

9\_ **Завод, давший  
жизнь целому городу.  
ПАО «Уральская  
кузница» отмечает  
75-летие**

12\_ **Сергей Резонтов:  
«Делать деньги  
из денег – это мне  
не интересно»**

24\_ **Чем ведают  
правоведы?  
Специальный  
репортаж**



## В ногу со временем

Универсальный рельсобалочный стан (УРБС) ЧМК победил в конкурсе Российского союза промышленников и предпринимателей в номинации «Лучший проект по импортозамещению».

## УЧРЕДИТЕЛЬ – ПАО «МЕЧЕЛ» «НАШ МЕЧЕЛ» №1(42)

Зарегистрирован  
в Федеральной службе  
по надзору за соблюдением  
законодательства в сфере  
массовых коммуникаций  
и охране культурного  
наследия.  
Свидетельство  
ПИ № ФС7724512.  
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»,  
129085, г. Москва, Звездный  
бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18  
Тел.: +7 (495) 988-18-06  
vashagazeta.com  
e-mail: ask@vashagazeta.com  
Редактор проекта:  
Елена Окорокова  
Ответственный редактор:  
Вилорина Иванова  
Арт-директор: Максим Гелик  
Дизайнеры:  
Александра Кукушкина,  
Наталья Тихонкова,  
Цветокорректор:  
Александр Киселев  
Директор по производству:  
Олег Мерочкин  
Отпечатано в типографии:  
ООО «Тверской Печатный  
Двор»,  
г. Тверь, Никольское, д. 26  
Подписано в печать  
06.04.2017 г.  
Тираж 3000 экз.  
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

### 10 Наши итоги Производство и реализация продукции за 2016 год

## КРУПНЫМ ПЛАНOM

### 12 Линия жизни «Делать деньги из денег – это мне не интересно»

Очерк о финансовом  
директоре ПАО «Мечел»  
Сергее Резонтове



## КОМАНДА

### 20 Наши юбилей Большие возможности небольшого предприятия

ООО «Мечел-Ремсервис» – ремонтное  
подразделение холдинговой компании  
«Якутуголь» – отметило 30-летний  
юбилей!







- 24 **Специальный репортаж**  
**Чем ведают правоведы?**  
Подробно – о работе  
Управления по  
правовым вопросам  
ПАО «Мечел»



## ЧЕЛОВЕК «МЕЧЕЛА»

- 32 **Наши ценности**  
**Два возраста металлурга Киселева**  
Знакомьтесь: начальник  
отдела подготовки  
производства Челябинского  
филиала завода «Уральская  
кузница» Александр Киселев



## КОМАНДА

- 38 **Наше искусство**  
**Раздвигая границы традиций**  
Каслинские мастера снова доказали,  
что в их умелых руках неподатливый  
чугун превращается в материал  
с поистине безграничными  
возможностями





## Кооперация металлургов

«Ижсталь» освоила технологию производства крупнотоннажных слитков весом 7,9 и 17 т для другого предприятия металлургического дивизиона «Мечела» – «Уральской кузницы». Ранее на «Ижстали» делали слитки весом не более 5 т. Крупнотоннажные слитки на заводе отливают из титанистых нержавеющей марок стали. На «Уральской кузнице» из них изготавливают детали, предназначенные для спецзданий и атомных электростанций.



## «Джебарики-Хая»: из шахты в разрез

На разрезе «Джебарики-Хая» началась открытая добыча угля, более рентабельная и безопасная. Программа перехода с шахтного на открытый способ добычи была реализована ХК «Якутуголь» совместно с Правительством Республики Саха. Разработка месторождения имеет большое социальное значение, так как предприятие снабжает энергетическим углем предприятия ЖКХ 16 районов Якутии, в том числе за полярным кругом. Летом 2016 года на месторождении полностью завершилась добыча угля подземным способом и начались вскрышные работы: в отвалы вывезли порядка полумиллиона кубометров пустой горной породы – верхнего слоя, покрывающего угольный пласт. Персонал прошел переобучение для работы на новом горнотранспортном оборудовании.

«Проектная мощность разреза составляет 320 тыс. т угля в год. Это позволит в полной мере удовлетворить потребности северных и центральных районов Якутии в топливе», – отметил Павел Штарк, генеральный директор «УК Мечел-Майнинг».

## Гордость «Мечела», гордость российской металлургии



Алексей Толстиков



Андрей Шабуров

Директор по производству ЧМК Алексей Толстиков получил награду всероссийского конкурса «Инженер года 2016» в номинации «Черная металлургия». Алексей Толстиков – высококвалифицированный инженер-металлург, опытный

руководитель, организатор внедрения новых технологических процессов, оборудования, освоения и производства новых марок стали. Участвовал в освоении оборудования для непрерывной разливки стали, технологии производства рельсовой стали, разработке методов увеличения производительности конвертеров и т.д.

Результаты инженерных разработок Алексея Толстикова опубликованы в специализированных журналах, от внедрения их на производстве был получен экономический эффект более 100 млн руб.

В кислородно-конвертерном цехе ЧМК он прошел путь от разлищика стали до начальника цеха.

В 2016 году назначен на должность директора по производству ЧМК.

В реестр лучших инженеров страны также включен ведущий инженер технологического отдела службы по технической политике Челябинского филиала «Уральской кузницы» Андрей Шабуров. Он стал лауреатом конкурса в номинации «Черная металлургия» среди участников до 30 лет.

Андрей Шабуров с отличием окончил институт, имеет ученую степень кандидата технических наук.

Он принимает непосредственное участие в освоении технологий производства новых специальных сталей и сплавов для таких высокотехнологичных отраслей, как атомная, авиационная и космическая.

Андрей – автор 18 публикаций в специализированных журналах и сборниках, а также патента на изобретение.





## 15 лет и 31 млн т угля

Обогащительная фабрика «Красногорская» (ПАО «Южный Кузбасс») в марте отметила 15 лет со дня ввода в эксплуатацию.

В 2002 году предприятие стало первым в Кемеровской области по обогащению антрацитов, используемых как высококалорийное энергетическое топливо и сырье для черной и цветной металлургии. В том же году коллектив установил первый рекорд: при проектной мощности 130 тыс. т в месяц переработал 150 тыс. т рядовых углей.

В 2013 году предприятие запустило обширную программу техперевооружения. Фабрика получила более 30 единиц современного оборудования для основного цеха, участка углеприема и погрузки.

В 2016 году «Красногорская» переработала 2,3 млн т угля, а с момента ввода фабрики в эксплуатацию – без малого 31 млн т черного золота.



## Сталь – в «Прорыв»

Нержавеющая сталь Челябинского металлургического комбината будет использована при строительстве комплекса по производству смешанного уран-плутониевого топлива для реакторов на быстрых нейтронах. Комплекс возводится в рамках проекта «Прорыв» госкорпорации «Росатом» на площадке Сибирского химического комбината. Для строительства инновационного комплекса ЧМК поставит нержавеющую сталь в листах различной толщины и с различными характеристиками. Первую партию продукции ЧМК уже отгрузил в адрес генерального подрядчика. «Прорыв» – один из главных современных мировых проектов в ядерной энергетике, реализуемый в России ведущими отраслевыми учеными и специалистами.

## