь применяется уникальная технология ведения открытых горных работ, которая сокращает потери угля при выемке из недр.

С начала разработки месторождения уголь коксующихся марок поставляется на металлургические, коксохимические, цементные предприятия России, Японии, Южной Кореи, Индии и Китая. Энергетические марки угля с разреза направляются жилищно-коммунальным и энергетическим предприятиям Дальнего Востока России.

«Добыча угля на разрезе «Нерюнгринский» ведется круглосуточно, в постоянном режиме. Результаты нерюнгринских угольщиков весьма внушительны: за 40 лет здесь добыли порядка 360 млн т угля, перевезли в отвалы 1,9 млрд куб. м вскрышной породы», – отметил заместитель генерального директора ООО «УК «Мечел-Майнинг» Игорь Хафизов.

Безопасность на шахтах

Более 62 км скважин пробурили работники управления дегазации и геологоразведочных работ «Южного Кузбасса» в 2018 году. Благодаря использованию нового бурового станка длина подземных дегазационных скважин достигает 230 м. Специалисты обеспечивают безопасность горных работ на шахтах предприятия. Подразделение бурит скважины: дегазационные, разведочные, прогнозные и технические – с поверхности и подземные. Всего с апреля 2014 года, когда было образовано это управление, для обеспечения безопасной работы шахт компании отбурено более 340 тыс. м скважин различного назначения. Эффективная дегазация позволяет увеличить темпы проходки горных выработок и нагрузку на очистные забои.

Как снизить энергопотребление?

Сотрудники «Кузбассэнергосбыта» выступили на совещании по внедрению и развитию механизма энергосервисных контрактов для бюджетных учреждений Кемеровской области. Энергетики рассказали, за счет чего разные бюджетные организации могут экономить электроэнергию. Тут показательным является пример Юргинского дома-интерната, где энергетики согласно энергосервисному контракту заменили старые конфорочные плиты на новые индукционные, которые сэкономили порядка 30% электричества. Для бюджетных организаций энергосервисный контракт удобен своей прозрачностью. В частности, в этом договоре четко и понятно прописан пункт об экономии энергоресурсов с указанием срока ее достижения. Кроме того, потребитель предварительно не несет никаких затрат, поскольку все расходы инвестор берет на себя, а возвращает вложенные средства только по достижении реальной экономии потребителем.





Дождь по расписанию

Торговый порт Посыет запустил в тестовом режиме специализированное оборудование для пылеподавления на открытых складских площадках. Стационарная система орошения угольных складов была приобретена у немецкой корпорации «ТиссенКрупп» в рамках реализации инвестиционного проекта технического перевооружения порта. Система состоит из 22 автоматических установок (спринклеров), работающих по принципу натурального дождя, которые должны обеспечить круглогодичное пылеподавление в производственной зоне. Расход воды составит до 96 куб. м в час. Для предотвращения механических повреждений в порту возводят защитные бетонные барьеры, которые отделят спринклеры от технологических дорог. Запуск системы

орошения складских площадок – следующий этап комплексной работы по модернизации инфраструктуры и снижению воздействия на окружающую среду.

«Управление системой орошения будет производиться из центрального диспетчерского пульта. Алгоритм работы спринклеров, позволяющий наиболее эффективно осаждать угольную пыль при выполняемых в данный конкретный момент грузовых операциях, будет определяться с помощью программного обеспечения. Дополнительно оператор перегрузочного комплекса будет корректировать работу спринклерной системы, принимая в расчет силу и направление ветра, состояние обрабатываемого угля и прочие факторы», – прокомментировал генеральный директор ООО «УК Мечел-Транс» Алексей Лебедев.

Юбилей директора – народный праздник

5 мая исполнится 100 лет со дня рождения первого директора Коршунковского горно-обогатительного комбината Виталия Васильевича Беломоина. Он сыграл ключевую роль не только в становлении предприятия, но и в развитии всего города Железногорска-Илимского, где расположен ГОК.

Именно поэтому к 100-летию юбилею В.В. Беломоина готовится не только комбинат. Администрация Железногорска-Илимского и мэрия Нижнеилимского района также запланировали праздничные мероприятия, которые пройдут с апреля по июнь юбилейного года. На улицах города размещают баннеры с символикой ГОКа и компании «Мечел», мраморные таблички с да-

тами жизни и фотографиями В.В. Беломоина. Главная городская площадь отныне будет носить имя первого директора.

Много мероприятий проведут краеведы местного историко-художественного музея. В апреле в краеведческом зале откроется и будет работать в течение месяца фотовыставка, посвященная легендарному руководителю. Включились в подготовку к знаменательной дате сотрудники Нижнеилимской библиотеки, организовав в стенах своего учреждения культуры демонстрацию видеofilьма о строительстве и первых десятилетиях работы Коршунковского ГОКа под руководством В.В. Беломоина и его соратников.



Готовится к юбилейной дате и спортивное сообщество комбината и города. В ледовом дворце Коршунковского ГОКа уже прошел турнир по хоккею, посвященный 100-летию первого директора, а в парковой зоне города состоялся массовый спортивный праздник, организованный ветеранами комбината. В бассейне «Дельфин», построенном по инициативе и под личным контролем Беломоина, городская администрация

провела массовые соревнования по плаванию среди школьников. 27–28 апреля в спортзале «Горняк» состоится традиционный турнир по борьбе самбо на приз памяти В.В. Беломоина. Впервые турнир провели весной 1984 года, через год после ухода из жизни Виталия Васильевича. Знакомость этого спортивного события выходит за рамки города, поскольку «турнир Беломоина» – старейший в Сибири.

В большом плюсе

Челябинский металлургический комбинат по итогам 2018 года нарастил объемы продаж нержавеющей листового проката на 38%. Объем отгруженной продукции составил 5,7 тыс. т. Поставки осуществляются крупным предприятиям машиностроительной, металлургической, химической и прочих отраслей в России и странах СНГ. Листовой прокат на ЧМК выпускают из коррозионностойких сплавов с высокими эксплуатационными характеристиками, поэтому он устойчив к коррозии, воздействию химических веществ, перепадам давления и высоких температур. Используется в производстве промышленного оборудования, машин и конструкций.



Изысканность и красота

Каслинский завод архитектурно-художественного литья изготовил чугунное литое убранство для клубного дома – жилой постройки недалеко от Третьяковской галереи. Дом находится в культурном центре Замоскворечья и окружен шедеврами архитектуры разных стилей и эпох.

Клубный дом оснащен самым современным оборудованием. Тем не менее авторы проекта сохранили уникальные фасады здания. Их главным украшением стали отлитые на Каслинском заводе французские балконы и ограждения террас, с которых открывается красивый вид на Кремль. Легкие кружева чугунных решеток с классическим орнаментом великолепно вписываются в архитектурный контекст и служат дополнением натуральному камню, который использован в отделке фасадов. Решетки создавались по эскизам британского архитектурного бюро. Представители компании-застройщика строго контролировали все этапы изготовления сначала моделей, а затем и отливок.

«Работы в самом доме закончены, но наше сотрудничество с застройщиком продолжается: мы изготавливаем ворота и многометровое ограждение для придомовой территории этого жилого комплекса. Мастера Каслинского завода с большим удовольствием взялись за эту интересную работу, поскольку уровень требований заказчика предельно высокий, и это в точности соответствует нашим традициям в производстве чугунного литья», – отметил генеральный директор ООО «КЗАХЛ» Владимир Киселев.



На передовой прогресса

Испытательные лаборатории Белорецкого металлургического комбината прошли аттестацию. Это позволяет предприятию проводить различные виды исследований и испытаний, а также контроль качества и надежности продукции для ее дальнейшей реализации. Ежемесячно специалисты лабораторий БМК проводят тысячи различных испытаний заготовки и готовой продукции – от микропроволоки диаметром 0,009 мм до стальных канатов диаметром до 90 мм. Также сотрудники проводят металлографический анализ, проверяют химический состав веществ, используемых в производстве метизов.

«Центральная заводская лаборатория БМК с начала XX века – научно-техническое сердце комбината. На протяжении многих лет ее специалисты занимались не только испытаниями, но и были первыми в стране в разработке многих новых технологий и видов

продукции. И сегодня благодаря их научным изысканиям комбинат ежегодно осваивает несколько

десятков метизных новинок», – отметил генеральный директор БМК Виктор Камелин.





Олег Коржов: «Трудные времена обязательно закончатся. По-другому просто не может быть!»

Подробный анализ сегодняшней ситуации в компании и перспективы ее развития в ближайшие три года – в интервью с генеральным директором ПАО «Мечел».

– Олег Викторович, прошло чуть более пяти лет с момента Вашего назначения на пост генерального директора «Мечела». Как бы Вы охарактеризовали этот период своей жизни и работы?

– Это время быстро пролетело. Как будто вчера мне сделали предложение занять пост генерального директора. Тогда было тяжелое время для компании, цены на нашу продукцию упали в разы. Необходимо было быстро перестроиться, поменять процесс принятия решений, централизовать его – без этого перейти в режим тотальной экономии и удержать компанию было бы невозможно.

Период был напряженный. Я понимал, какая большая ответственность возлагается на генерального директора и весь менеджмент. Но, с другой стороны, было очень интересно, потому что за эти пять лет я прошел школу, которую не прошел за все предыдущие периоды своей жизни, хотя учителя, я всегда говорил, были очень хорошие. Каждый год, каждый месяц, каждая неделя, каждый день всегда приносили что-то нестандартное, новое.

Когда шла реструктуризация, мы каждую пятницу садились и, вы-

тирая пот со лба, говорили: «Ну что, еще одну неделю прожили». Потом стало, естественно, полегче, мы стали говорить: «Ну что, еще месяц прожили». Правда, «месяц прожили» у нас до сих пор сохранилось. Тяжело очень было. Не дай бог кому все это пройти.

– Какие свои достижения выделяете как основные?

– Все эти пять лет были в большой динамике и не давали возможности расслабиться. Наверное, буду еще осмысливать и переосмысливать, когда уйду на пенсию, сяду в кресло-качалку и буду вспоминать...

Из видимых достижений, безусловно, реструктуризация долга. Это то, чем мы вынуждены были заниматься. За время с момента входа в сложные переговоры с банками мы

смогли существенно улучшить свои финансовые показатели. Есть такой показатель, отображающий платежеспособность компании и способность расплатиться по своим обязательствам, – чистый долг/EBITDA (EBITDA – это прибыль до вычета суммы налоговых, процентных обязательств и амортизации). Так вот, он у нас сократился с 13,7 до 5,6. А цель наша – чтобы он равнялся трем.

Я, как руководитель, ставил для себя важную задачу выстроить вертикальную систему управления. Потому что до этого она была достаточно разрозненная, можно сказать, «исторически сложившаяся» в зависимости от личностей руководителей. А это неправильно: система должна функционировать устойчиво в интересах всего бизнеса, без «перетягиваний одеяла» в сторону того или иного предприятия или дивизиона. Я понимал, что крупная компания не может работать без четкой выстроенной пирамидки.

Задача была выстроить эту пирамидку, чтобы все понимали, как она работает, кто за что отвечает, у кого какие права и какие полномочия, и чтобы мы не мешали друг другу: предприятия – дивизиону, дивизио-

СОКРАЩЕНИЕ ДОЛГА БЫЛО НАШЕЙ ОСНОВНОЙ ЦЕЛЬЮ ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА. БЕЗ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ЗАДАЧИ МЫ НЕ СМОЖЕМ РАБОТАТЬ ЗАВТРА



Нерюнгринский разрез – легенда отечественной угольной промышленности

ны – головной компании. Поэтому я считаю, что за эти пять лет мы смогли пересмотреть функционал, пересмотреть подходы, пересмотреть логику. Была проделана большая работа по регламентации и унификации. Сегодня система выстроена, и в эти пять лет это была одна из основных задач для меня как генерального директора.

И еще одна важная задача, которую мы выполнили, – выстроили систему распоряжения финансами. Теперь она понятна всем: и предприятиям, и дивизионам, и в первую очередь мне. Это было очень важно, так как мы жили и продолжаем жить в условиях ограниченного финансового ресурса. У нас отработана логика, почему мы покупаем те или другие виды сырья, материалов и так далее. То есть

у нас по каждому крупному блоку закупок в масштабах всей Группы есть абсолютно прозрачная система планирования и отчетности. Без выстраивания этой системы мне, например, было непонятно, сколько денег мы должны потратить на те же электроды, почему именно столько, сколько на складе, какой расходный коэффициент, что мы будем плавить, почему именно такие поставщики, у кого будем покупать в конкретный месяц, какие суммы и сроки. Вот понимание. А раньше ко мне приходили и говорили: «Нам надо 500 млн на электроды». – «Почему 500?» И так по всем крупным позициям: ГСМ, ЖРС, лом, ферросплавы, зарплаты, налоги и так далее. Сегодня все это прозрачно и каждый рубль тратится разумно.

И это два основных блока, которые я, как генеральный директор, должен был организовать.

Есть еще важное достижение (в меньшей степени оно мое, здесь надо отдать должное коллегам) – мы сделали перезагрузку по нашим IT-проектам, по нашему развитию с точки зрения информационных технологий. Потому что именно развитие IT-проектов – это действительно то, что нашу компанию без очень больших денег может двинуть дальше с точки зрения формирования отчетности, планирования, анализа нашей деятельности, управленческих решений, которые мы будем оперативнее принимать. Мы сегодня движемся по всем фронтам в этом направлении, и многие коллеги на всех предприятиях это видят и понимают, для чего мы это делаем. Я благодарен людям, которые



СЕГОДНЯ У НАС ПО КАЖДОМУ КРУПНОМУ БЛОКУ ЗАКУПОК ЕСТЬ ПРОЗРАЧНАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ОТЧЕТНОСТИ, И КАЖДЫЙ РУБЛЬ ТРАТИТСЯ РАЗУМНО

тельствами перед банками, которые нам запрещают инвестировать, да и свободных финансовых ресурсов пока тоже нет. Что мы сделали в этом направлении? Глубоко проработали и обновили нашу стратегию по каждому предприятию: куда мы могли бы двигаться, если бы у нас были деньги. Это интересные хорошие планы, которые как раз работают на перспективу каждого предприятия и компании в целом. Это очень объемный, толстый документ, в котором по каждому активу внутри каждого предприятия расписано: текущий статус; перспективы развития; что надо сделать; сколько надо времени, денег, других ресурсов и так далее. Этот документ лежит у меня на краю стола, и мы по нему на сегодняшний день идем очень маленькими шагами.

– Как компания будет уменьшать кредиторскую задолженность? Не за горами 2020 год, когда должна начаться выплата тела кредита. Хватит ли денежного потока или предстоит очередной этап реструктуризации?

– Напомню, когда мы начинали процедуру реструктуризации,

долг был 487 млрд руб. – сейчас 423 млрд. Мы смогли частично погасить тело долга. В этот промежуток времени мы в полном объеме выполняли все наши финансовые обязательства и выплатили банкам-кредиторам 208 млрд руб. В пересчете на ежемесячные платежи это сумасшедшая сумма – 5,8 млрд в месяц. При этом примерно половина – это погашение тела долга. За три года мы погасили 110 млрд руб. Основная причина того, что, несмотря на большие выплаты, сумма долга по-прежнему остается весьма внушительной, – это колебания курса доллара, поскольку у «Мечела» часть финансовых обязательств номинирована в долларах и евро, в пересчете на рубли она увеличилась. Если бы курс доллара оставался на отметке 30 или чуть выше, мы бы уже на треть сократили наш кредитный портфель и соотношение чистого долга к EBITDA было бы другое. Для нас рост курса не трагедия, потому что есть валютная выручка и цены на уголь держатся примерно на одном уровне, то есть что раньше надо было продать условно 100 т угля, что сейчас.

Сокращение долга было нашей основной целью последние три года. И это отразилось на наших предприятиях. Но без решения этой задачи мы не сможем работать завтра. Мы можем всю жизнь работать на проценты либо

двигают этот процесс, он непростой. По себе знаю, эта работа сейчас может вызывать и отторжение на местах, так как это дополнительный объем работы, потому что, помимо того что нужно делать сегодня, надо еще участвовать в разработке программ, в написании технических заданий. Эта работа рассчитана на несколько лет, но каждые полгода-год мы будем получать кусочки этой большой программы, и это будет очень серьезно помогать.

– Было то, что по каким-то причинам не удалось реализовать за это время?

– Не удастся пока говорить о качественном развитии компании, что достаточно обидно, потому что любая компания не может жить сегодняшним днем, она все равно должна думать о развитии. Мы сейчас скованы обяза-



снижать долг, затянув пояс. Мы выбрали второе. Только за 2018 год снизили задолженность на 30 млрд руб. Если курс доллара значительно меняться не будет и курсовая разница не будет влиять, то по 30 млрд в год мы в состоянии гасить. При этом у нас не стоит задача его полностью погасить, нам надо привести соотношение долга к EBITDA до уровня 3–3,5. Для этого надо снизить долг до 240 млрд руб. Перед мелкими банками мы уже погасили всю задолженность, начали понемногу гасить задолженность перед крупными банками. Полностью исполняем свои обязательства по обслуживанию облигаций, исправно платим по лизинговым обязательствам. Мы планируем вступить в переговоры с банками по внесению изменений в график платежей.

– Еще один насущный вопрос – восстановление объемов про-

СТАБИЛЬНОСТЬ – ЭТО ТОТ БАЗИС, НА КОТОРОМ ХОЧЕТ РАБОТАТЬ КАЖДЫЙ БИЗНЕСМЕН: И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ, И ПОТРЕБИТЕЛЬ

изводства в горнодобывающем сегменте бизнеса. В 2018 году все силы были брошены прежде всего на вскрышные работы. В 2019 году удастся переломить негативную тенденцию, добыча пойдет в рост?

– Действительно, долгое время ситуация в горнодобывающем дивизионе шла на спад. Переломить ее сложно. Ситуация выправляется, но постепенно. Как мы медленно падали в объемах, так и вынуждены подниматься, резко вверх не получится. В 2018 году мы сделали много. Практически в два раза на Коршуновском ГОКе увеличили



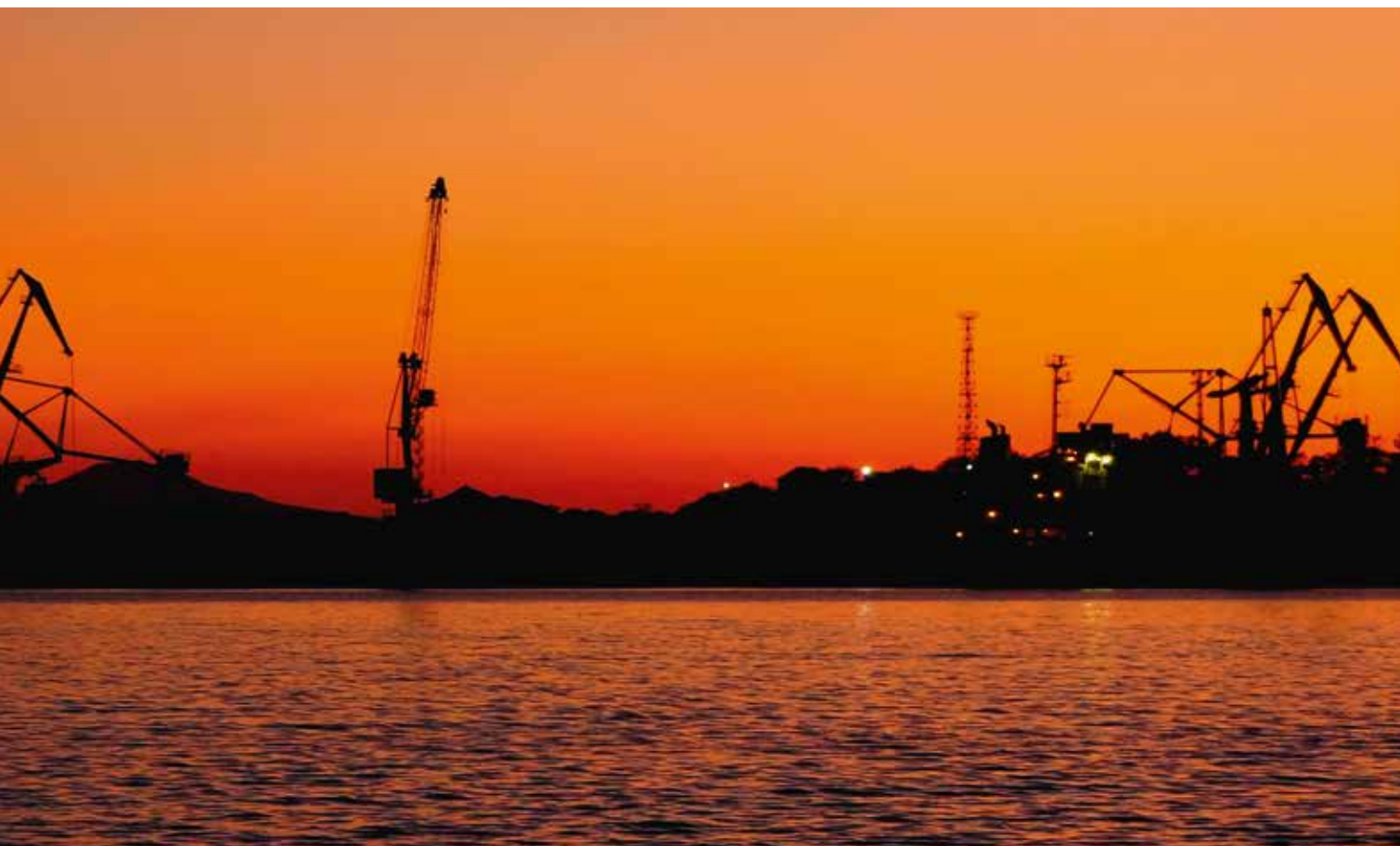
Рельсы производства ЧМК готовы к отправке потребителям



Торговый порт Посыет

объемы добычи. Работа проведена огромная: мы восстанавливали технику и покупали новую, заключили договоры с подрядчиками, вышли на плановые показатели по вскрыше и добыче. Есть, конечно, нюансы. Выправление ситуации по горной технике так, как хотелось бы нам, пока не получается. Здесь и субъективные, и объективные причины. Например, одну технику отремонтировали, вложили деньги в ремонт экскаваторов и надеемся завтра выдавать объем в два раза больше, но сломался другой экскаватор и так далее. Мы будем покупать новую технику и дальше. Мы это делали в 2017–2018 годах, планируем продолжать и в 2019 году.

В металлургии проще: купил сырье – завтра уже выплавил продукцию. Тут требуется только тонкая настройка по каждому из сегментов: в нержавейке, в качественном прокате, балке, рельсах, метизах. Горнодобывающему же дивизиону надо придавать новый импульс и для этого вкладывать деньги. Именно эта задача – номер один для меня как генерального директора.



– На Эльге за 10 лет ее освоения добыли 15 млн т угля. Что дальше? Вы ранее говорили о необходимости строительства дополнительных обогатительных мощностей и увеличении пропускной способности ветки Улак – Эльга.

– Мы несколько пересмотрели стратегию развития Эльги. Мы предполагали, что получим кредит ВЭБа и в достаточно короткие сроки сможем обеспечить рост объема добычи до 10–12 млн т угля в год. Наши проблемы с реструктуризацией долга повлияли на ситуацию, и мы не смогли воспользоваться взбавскими деньгами, поскольку банк заморозил проектное финансирование. В этой ситуации мы вынуждены были отказаться от семимильных шагов и действовать точно, оптимизировать производство и управление проектом. Между тем Эльга – это тот проект, куда мы максимально вкладывали деньги в последние годы. Объемы добычи там увеличиваются. Сейчас у нас два варианта развития событий. Первый: мы находим деньги на то, чтобы построить большую обогатитель-

ную фабрику, увеличить пропускную способность железной дороги и дополнительно закупить горную технику. Второй вариант: мы идем маленькими шагами, с точечным финансированием.

Именно вторым путем мы пока и идем. В этом году мы дополним парк горной техникой, которая будет работать уже на электричестве. У дизельной техники меньшая производительность и эффективность работы, но выше затраты. Параллельно мы дорабатывали проект железной дороги для увеличения ее пропускной способности. Закрывали вопросы, которые оставались после большой стройки. Такой подход позволил нам при не очень больших вложениях увеличить пропускную способность. Сегодня она превышает наши возможности по фактической добыче, там есть резерв.

– Поделитесь стратегическими планами по развитию металлургического дивизиона.

– Мы прежде всего работаем над повышением качества текущей операционной деятельности

металлургического дивизиона. Мы запустили крупный проект на БМК по производству многопрядных канатов в полимере. Сейчас обсуждаем еще один проект большой реконструкции метизного производства. Хотим серьезно обновить оборудование, запустить новую линейку продукции. Что касается ЧМК, то основная задача – дальнейшее расширение сортамента и выход на проектную мощность универсального рельсобалочного стана. В этом году освоим 10–11 профилирумеров, в 2020-м – еще примерно столько же. Мы также ставим перед собой задачу увеличить продажи балки в Европе, в странах СНГ и, безусловно, на внутреннем рынке за счет расширения сортамента продукции.

Наши заводы славятся тем, что могут делать качественный прокат – я говорю о спецстали. Это и «Ижсталь», и челябинский филиал «Уральской кузницы», и ЧМК. За последние годы мы частично утратили свои позиции в этом сегменте из-за финансовых сложностей. Технологический цикл при производстве спецсталей требует дорогого сырья,

а на изготовление продукта может потребоваться до 6 месяцев. Весь последний год мы занимаемся тем, что возвращаем позиции в этом сегменте, возвращаем доверие клиентов. Удалось восстановить объемы по производству нержавеющей, каждый месяц делаем до 22 плавков. В апреле должны выйти на 25 плавков. Когда-то нержавеющей лист ассоциировался только с «Мечелом» – это была наша ниша. Сегодня мы планомерно увеличиваем объем производства. Аналогичная ситуация на «Ижстали» и на БМК. Они тоже делают определенные виды нержавеющей проката. Мы создали отдельное подразделение в структуре управляющей компании «Мечел-Сталь», через которое проходят все заказы по принципу одного окна. Я лично уделяю данному вопросу время. Рентабельность за год увеличилась в несколько раз. Это очень интересный сегмент, и мы всегда на нем специализировались: оборонка, авиастроение, космос. У нас есть и специалисты, и технологии. При прочих равных поставщики отдадут приоритет нам. В чем наша уникальность здесь? Все делают ограниченную номенклатуру, а мы можем изготавливать практически весь спектр продукции. На сегодня мы обеспечены заказами в этом сегменте на полгода вперед. Все заказы мы добросовестно исполняем. Обороты растут. Стратегическая задача – вернуться к объемам, которые у нас были пять-семь лет назад. И мы к этому идём.

– Продолжится ли сотрудничество с Фондом развития промышленности РФ в части модернизации и расширения продуктовой линейки на Белорецком меткомбинате?

– Да, продолжится. Мы защитили на экспертном совете Фонда новый проект БМК, который предусматривает техническое перевооружение цехов сталепроволочно-канатного производства с установкой нового волочильного оборудования. Модернизация позволит выпускать проволоку с высокими качественными характеристиками. Пружины, канаты и другие изделия, изготовленные из такой проволоки, будут иметь более долгий срок эксплуатации. Более того, данная модернизация даст серьезный экологический эффект,



Новая канатная машина Белорецкого металлургического комбината

так как новая технология позволит отказаться от травления канатки химическим способом с применением кислоты.

Стоимость проекта составляет 1,5 млрд руб., из которых 750 млн будут предоставлены ФРП в виде льготного займа.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ПО МЕТАЛЛУРГИИ – ВЕРНУТЬСЯ К ОБЪЕМАМ, КОТОРЫЕ У НАС БЫЛИ ПЯТЬ-СЕМЬ ЛЕТ НАЗАД. И МЫ К ЭТОМУ ИДЕМ

– Держите ли Вы туз за пазухой: какие еще проекты для компании могут стать точками роста эффективности?

– Как я сказал, за пазухой у нас целый большой талмуд по развитию всех предприятий. Я его для себя называю «Что бы было, если бы у меня были деньги». Мы детально расписали план мероприятий абсолютно по всем предприятиям: где мы находимся, наши ниши, выводы, что можно сделать, сколько надо денег и так далее. Вопрос финансирования.

Из интересного здесь, например, мы считаем, что нам нужно уходить



Рабочая традиция – автограф генерального директора Группы «Мечел» на образце новой продукции

в расширение портовых мощностей, на сегодняшний день это очень интересный и хороший бизнес. Я говорю про развитие портов Темрюк и Посьет. Особенно это касается порта Посьет: есть возможность увеличить объем перевалки здесь минимум в два раза.

Есть еще проект по строительству стана для производства нержавеющей проката на ЧМК, но, пока не сократим долговую нагрузку, мы этот проект не сможем начать.

– Как Вы оцениваете текущую ситуацию и перспективы на мировых рынках угля и металлов?

– Как достаточно стабильную и благоприятную. Эти цены позволяют нам сегодня работать и обслуживать долг. Безусловно, снижение цен, если оно произойдет, будет для нас не очень хорошо, но таких каких-то глобальных предпосылок мы не видим. К сожалению, мировая экономика показывает, что она редко поддается математическому прогнозированию. И рынки движутся по синусоиде, но, когда именно и по какой причине сменится вектор движения, сложно предсказуемо.

Перспектив для роста цен мы не видим, но существенного снижения, надеемся, тоже не будет. Я считаю, когда все в мире сбалансировано с точки зрения объемов производства, сбыта, экономики, то, в принципе, эта ситуация устраивает всех и ждать каких-то больших потрясений никто и не хочет. Стабильность – это тот базис, на котором хочет работать каждый бизнесмен: и производитель, и потребитель. Поэтому я очень надеюсь, что эта ситуация вот в таком



Листовой прокат ЧМК

состоянии будет находиться как можно дольше. Хотя, если цены будут расти, мы будем только рады, но пока экономических предпосылок для этого я, честно говоря, не нахожу.

– Тема экологии сегодня по разным причинам вошла в топ-лист общественно значимых вопросов. Какие меры компания предпринимает для уменьшения негативного воздействия на окружающую среду? Какие выводы сделаны после проведения добровольного экоаудита на челябинской производственной площадке?

– В Челябинске мы плотно работаем по экологическим проектам. НИИ «Атмосфера» проводит для нас экологический аудит, после чего

мы сможем скорректировать нашу программу мероприятий, сделать ее более эффективной. У нас есть уже промежуточные итоги аудита, но окончательных выводов пока нет. Предварительно мы понимаем, что, конечно, не все хорошо. Металлургическое производство – это же не конфектная фабрика, но, что радует, и не так плохо, как это часто преподносится. В любом случае после завершения экоаудита его результаты будут представлены широкой общественности, НИИ «Атмосфера» их презентует. Мы это сделаем публично и хотим вместе со всеми выслушать про текущий статус, какие есть претензии, что есть хорошего, что есть плохого и какие меры надо предпринять. Думаю, что весной мы эту работу закончим.

Для нас очень важно сделать это публично, так как мы поняли главную свою ошибку: мы, в отличие от других компаний, меньше говорили об экологических мероприятиях – просто мы все это делали в рабочем порядке.

Сейчас, помимо того что продолжаем делать, мы, с учетом требований президента и общественности, держим этот вопрос на очень серьезном контроле: на уровне головной компании создано специальное подразделение, я сам регулярно провожу совещания на эту тему. Мы рассматриваем конкретные предложения и идеи на тему воды и воздуха. У нас есть план мероприятий, мы понимаем, куда движемся, у нас есть сроки. И это касается не только челябинской площадки.



Работает очистной комбайн на шахте «Сибиргинская» (ПАО «Южный Кузбасс»)

– В прошлом году Вы цитировали китайскую мудрость: «Если ты споткнулся и упал, это еще не значит, что ты идешь не туда». Если буквально в трех словах, то куда движется «Мечел» и куда он в итоге должен прийти под вашим руководством? Давайте посмотрим за горизонт трех лет.

– Главное, чего бы хотелось добиться, – это снижения кредитной нагрузки, потому что неправильно зарабатывать и все деньги отдавать банкам на проценты. Задача все-таки эти деньги оставлять в компании, направлять их в развитие, в производство, технологии. Но для этого надо снизить долговую нагрузку. Очень хочется, чтобы за эти три года серьезно продвинулся наш Эльгинский проект.



Я ПЛОХО РЕАГИРУЮ, КОГДА ТЕ, КТО ПОВЕРХНОСТНО ПОНИМАЮТ КОМПАНИЮ, НАЧИНАЮТ ОГУЛЬНО КРИТИКОВАТЬ

Наверное, все: работаем, зарабатываем деньги, гасим кредиты, исправляем финансовую ситуацию. Надеемся, что через три года получится и мы будем сидеть обсуждать такие же вопросы, но будем уже говорить не про стабильную работу, а все-таки про развитие компании и развитие наших предприятий.

– Кто для Вас «эффективный менеджер»?

– Эффективный менеджер для меня – это тот, кто умеет максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы: и человеческие, и собственные, и ресурсы предприятий. Но прежде всего (и это считаю главным качеством и залогом успеха любого руководителя) это умение использовать весь потенциал людей, которые его окружают. Я сейчас говорю про любого руководителя, который управляет тем или иным процессом. Он должен мастерски использовать все плюсы и минусы своего коллектива, максимально раскрыть потенциал человека, группы людей.

– По вечерам, когда домой приходите, прокручиваете в голове свой рабочий день? Рефлексируете? Сами с собой в уме разговариваете?

– Однозначно. Когда на работе двенадцать часов провел, то, конечно, переключиться тяжело. В голове не только прошедший рабочий день, уже про следующий думаешь. Сам с собой в уме тоже разговариваю. И не только в уме. Бывает, сам для себя пытаешься проговорить какие-то вещи, это рефлекторно получается.

– К чему приводят такие беседы с собой? Приходите к выводу, что поступили правильно, или бывает, что исправляете, меняете решение?

– По-разному на самом деле. Переживаю, когда это касается отношения к людям. Бывает, наругаешь, вроде за дело, но думаешь: «Может, и тон мог быть другим, и слова другие...» Из-за этого переживаю. Я Скорпион по знаку зодиака, поэтому бывает тяжело сдержаться; когда я вижу

какую-то проблему, могу на эмоциях взять трубку, тут же «ужалить», а потом, когда начинаешь разбираться, понимаешь, что где-то это было неправильно. И с этим я внутренне пытаюсь бороться. Иногда получается, иногда – нет.

А что касается бизнес-решений, то нет. Когда что-то делаешь, принимаешь решения, всегда же думаешь, поэтому в этом смысле такого нет все-таки. Может быть, потом, с течением времени, приходит понимание, что можно было сделать по-другому, но если день откидывать назад, то, как правило, такого нет.

– Принято считать, что экономисты – это люди, которые понимают только язык цифр и мыслят табличками из Excel? Вы тоже?

– Цифры отражают текущий момент. Как правило, это просто ситуация, которая выражается языком цифр в моменте. На самом деле бизнес гораздо более сложный, потому что затрагивает очень многие аспекты деятельности, которые только в совокупности могут дать понимание, что происходит в компании. А так, будучи экономистом, конечно, цифры люблю, таблицы люблю, заставляю людей их делать, но для меня это просто возможность увидеть в моменте определенный срез ситуации, не более того.

– Какими качествами и навыками необходимо обладать руководителю, коллеге, чтобы Вы сказали: «Вот это точно наш человек!»?

– Если мы говорим «наш человек», подразумеваем «человек компании «Мечел», который искренне любит компанию и, естественно, предан ей. Это должен быть профессиональный человек, достаточно стрессоустойчивый, потому что если после каждой проблемы (а они у нас есть) бегать по коридорам и кричать «Все пропало!», то с ума сойдешь. Должно быть креативное мышление, потому что задачи, которые приходится решать руководителю, часто нестандартные. Шаблонно и линейно мыслить может каждый, а найти из сложной ситуации какой-то свой нестандартный выход – «нестандартно» в моем понимании значит «быстрее, качественнее, эффективнее» – это то, что должен делать руководитель. Руководитель должен обязательно генерировать идеи. И если человек не приходит с идеями, не предлагает какие-то интересные вещи, я считаю, что это неправильный

руководитель, поскольку всегда есть что совершенствовать, всегда есть к чему стремиться, всегда есть куда двигаться вперед не только с точки зрения финансовых проектов, но и просто с точки зрения простой оптимизации тех или иных процессов. Поэтому, если человек на эту тему задумывается и движется вперед, значит развивается он, развиваемся все мы. И еще есть одно качество, важное для меня, – это умение быть членом команды. Часто видел ситуации, когда люди достаточно грамотные и профессиональные, но сложные в коллективе, и это не шло на пользу общему делу.

Мне, в принципе, повезло: все люди, с кем я работаю, соответствуют этим критериям, за что я благодарен.

– Как реагируете на критику в свой адрес, в адрес компании?

– Критику конструктивную в свой адрес воспринимаю нормально, абсолютно спокойно к этому отношусь, никаких проблем нет. Когда люди аргументированно критикуют, то это означает, что у них есть своя точка зрения, что достаточно хорошо.

Критика в адрес компании вызывает, как правило, раздражение. Я плохо реагирую, когда те, кто поверхностно понимают компанию, истоки, причины и причинно-следственные связи тех или иных решений, начинают огульно критиковать.

– Верите ли Вы в интуицию?

– И верю, и достаточно часто использую. Например, когда есть два варианта решения задачи и оба варианта с точки зрения здравого смысла правильные. Можно углубляться, проводить совещания, собирать цифры, справки, слушать мнения и принять какое-то решение. А можно пройти гораздо более быстрым путем, чисто интуитивно понять, что вот это направление более интересное, что надо идти туда.

Конечно, такой подход не касается больших вопросов и проектов. Если что-то глобальное, я слово «интуиция» даже произносить не буду. Тут точно надо сесть и все осмыслить, посчитать и пойти туда, куда мы считаем нужным.

– Расскажите о ваших друзьях. Кто они, чем занимаются, как часто встречаетесь?

– Так как география моей жизни на разных этапах была достаточно широкой, друзей у меня много и они

находятся не только в Москве. У меня есть друзья со всех периодов моей жизни: со школы, институтские годы много друзей дали, коллеги бывшие и нынешние. Я очень рад, что с окончанием этих этапов люди никуда не уходили, они только прибавлялись. Мы переписываемся, встречаемся, общаемся. По роду деятельности это самые разные люди – от учителя до директора банка. Несколько школьных друзей переехали в Москву, и мы обязательно раз в два-три месяца встречаемся.

Безусловно, больше всего друзей оставила работа в Нижнем Тагиле. У нас была очень хорошая, дружная команда молодых руководителей. Мы дружили семьями – мы продолжаем дружить семьями, часто отдыхаем вместе, созваниваемся. В Москве, безусловно, тоже появились люди, к которым я очень хорошо отношусь, с которыми мы общаемся. Но Москва дала мне меньше друзей, наверное, потому что, во-первых, уже сформировался круг общения там, но самое

главное – здесь просто времени на дружбу не хватает.

– Как уроженец Нижнего Тагила не скучаете по Уральским горам?

– Да там гор-то особо и нет. Так, холмики по сравнению с другими местами. *(Смеется.)* Знаете, вообще приезжать в Тагил после столицы достаточно грустно всегда, это вызывает определенный пессимизм и ностальгию. Потому что как-то всегда считал, что Тагил – самый красивый город, но... есть места и получше. Все равно безумно люблю этот город, всю жизнь там прожил. С огромным удовольствием всегда туда езжу. Когда приезжаю, стараюсь взять машину, проехать по «своим» местам. С ностальгией смотрю на все эти дома, парки, скверы, где гулял, общался... Особенно в районах, где жил, где знал каждый подъезд, каждый квартал, каждое дерево... Очень интересно. Не скажу, что сильно скучаю, но всегда возвращаюсь туда с удовольствием.

ТРОФЕИ НЕ ГЛАВНОЕ



– Известно, что Вы любите рыбалку. Повезло с трофеями в последнее время?

– Не сказать, что я рыбак, который каждую субботу берет удочку и идет на берег речки. Я люблю большие выездные рыбалки. С компанией, когда комфортно и весело. Когда с рыбой везет – ну, тогда совсем хорошо. Но больше это для меня поменять обстановку, встретиться с друзьями, посидеть на природе, а есть рыба или нет – на самом деле это уже вторично.

Обычно в Астрахань раз в год езжу и еще один раз, если удастся, куда-нибудь далеко, например на Камчатку или в Норвегию.

У меня есть знатные трофеи, очень хорошую рыбу ловили. Чавыча (это на Камчатке). А в Норвегии – там такие названия, которые я даже не помню, а рыбы такие огромные, что я даже не знаю, что это такое. Чудовища какие-то.



Торжественный запуск новых природоохранных объектов на заводе «Мечел-Кокс» в Челябинске

– Вы себя видите в большой политике? Если да, то кем? Готовы стать, допустим, федеральным министром или губернатором?

– Наверно, уже поздно про это говорить. Вообще видел себя раньше и даже не только видел, а активно в этом участвовал. Был в Нижнем Тагиле самым молодым депутатом, которого избирали три года подряд по одному и тому же самому плохому округу, который был у нас в городе (там в большом количестве наркоманы и цыгане жили). Потому что мы действительно много делали для района, для округа и для людей, реально делали. Мне это все нравилось, я был председателем комитета городской думы по экономике, и, в принципе, была возможность идти по этой линии. Но с переездом в Москву желание у меня отпало.

– Тяжело далось решение переехать? Тяжело расставались с этой частью жизни?

– Тяжело, конечно. В Тагиле у меня была очень интересная и насыщенная жизнь. Мне нравилось работать с Сергеем Константиновичем Носовым (он тогда был генеральным директором Нижнетагильского металлургического

комбината), мне нравилась команда, которая у нас была. Я очень любил город, у меня были очень хорошие отношения со всей политической и экономической элитой города, все вопросы могли решить, знали всех и вся. Поэтому, конечно, из этой атмосферы уезжать в Москву, где тебя никто не знает, где ты один из 15 млн человек, было тяжело.

– Самый, как говорят, бесшабашный поступок, который Вы совершили в жизни.

– Не знаю. Наверное, то, что в «Мечел» устроился. Потому что сделал это практически необдуманно. У меня на тот промежуток времени было несколько предложений работы, и я думал, что месяц – два – три отдохну, съезжу в отпуск, а потом сяду и буду выбирать. Но позвонил Владимир Филиппович Йорих, сказал: «Заедь на 30 минут». Заехал, мы с ним поужинали, и на следующий день я вышел на работу.

Хотя планы были совершенно другие на дальнейший жизненный путь, но вот этот бесшабашный поступок, конечно, все и перевернул для меня. Как правило, я таких вещей не делаю. Я стараюсь взвесить ситуацию, по-

думать, посоветоваться. Но почему-то я совершил этот поступок, почему-то я на следующий день вышел на работу. И ни разу не пожалел, потому что с самого начала доводилось работать с очень интересными людьми: сначала – с Валентином Васильевичем Проскурней, потом с Владимиром Анатольевичем Полиным очень много работали, потом – с Игорем Владимировичем Зюзиним. На всех этих этапах было очень интересно. Все очень профессиональные люди, и я многому у них научился.

– Олег Викторович, столь масштабный и серьезный разговор хотелось бы завершить на позитивной ноте. Что бы Вы пожелали коллегам, коллективу «Мечела»?

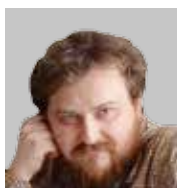
– Пожелал бы сохранять хорошее настроение и оптимизм, верить в «Мечел» так, как верю в него я: трудные времена обязательно закончатся. По-другому просто не может быть, потому что наш коллектив – это огромное количество ценных профессионалов, чьи усилия и энергия направлены на достижение результата. Искренне желаю всем побольше радостных моментов, успехов в работе и личного счастья. Берегите себя и ваших близких! ▀

Не клиент, а партнер

Люди так давно занимаются продажами, что сложно придумать что-то новое. Даже мода последних лет на внедрение CRM-систем, общение через мессенджеры и автоматизацию обслуживания далеко не новая. Эти инструменты существуют и развиваются уже много лет.

Основные тенденции в разных сферах продаж тоже разные. Например, в рознице возникают программы лояльности. В бизнесе с дистанционным обслуживанием клиентов продажи развиваются по трем главным направлениям: персонализация сервиса, автоматизация и увеличение объема сервиса. Клиентов консультируют сами менеджеры по продажам. Сопровождение помогает сотрудникам лучше понимать продукт. Раньше было так: менеджер продает новым клиентам по типовой схеме и теряется при сложных вопросах. Сейчас менеджеры – эксперты, они продают более сложные и дорогие решения. Да и сами клиенты не хотят общаться с роботами и предпочитают живое общение. Исследование «Форбс» выявило, что 60% потребителей до сих пор заказывают товары и услуги по телефону. В сфере B2B средние и крупные сделки заключаются после личных встреч. Поэтому тренд на автоматизацию – долгосрочный: роботы должны заработать доверие потребителей, а потребители – «созреть».

А какие особенности работы с клиентом есть в сфере, близкой нам, – в продаже металлопроката? Свое мнение высказывают наши эксперты.



**Игорь Соколов,
старший менеджер
отдела продаж
строительного
сортового
завода санкт-петербургского**

филиала «Мечел-Сервис»:

– За годы моей работы (а я в компании более 11 лет) появилось понимание, что наиболее продуктивные, крепкие и долговременные отношения устанавливаются с клиентами, знакомство с которыми началось посредством сарафанного радио.

На вопрос, что нравится клиентам, за что они благодарили своего менеджера, Игорь отвечает:

– Здесь как обычно: благодарят не за что-то глобальное, а за текущие мелкие услуги, за частую не стоящие тебе каких-либо существенных усилий: сумел найти утерянный документ или прислать сертификат, оперативно заказал машину день в день...

– Что можно посоветовать коллегам, которые занимаются продажами, для установления эффективных партнерских отношений с клиентами?

– Надо стать для клиента единым окном, как говорят в отделениях госуслуг, или черным ящиком из теории управления. У нас в компании достаточно сложный внутренний

процесс оформления документов, поэтому важно, чтобы контрагент почти не подозревал о преодолении пути между «я хочу заказать у вас металл» и «как вам понравилась наша работа».



**Начальник
отдела продаж
машиностроительного
сортового
завода и
трубной про-
дукции самар-**

ского филиала «Мечел-Сервис» Александр Широнин считает, что клиентов в сфере торговли металлопрокатом нужно привлекать и удерживать своим профессионализмом.

– Как ни банально звучит, клиенту нравится, когда ему помогают решить его проблемы. Перед клиентом стоит задача снабжения строительного объекта. Менеджер должен обеспечить полную комплектацию поставок точно в срок, по оптимальной рыночной цене и сделать это в соответствии с первоначальными договоренностями, с минимальными затратами времени на переговоры. Такой менеджер заслуживает доверия, а компания, которую он представляет, – долгосрочного сотрудничества. Если же (а это неизбежно) возникают



рабочие форс-мажоры, выйти из ситуации нужно с максимальной открытостью, доверием и минимальными потерями. При длительной и продуктивной работе возникает взаимопонимание, которое нужно поддерживать хорошими дружескими отношениями.

Клиенты сохраняют деловые отношения с компанией, которая стабильно и качественно выполняет принимаемые на себя обязательства. Продавец металлопродукции также может выступать гарантом при воз-

никновении споров с третьими лицами, предоставив все необходимые сертификаты качества продукции.

Лицо компании – продажи – зависят от слаженной работы ее «тела» – технических и сервисных служб.



**По словам
генерального
директора ООО
«Мечел-Сер-
вис» Леонида
Полянского,
компания**

стремится к более дружескому, более тесному отношению с партнерами.

– Мы хотим уйти от слова «клиенты». Партнеры – это не только наши покупатели, это и наши ответхранители, арендодатели, перевозчики и многие другие, с кем мы сотрудничаем в процессе работы. Нам необходимо создать некую «экосистему», которая объединит поставщика металлопродукции и строителей. Возможно, сюда же присоединятся взаимные поставки, ЖБИ-заводы, строители, банки, которые все это будут финансировать. С партнерами мы хотим выстраивать отношения на доверии. Наша сильная сторона – прозрачность и честность. Мы никогда не связывались с мутными схемами, откатами, недопоставками. Нас ценят за то, что мы понятны клиенту и наша цена является окончательной, и никаких скрытых потерь для наших потребителей в этой цене нет. Будем эту позицию усиливать за счет разработки программ лояль-

ности, кодекса нашего собственного поведения. Мы не приемлем грубого отношения к партнерам, какими бы они ни были. Мы хотим большей обратной связи от них.

Как же монетизировать новое качество отношений с партнерами? Необходимо более глубоко понимать потребности партнеров: в чем они нуждаются, что они будут покупать завтра, что им предлагают конкуренты, насколько им интересно с нами работать?

– Ответы на эти вопросы позволяют нам экономить ресурсы за счет более точечных закупок металла на склад под конкретную потребность конкретного клиента, – уверен Леонид Полянский. – Мы сэкономим на продвижении нашего металла за счет дружеских долгосрочных партнерских отношений. Мы не будем бегать по рынку и пытаться найти покупателя.

На меняющемся рынке без использования передовых методов управления и продаж не добиться успеха. Поэтому в «Мечел-Сервис» был выработан перечень стратегических целей и ключевых проектов – это и разработка программ лояльности для персонала, для партнеров, и проекты в сфере информационных технологий, облегчения документооборота, а также один из основных проектов по изменению бизнес-процессов.

Мы хотим стать не просто передовой, но по-настоящему продвинутой командой, в которой каждый мыслит передовыми категориями и использует самые современные технологии. ▀



Показательнее всех в эстетико-информационно-числовом отношении выступили представители цеха ремонта металлургического оборудования ЧМК. Изготовленный ремонтниками оригинальный арт-объект, появившийся в 2018 году возле административно-бытового корпуса, – на все времена! Солидная современная композиция вмещает столько знаменательных дат из жизни комбината, что невольно засматриваешься... и запоминаешь!

МЕЧЕЛ

ОПЕРЕЖАЯ ВРЕМЯ



Тихие свидетели громких событий

Цифры и другие артефакты истории окружают нас, встречаясь повсюду. Вот и предшественники нынешних работников предприятий Группы «Мечел» оставляли нам различные послания, надеясь, что они будут правильно расшифрованы... Сегодня вы узнаете о наиболее удивительных из них.

1752



ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ДОМНЫ

На территории Белорецкого металлургического комбината есть несколько производственных зданий и сооружений с богатой историей, берущей начало два века назад. Возводившие их строители увековечили цифры, говорящие о дате постройки или пуска цеха. Самая далекая от нас дата – 1752 год – отлита на табличке, которая размещена над входом в корпус доменного цеха. Эту табличку нашли во время реконструкции первой доменной печи в прошлом веке, когда потребовалось расширить фундамент.

Самое интересное, что по всем документам Белорецкий завод был основан в 1762 году, а на табличке указан 1752 год. Ходит в Белоречье такая леген-

да, что табличка была отлита десятью годами ранее, когда промышленник Иван Твердышев решил заложить Тирлянский завод. Позже предприятие было решено перенести ниже по течению реки Белой. Строительство шло быстрыми темпами, и было не до изготовления памятных табличек. Поэтому под домну решили заложить уже имеющуюся, ранее заготовленную.

Кстати, рядом со старинной табличкой на стене закреплена еще одна – 2002 – напоминание о дате закрытия доменного производства на БМК. Сегодня корпус доменного цеха является объектом культурного наследия федерального значения и подлежит государственной охране.



БЕЗ ОГЛЯДКИ... В БУДУЩЕЕ

Здание механического цеха – одно из самых красивых на металлургической части БМК: с большими светлыми арочными окнами, толстыми стенами и высокими потолками. Как и все заводские дореволюционные сооружения, оно построено из красного обожженного кирпича.

Крупные цифры над входом в механический цех – 1916 год – свидетельствуют о времени его постройки. В разное время здесь производились крупногабаритные запасные части для металлургического оборудова-

ния мартеновского, доменного, а позднее прокатных цехов.

В годы Великой Отечественной войны в механическом рабочем изготавливали корпуса авиабомб, гильзы и головки к снарядам, пальцы для гусениц танков.

Сегодня основными видами производства ремонтно-механического цеха являются ремонт и изготовление технологического оборудования, запасных частей и узлов для сталепроволочного производства: канатных, волочильных машин, термического оборудования.

ПРИМЕТА ВРЕМЕНИ

Здание ремонтной мастерской – одно из старейших зданий на территории завода «Ижсталь». В 1917 году появился корпус механических мастерских, ставший основной ремонтной базой металлургического производства. Для своего времени он выглядел внушительно: двухэтажное здание с толстыми стенами и большими окнами, с фонарем во всю крышу. Вдоль всего цеха проходили четыре трансмиссии, а от них через ременные передачи приводились в движение станки. Над каждым из них висели балки с ручными таями для установки деталей на станки.



1916

1917

1924

ВИЗИТ «ВСЕСОЮЗНОГО СТАРОСТЫ»

Эта табличка находится на здании бывшего цеха холодной прокатки ленты, он же – бывшее здание механической мастерской завода «Ижсталь».

В ноябре 1924 года по поручению ЦК РКП(б) в Удмуртии побывал «всесоюзный староста» Михаил Калинин.

Гость ознакомился с делами в сельском хозяйстве, на заводах и фабриках, принял участие в работе VIII областной партийной конференции. 27 ноября Михаил Иванович был на Ижевском заводе и выступил перед ижевскими рабочими. Он обратил внимание на значение повышения производительности труда для укрепления экономической и военной мощи страны, улучшения материального благосостояния трудящихся. «На Ижевском заводе мы найдем работников, которых по своему искусству, по своему умению работать вряд ли найдешь во всем мире», – такими словами завершил Калинин свое выступление.



ПОД РУКОВОДСТВОМ БУДУЩЕГО АКАДЕМИКА!

Ввод в строй обжимного стана 850 состоялся на «Ижстали» 19 декабря 1934 года. В строительстве блюминга принимали участие талантливые русские инженеры, в том числе А.И. Целиков, ставший впоследствии академиком, Героем Социалистического Труда, руководителем ведущего в области металлургического машиностроения научно-исследовательского института. Пуск стана 850 стал поворотным событием в техническом развитии завода, залогом высоких производственных показателей коллектива предприятия в годы первых пятилеток и Великой Отечественной войны.



Значение блюминга для «Ижстали» невозможно переоценить. Многие десятилетия вся сталь, выплавляемая на предприятии, проходила обработку на этом стане. Недаром ижевstalевцы называли его «сердцем завода».

Впрочем, и сегодня это очень важный производственный объект на предприятии: как и прежде, он продолжает катать заготовку под станы 450, 250 и производит внешнетоварную продукцию.

1934



ЗАВОД ЗА 75 ДНЕЙ!

Важные даты запечатлены на трубах ПАО «Уральская кузница». Вот одна из них: «Запорожстрой, 1942 год». Надпись для «Уралкуза» знаменательная, ведь это дата рождения Чебаркульского завода, числился он тогда под №701. Завод возвели за 75 дней силами украинского строительного управления «Запорожстрой». На строительство было направлено шесть батальонов трудовой армии. Брезентовые палатки устанавливали прямо на болоте, обогревались буржуйками, зима в ту пору была суровая, темпера-

тура опускалась ниже 40 °С. Но, несмотря на это, завод удалось возвести в кратчайшие сроки. Уже через три месяца металлурги рапортовали, что на базе эвакуированного из Подмоскovie оборудования в Чебаркуле произведено 4716,8 т продукции для обороны страны.



1942

1942

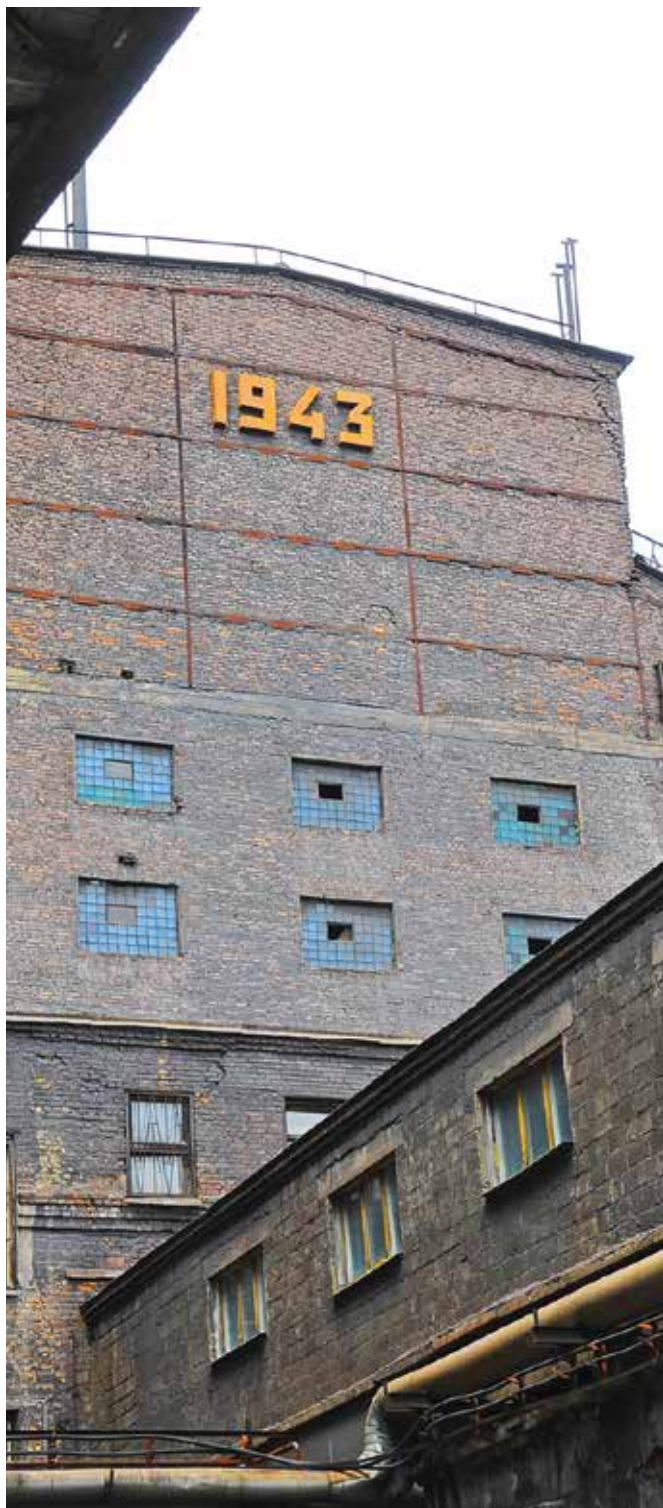


ГОТОВЫ БЫЛИ НА ГОД РАНЬШЕ

Малоизвестный факт: уже осенью 1942 года металлурги Челябинского металлургического комбината были готовы начать плавить сталь, даже провели первые испытания электропечи. Однако огромной нагрузки имевшиеся энергосистемы без реконструкции потянуть не могли. Завод, нынешний комбинат, пустили только весной 1943-го.

Не так давно, согласно решению руководства ЧМК, ремонтники комбината ликвидировали неказистую пристройку к корпусу первого прокатного цеха, позади которой угадывалась надпись. Открывшееся зрелище на кирпичной кладке поразило взор! В сравнении с другими «настенными» образчиками этот живописный артефакт 1942 года сродни произведению искусства!

1943



ЦИФРОВИЗАЦИЯ-43

Теплоэлектроцентрально ООО «Мечел-Энерго» в 2018 году встретила свое 75-летие, о чем гордо заявляет дата на высокой точке главного промкорпуса. На фотоснимках даже семидесятилетней давности «1943» уже присут-

ствует, что без лишних слов доказывает: наши предшественники старались оставить память для потомков хотя бы в цифровом виде. Кто знал, что определение «цифровой» через годы получит новое значение?

ПОД СТРОГИМ КОНТРОЛЕМ

Датировка на трубе ООО «Мечел-Кокс» прямо сообщает не только время, но и «принадлежность» стройки, ведь до конца 1940-х она была в ведении наркомата (министерства) внутренних дел. За строительством следил лично «главный милиционер» страны Лаврентий Берия, «суровой чести верный рыцарь», как отзывались о нем в стихах современники. Прошло 75 лет, но аббревиатура освежает в памяти трагические и героические страницы минувшей эпохи.

1944



ДЕКОРАТИВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИЗ ПРОШЛОГО ВЕКА

Срок пуска первой очереди Коршуновского горно-обогатительного комбината первоначально был назначен на 1964 год. И на первом месте стояла обогатительная фабрика. На строительной площадке ее уникального сооружения – «стакана» – колодца диаметром 29 м и заглубленного в скалу на глубину 47 м (высота 16-этажного дома) ни днем ни ночью не стихал строительный гул.

Год 1964-й стал самым напряженным. Рабочие-обогатители приезжали в Коршуниху из Кривого Рога, Магнитогорска, Рудного и других городов Советского Союза. Сегодня не удалось найти людей, кто помнил бы историю создания надписи, которая до сих пор отлично видна на корпусе обогащения обогатительной фабрики: «Закончить

все бункера к 25 сентября – наша задача». Ясно одно: эти слова строители 60-х прошлого столетия обращали к тем, кому предстоит эксплуатировать фабрику.

В книге «У железных гор» относительно этого периода строительства мы нашли такие строки: «Атмосфера делового напряжения царит на основном объекте – в корпусе обогащения, где замечательно трудятся коллективы бригад Я.Ф. Севастьянова и А.Ф. Топчего». Скорее всего, это и есть фамилии «авторов» исторической надписи.

Сооружения фабрики Коршуновского ГОКа размещены с учетом особенностей технологического процесса, транспортировки руды, а также природных условий. Их компоновка типична

для обогатительных фабрик, расположенных в условиях горного рельефа местности. Здания и сооружения поставлены уступами на горизонтальных террасах, спускающихся сверху вниз. Фабрика имеет характерный профиль гигантской «лестницы». Одинаковая фактура фасадных плоскостей и общие для всех зданий приемы решения стен и кровель придают ей единый архитектурный облик, при котором применение каких-либо декоративных элементов становится ненужным.

Каскад бетонных сооружений фабрики сам по себе красив. Тем не менее найденное нами декоративное украшение с исторической подоплекой добавляет ценности архитектурному ансамблю «сердца комбината» – обогатительной фабрики.



1964

1966



СОЮЗ ШАХТЕРОВ И ЭНЕРГЕТИКОВ

Южно-Кузбасская ГРЭС – предприятие, благодаря которому на карте Кемеровской области появился город Калтан. Она вошла в историю нашей страны в 1951 году как первая электростанция, работающая на высоких параметрах пара давлением 110 атмосфер с температурой 510 °С.

А в 1966 году – в честь 15-летия электростанции – директор С.К. Никитин пригласил группу художников, которые должны были создать символ, отражающий историю ЮК ГРЭС и города. Творческая группа разработала серию проектов, часть которых была воплощена в жизнь.

К сожалению, до наших дней сохранилась только мозаика, которая была призвана увековечить в камне связь шахтерского труда и энергетического производства.

Могучий мужчина-шахтер символизирует угольную промышленность Кузбасса. Его правая рука лежит на отбойном молотке, левой он положил уголек на ладонь женщины. Она символизирует электроэнергетику. В этот момент загорается нить накала светильника, который озаряет промышленность Калтана, давая ему импульс к дальнейшему развитию. В нижнем левом углу изображена проходка лавы шахтерами, а на поверхности шахты растут деревья, строятся дома и заводы.

От шахтеров к электростанции паровоз везет по мосту состав с углем. В реке плавают рыбы. За головой женщины дымятся трубы ГРЭС. Работают котлы, турбогенераторы. Электрическое напряжение передается по линиям электропередачи предприятиям и населению Кузбасса.

В правом нижнем углу рабочие ведут ремонт энергетического оборудования. На левой панели от вертикальной призмы изображены рабочие заводов, занятые изготовлением энергетического оборудования. Все внушительно, наглядно, хотя, конечно, по-советски немного наивно.

1967

НЕИЗБЕЖНОСТЬ... СОШЛА ВМЕСТЕ С КРАСКОЙ

Несколько угрожающе звучит сегодня надпись, находившаяся на одном из опечатанных корпусов бывшего термического цеха ЧМК, рядом со столовой №27. Неизбежность оказалась объективной невозможностью. Бывшие работники цеха отметили: корпус выстроили в 1967-м, надпись появилась примерно тогда же. Постепенно краска сошла на нет и сегодня почти незаметна. Монохромный снимок выполнен около 30 лет назад.



1969



БОЛЬШОЕ ВИДИТСЯ НА РАССТОЯНИИ

В этом году произошли важнейшие события, изменившие жизнь Челябинского металлургического комбината: пуск кислородно-конвертерного цеха и отказ от эксплуатации паровозов. С появлением ККЦ производство стало удешевилось и в первый же год возросло на 40%, а про паровозы и говорить излишне. К событиям теперь смело можно добавлять менее масштабное, но значимое для коллектива цеха ремонта металлургического оборудования (ЦРМО) – возведение административно-бытового корпуса. На восточной стороне ремонтников с северной стороны почти 50 лет заметен год, вошедший в историю. Недавно сотрудники ЦРМО самостоятельно сделали ремонт в своем здании – от подвала до кровли – и оно стало еще лучше!

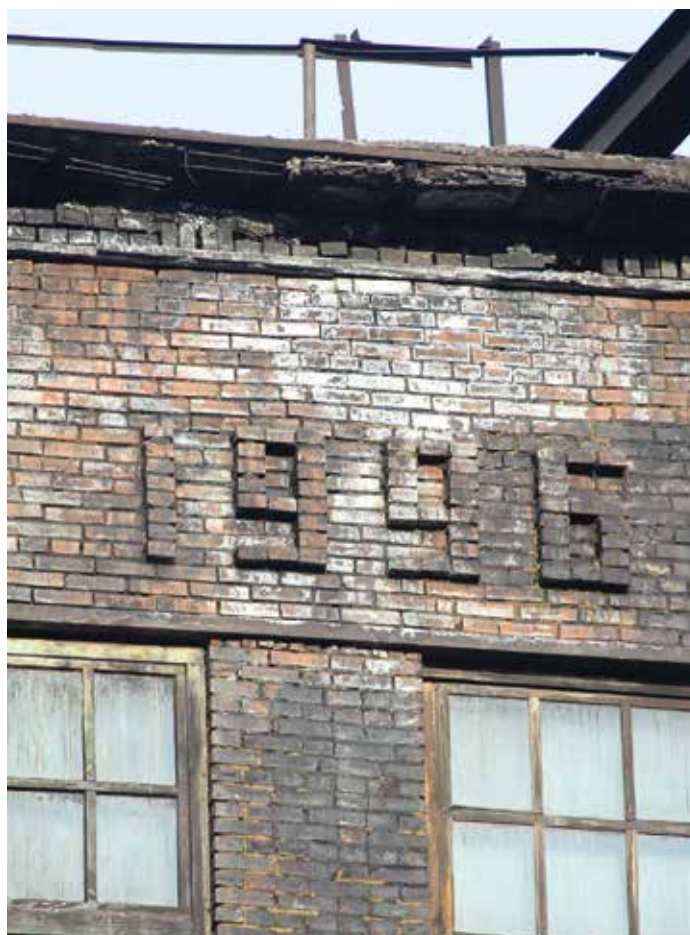


С ЗАПАСОМ ПРОЧНОСТИ!

На одной из внешних стен главного корпуса ГОФ «Томусинская» ПАО «Южный Кузбасс» легко читаются цифры 1996. Как рассказывает главный специалист по строительству и ремонту зданий и сооружений первой обогатительной фабрики Междуреченска Владимир Суворов, появилась она во время ремонта стенового ограждения сушильно-топочного отделения цеха углеобогащения. Таким образом свое участие в жизни предприятия обозначили каменщики, работавшие над его восстановлением.

Стоит вспомнить, что само здание основного цеха воз-

водилось в 1953–1954 годах и более 40 лет простояло без серьезного ремонта. А также то, что термическая сушка – одна из горячих фабричных точек, оборудованная пятью огромными трубами-сушилками. В технологии углеобогащения жар топков необходим для доведения до заданных потребителем показателей одного из основных параметров угольного концентрата – влажности. Все это говорит о том, что строительные работы при возведении фабрики велись с большим запасом прочности: если не на века, то на долгие десятилетия плодотворной работы.



P.S. 90-е годы вошли в историю промышленности нашей страны как время упадка и повсеместного кризиса. Поэтому и рассказать по теме этого материала почти нечего. Но уже буквально через несколько лет все вышеупомянутые предприятия войдут в Группу «Мечел» и начнут писать страницы новой производственной жизни со своими вехами и артефактами. А это, как говорится, уже другая история... ▀

1996



«Свою работу любить надо...»

Почти всю свою трудовую жизнь, начиная с 1966 года, Валерий Михайлович Резвых отработал на Челябинском металлургическом комбинате: сначала – в обжимном цехе №3, потом – в третьем прокате, а сейчас трудится в цехе технического обслуживания №2. В прошлом году Валерий Резвых был удостоен звания «Почетный металлург Российской Федерации».

Как-то сам собой напрашивается вопрос: «А почему вы выбрали металлургию?»

– В Челябинск я приехал в конце 50-х. Здесь проживали моя мама и отчим, а я до той поры жил в Марийской Автономной Республике у бабушки, – начинает издалека наш собеседник. – Так вот, отчим мой трудился как раз на ЧМЗ, в обжимном цехе №3, вырубщиком. Жили в поселке Каштак. Отчим как-то говорит: «Давай учись! Потом придешь к нам, на завод, работать!» И в 1959 году, после седьмого класса, я действительно поступил учиться в Челябинский металлургический техникум на факультет «механическое оборудование металлургических заводов». Окончил в 1963-м. По распределению меня направили в Магнитогорск. Оттуда же ушел в армию. По окончании службы, в 1966 году, я вернулся назад в Челябинск. Недолго думая, отнес документы на завод. Взяли дежурным слесарем на участок отделки металла в обжимной-3.

Его первыми наставниками стали бригадир Алексей Белов, слесарь Федор Костин, мастер по ремонту Василий Казанцев.

– Какие люди были! – восхищенно отзывается Валерий Михайлович. – Белов-то Алексей Алексеевич, жив-здоров, больше 80 лет ему уже, а остальные, к сожалению, ушли из жизни. Профессионалы высокого уровня были! Они передавали мне, молодому рабочему, уважительное отношение к людям, к технике, к заводу. Хвалили за трудолюбие, но могли и покриковать, не без



Фото у развернутого боевого Красного знамени – особая форма поощрения солдата. Младший сержант Валерий Резвых. 1965 год

этого... Нагрузка тогда была будь здоров! Наш обжимной цех №3 производил прокатку металла в слитках в количестве 15 тыс. т в сутки. Сейчас объемы меньше. Это связано, в частности, с усложнением сортамента прокатного металла.

Работа Валерию нравилась. Настоящая, мужская! Она требовала выносливости, воли, смелости и, конечно, знаний. Вот этот фактор сыграл для него вскоре определяющую роль. Тогда, в 60-х, диплом

техникума был весьма весомым аргументом. Кандидатуру Резвых предложили на должность бригадира дежурных слесарей.

– В 70-х годах в цехе шла замена кранов. Прежде у нас стояли краны производства ГДР, они были сделаны в городе Лейпциге. А мы меняли – тоже на гэдэровские, но произведенные в Магдебурге. Всего 15 кранов поменяли и еще к ним – подкрановые балки. Три года ушло на этот процесс. Это, я считаю, была

«ДЛЯ МЕНЯ НАШ КОМБИНАТ – НЕ ПУСТОЙ ЗВУК. МЫ С СЕМЬЕЙ, ЕСЛИ СЛОЖИТЬ, БОЛЬШЕ 100 ЛЕТ ЗДЕСЬ ОТРАБОТАЛИ. ЛЮБИТЬ РАБОТУ, БЫТЬ ТЕРПИМЕЕ, ВЫНЕСТИ ВСЕ – ВОТ НА ЭТО НАДО НАСТРАИВАТЬСЯ»



В 2018 году Валерию Резвых присвоено звание «Почетный металлург РФ». Награду ему вручил директор по производству ЧМК Алексей Толстиков



1983 год. На праздничные демонстрации ходили с коллегами и семьей

особая миссия. Важная. Новые краны были установлены на пяти пролетах. Представьте, эти краны успешно работают до сих пор! Надежные оказались агрегаты. Страны уже такой – ГДР – нет, а краны есть, работают, – радостно удивляется мой собеседник.

– Тогда же шла борьба за экономию и бережливость... Вы наверняка в этом участвовали. Есть у вас рационализаторские предложения?

– Рацпредложения? А как же! Их около шестидесяти. Самые значимые, считаю, касались реконструкции приводов механизмов граблевых кранов. Приводы, установленные на карданах, часто выходили из строя. А мы их поменяли на обычные промышленные валы. Экономия оказалась серьезная. Но и потрудиться над этим пришлось тоже серьезно.

Старания Резвых были замечены и оценены. В 1974 году он стал мастером, потом – старшим мастером, механиком участка. Сейчас Валерий Михайлович вновь трудится слесарем. ...По всему чувствуется: производственная тема – его любимый конек. Наш собеседник вновь погружается в воспоминания:

– Или вот еще: в 2000-х годах поломка была... Сошел с рельсов слитковоз. 39-тонная машина! Причем произошло это в так называемой мертвой зоне. Доступ туда затруднен, если не сказать, что вовсе не было доступа, а починить-то надо. Причем быстро! Мы двое суток его ремонтировали, непрерывно. Две бригады по четыре человека в каждой. Домкратами слитковоз поднимали. Потому что технику в мертвую зону не подогнать. Ремонтировали вручную... С задачей справились в срок. Но все же главная любовь моя – это краны. Все краны, которые есть на производстве, осваивали и ремонтировали под моим руководством (в то время, когда я работал механиком цеха по крановому оборудованию). Цех у нас очень дружный был. За смену выполняли большой объем работ. Работали слаженно.

– Свою работу любить надо, – философски дополняет Валерий Резвых. – Для меня наш комбинат – не пустой звук. Мы с семьей, если сложить, больше 100 лет здесь отработали. Любить работу, быть терпимее, вынести все – вот на это

надо настраиваться. Пришел на работу – работай!

По всему чувствуется, Резвых – человек ответственный, болеет за производство. Сейчас, казалось бы, на рядовой должности, но тем не менее взвалил на себя проблемы, связанные с молодежью. Вернее, с недостатком опытных кадров.

– Приходят после вузов и колледжей молодые ребята. У некоторых аж два диплома о высшем образовании, но оба непрофильные, – сетует он. – На практике выясняется: слабоваты они по уровню (это если осторожно выражаться). Сейчас подготовка кадров, общий уровень образования, к сожалению, снизились. Раньше-то учили так, что теория четко сочеталась с практикой. Нам, молодым рабочим, поступавшим на завод, самостоятельность давали уже в 17 лет. Немного подучат, что-то покажут, а дальше давай сам, вперед! И мы, подключив свои теоретические знания, в конце концов осваивались. А еще, знаете, у нас интерес был, горение какое-то внутреннее... Но сейчас, увы, молодежь в основном интересуется не успешное решение производственных задач,



Хорошие работники, как правило, активно участвовали в общественной жизни. 1988 год. Валерий Резвых – делегат партконференции ЧМК



Металлургам всегда есть что обсудить: Валерий Резвых со специалистами прокатного цеха №3 – начальником смены Виктором Хохловым и заместителем начальника цеха Павлом Фроловым

а карьерное продвижение и деньги. Нет, я не ворчу... Есть среди них, конечно, и ответственные, положительные ребята. И поэтому я уверен: наше предприятие ожидает только лучшее. Одни приходят и тут же уходят, а кто выдерживает немалую нагрузку, тот остается. Закон естественного отбора.

О Валерии Михайловиче Резвых можно сказать, что он из тех, кто все выдержал и остался. И вот больше 50 лет на производстве.

Это подтверждает заместитель начальника прокатного цеха №3 по производству Павел Фролов:

– Валерий Михайлович сейчас работает слесарем в ЦТО-2 и по-

могают в своем родном цехе – третьем прокате – в вопросах охраны труда, – сообщил Павел Николаевич. – Это классный специалист, добрый, отзывчивый человек. Он с радостью и большой степенью ответственности передает свой опыт молодым, потому что ему не все равно, каким комбинат будет через несколько лет, какие специалисты тут станут работать.

Кстати, в прокатном цехе №3 трудится и родная дочь Валерия Резвых Галина Трухачева. Она работает оператором поста управления УРБС. Галина подключается к нашему разговору:

– Я с детства росла в такой атмосфере... Родители часто обсуждали дела на заводе, потому что и мама моя, Надежда Иосифовна, трудилась тоже здесь клеймовщицей. День металлурга в нашей семье – это общий праздник. Поэтому, наверное, передо мной особо выбор не стоял. Я выбрала в свое время Челябинский металлургический комбинат и не жалею. Конечно, на этот выбор повлиял мой папа. Он знает свою работу досконально. Люди к нему хорошо относятся. Он надежный человек, основа нашей семьи. Я очень рада, что отец удостоен звания «Почетный металлург». Это честно, по заслугам! ▀



С мастером по ремонту Сергеем Воробьевым наш герой трудится бок о бок более 30 лет



Валерий Резвых помогает осваивать профессию молодым рабочим. Сегодня он консультирует слесаря-инструментальщика прокатного цеха №3 Марию Горшенину

Останется в истории искусства

Творческое семейство Бахов сыграло заметную роль в истории каслинского художественного литья. Глава семейства Роман Иванович Бах (1819–1903) является автором целой обоймы хитов на все времена. Среди них – «Драка филина с ястребом», бюсты «Весна» и «Лето» и другие популярные произведения. Драгоценную лепту в сокровищницу каслинского литья внес младший сын Романа Ивановича – академик скульптуры Роберт Бах (1859–1933). Его «Гоголь в кресле», «Иисус Христос», «Зубр» стали образцами вкуса и пластической гармонии. Значимых произведений старшего из сыновей – академика скульптуры Николая Романовича Баха (1853–1885) – в Каслях не отливали. Однако именно его вклад в развитие каслинского литья трудно переоценить.

Они покидали Екатеринбург ранним июньским утром 1884 года. Когда кучер, посланный управляющим Каслинского завода, тронул вожжи, Мария взглянула на мужа. Николай Бах – статный тридцатилетний красавец, за которого Маша Ганзен вышла замуж всего три недели назад, ободряюще улыбнулся и пожал ей руку. Ему самому было слегка не по себе: вместо свадебного путешествия он вез молодую жену в неизвестные края.

После успешного окончания Академии художеств, где в свое время отучился отец, а потом и четыре брата, Николай несколько лет преподавал в Рисовальной школе Петербургского общества поощрения художников. Он много работал, выставлялся и заслужил всеобщее одобрение. О его мифологической «Пифии» российский журнал «Вестник изящных искусств» писал: «Мы знали несколько «Пифий», изваянных современными европейскими художниками; между этими статуями найдутся такие, которые превосходят баховскую правильностью и тонкостью моделировки и изяществом позы, но мы не помним, чтобы какая-либо из них производила столь сильное впечатление своею выразительностью». Похвальные отзывы радо-

вали автора, но в глубине души он был собою недоволен. Аллегорические и библейские персонажи с их идеальными формами с некоторых пор перестали увлекать молодого скульптора. Он был готов к переменам и практически без колебаний принял предложение занять место скульптора Каслинского завода.

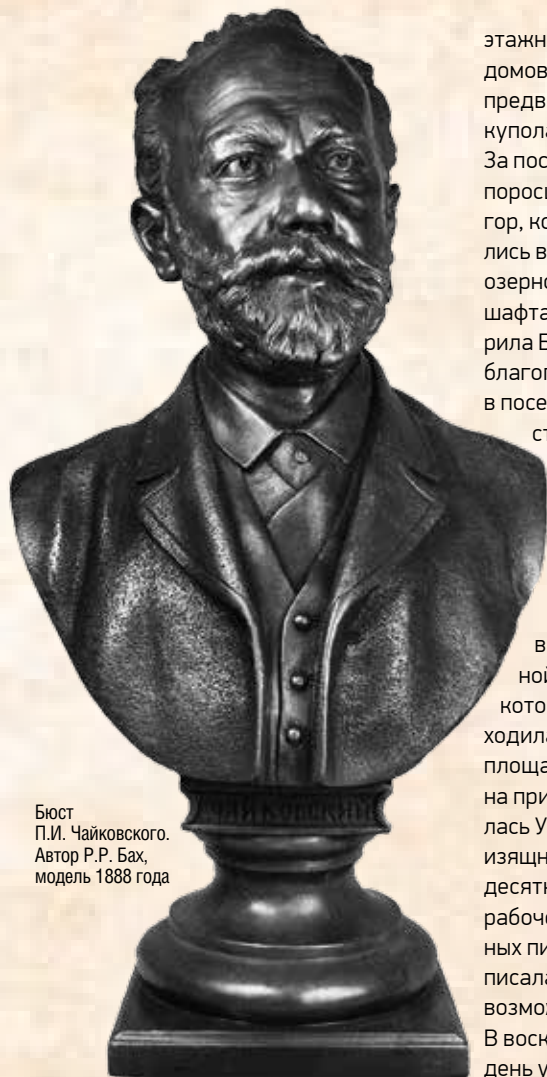
Его предшественник М.Д. Каннаев (1830–1884) – первый профессиональный скульптор Каслинского завода – тоже имел академическое художественное образование и посвятил каслинскому литью последние годы своей жизни. Баху предстояло продолжить начатое дело.

В родительском доме Николая никто не поддержал. Оставить столицу, где родился, вырос, прожил три десятка лет, где имеет успех. И ради чего? Ради крохотного заводского поселка за тридевять земель от Петербурга, где, по слухам, из местного чугуна делают уникальные отливки? Это же чистое безумие!

Николай возражал: поселок по уральским меркам не такой уж маленький – четвертый по значимости в Екатеринбургском уезде, а художественная продукция Каслинского завода уже завоевала несколько высо-



Памятник Н.Р. Баху на каслинском кладбище. Автор А.С. Гилев, 1987 год



Бюст
П.И. Чайковского.
Автор Р.Р. Бах,
модель 1888 года

этажных, в основном бревенчатых домов. Над крышами в сиреновом предвечернем небе плыли купола нескольких церквей. За поселком высились гряды поросших лесом Уральских гор, которые четко отражались в непорочно-спокойной озерной глади. Красота ландшафта взволновала и покорила Бахов. Они решили, что это благоприятный знак, и въехали в поселок в приподнятом настроении.

Молодожены поселились в двух шагах от завода, в просторной квартире, которая окнами выходила на центральную площадь. Чуть поодаль, на пригорке, располагалась Успенская церковь. Ее изящный силуэт Николай потом десятки раз набрасывал в своем рабочем альбоме. В подробных письмах родным Мария писала о том, что мужа невозможно удержать дома. В воскресенье он на целый день уезжает рисовать окрестности, а когда возвращается, то до глубокой ночи при свечах переводит наброски в замечательно тонкие рисунки пером.

Николая интересует все: пригон лошадей в Касли к началу страды, татары-кочевники с возами товара на базарной площади, каслинские многолюдные ярмарки, местные жители, занятые повседневными делами. Рефреном в альбоме возникает живописная панорама поселка, окруженного множеством озер. Рисунков десятки, и каждый Бах превращает в законченное художественное произведение.

В будни Николай с раннего утра до позднего вечера на заводе. Он тесно общается с модельщиками, дает множество дельных со-

ветов мастерам формовки, часто беседует со специалистами по механической обработке и сборке изделий, наблюдает за покраской. В свободную минутку из кармана извлекается блокнот и набрасывается то момент выливания расплавленной руды из горна, то минутный отдых заводских мастеровых. Николай обучает лепке взрослых формовщиков и чеканщиков, причем делает это регулярно, с чисто немецкой методичностью. Среди мальчишек-подмастерьев, будущих корифеев художественного литья, он проводит конкурсы на лучшую лепную вещь. Ребята от души стараются. Победители получают поощрение: кто полушку, а кто и денежку.

Бах готовит к тиражированию три десятка бронзовых моделей, которые привез из Петербурга.



Бюст И.С. Тургенева.
Автор Р.Р. Бах,
модель 1886 года

них наград в России и за рубежом. Во-первых, надо постараться сделать так, чтобы в заводской ассортимент попадали только высокохудожественные произведения. Во-вторых, он, Николай, будет контролировать технологический процесс и обеспечить качество изделий. В-третьих, он займется созданием моделей, и, возможно, его кабинетная пластика приобретет широкую известность. Молодой скульптор отстаивал свой выбор с такой горячностью и упорством, что родные вынуждены были отступить.

В конце мая чету Бахов благословили в добрый путь, и вот, преодолев тысячи верст, они вплотную приблизились к цели.

День клонился к закату, когда запыленная повозка выкатилась к озеру Большие Касли. «Каслинский завод», – произнес кучер, указывая вправо. Вдали виднелся поселок, состоящий из одно-



Чернильница «Драка
филина с ястребом».
Автор Р.И. Бах, модель
1860–1870-х годов

Среди них есть три его собственные оригинальные вазочки, украшенные классическими орнаментами и мотивами. Они создавались для бронзы, но в чугуне не утратили ни одного из своих многочисленных достоинств. С еще большим энтузиазмом Николай занимается отцовскими моделями. Роман Иванович – первый учитель своих сыновей и непререкаемый авторитет – много лет работает главным художником столичной бронзолитейной фабрики Р.Я. Кохуна и торговой фирмы «Никольс и Плинке» – той самой фабрики, для которой Николай лепил свои вазочки. Дарование отца универсально: он с легкостью и виртуозным мастерством создает пластику академического характера и на том же уровне работает в жанре реалистической анималистики. Особенно восхищает Николая отцовский письменный прибор на тему девственного леса и его обитателей. В приборе девять предметов, и в каждой функциональность органично соединена с изобразительным началом. Вот пресс-бювар: под сломанным деревом, среди узловатых корней и веток,

бродят две кроткие куропатки. Вот пресс-папье: на поваленном дереве токует, раскинув крылья, роскошный глухарь. Вот подсвечник: деловитые вальдшнепы что-то выискивают в траве под деревом. А вот пепельница: два медвежонка играют на лужайке у могучего пня... Центральный предмет прибора, чернильницу, Роман Иванович выделяет не только размером, но и настроением. Здесь нет и тени покоя и умиротворения. На громадном пне, в котором спрятана емкость для чернил, насмерть бьются два пернатых хищника – филин и ястреб. Крылья их распластаны, позы динамичны, чья возьмет – не ясно. Кажется, слышны угрожающий клекот и резкие вскрики, видны кровь и летящие перья... Николай внимательно следит за тем, как творения отца обретают плоть в чугуне, и с радостью отмечает, что в новом материале они не теряют изначальной выразительности. Более того, в чугунной чернильнице силуэт обретает особую графическую четкость, проработка деталей ничуть не хуже, чем в бронзе, а черный цвет, в который

окрашиваются каслинские отливки, придает изделию необыкновенную экспрессию и драматизм. Николай с удовлетворением убеждается, что молва не обманула: в руках каслинских мастеров грубый чугун действительно превращается в материал с безграничными возможностями. Нет, не зря он отправился на Каслинский завод! Здесь, вдали от столиц, формируется феноменальное явление в истории мирового художественного металла, и у этого явления большое будущее!

В начале осени Мария пишет в Петербург, что в последнее время мужа не узнать. Обыкновенно неторопливый и холодновато-сдержанный, он теперь говорлив, деятелен, полон новых идей и планов. Он видит результаты своего воздействия на каслинское литье, и эти результаты радуют. В производство запущено много прекрасных изделий, созданных известными российскими и западноевропейскими мастерами скульптуры. Под руководством Баха каслинские мастера многому научились и теперь трудятся более осмысленно и результативно. Чугун для Николая уже не terra incognita, а превосходный скульптурный материал с массой достоинств и преимуществ, которые он, как



Скульптура «Зубр».
Автор Р.Р. Бах, модель
1897 года



Бюст «Весна». Автор
Р.И. Бах, модель
1860-х годов

художественный руководитель производства, умеет применить с максимальной пользой. Да он готов горы свернуть! И свернул бы, если бы не слег поздней осенью 1884 года.

Николай с лета подкашливал, но никогда не жаловался и выглядел абсолютно здоровым. Теперь не замечать болезнь стало невозможно: кашель изматывал, к нему добавились приступы слабости, температура, озноб и головокружение. Однажды утром, когда на дворе установился снежный покров, Николай уже не смог подняться с постели. Земский врач, осмотрев больного, подтвердил самые худ-

шие опасения: у Николая чахотка, дни его сочтены.

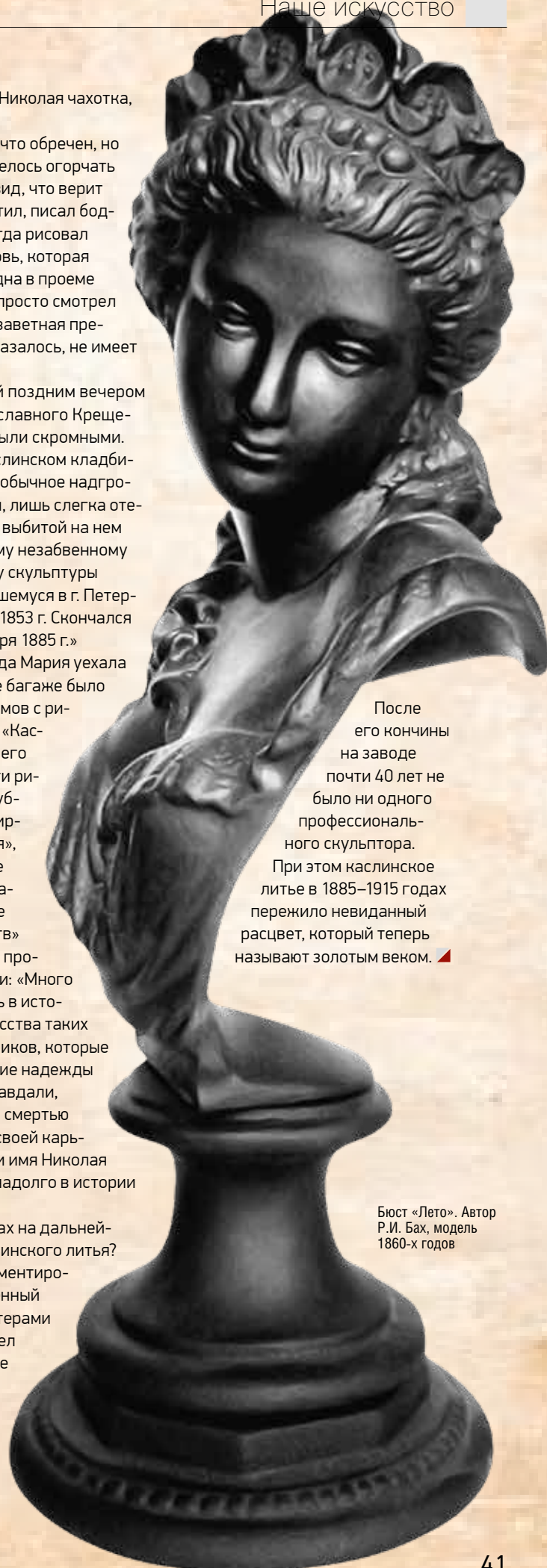
Бах понимал, что обречен, но ему очень не хотелось огорчать жену. Он делал вид, что верит в исцеление, шутил, писал бодрые письма, иногда рисовал Успенскую церковь, которая была хорошо видна в проеме окна. А чаще он просто смотрел на жену, чья беззаветная преданность, как оказалось, не имеет предела...

Умер Николай поздним вечером накануне православного Крещения. Похороны были скромными.

Весной на каслинском кладбище появилось необычное надгробие – громадный, лишь слегка отесанный камень с выбитой на нем надписью: «Моему незабвенному мужу, академику скульптуры Н.Р. Бахъ, родившемуся в г. Петербурге 27 января 1853 г. Скончался в Каслях 18 января 1885 г.»

В мае 1885 года Мария уехала в Петербург. В ее багаже было несколько альбомов с рисунками на тему «Каслинский завод и его окрестности». Эти рисунки вскоре опубликовали «Всемирная иллюстрация», «Север» и другие столичные журналы, а в «Вестнике изящных искусств» появились такие пророческие строчки: «Много можно насчитать в истории нашего искусства таких молодых художников, которые подавали большие надежды и отчасти их оправдали, но были унесены смертью в самом начале своей карьеры. Между ними имя Николая Баха останется надолго в истории искусства».

Повлиял ли Бах на дальнейшую судьбу каслинского литья? Безусловно. Сцементировав опыт, полученный заводскими мастерами до него, Бах вывел каслинское литье на небывалый качественный уровень и сумел дать его развитию мощнейший творческий импульс.



После его кончины на заводе почти 40 лет не было ни одного профессионального скульптора. При этом каслинское литье в 1885–1915 годах пережило невиданный расцвет, который теперь называют золотым веком. ▲

Бюст «Лето». Автор
Р.И. Бах, модель
1860-х годов

Минимальная сумма заказа

500 рублей



«Мир Ложек» - официальный интернет-магазин ОАО «Нытва»



«Мир Ложек» - сотни наборов и предметов столовых приборов и кухонных принадлежностей.



- знакомые и любимые наборы
- качество, проверенное временем
- столовые приборы изготовлены только из экологически чистых марок стали



8 800 **200-97-71**
www.mirlozhek.ru

Великолепное качество и быстрая доставка

КУПИТЬ

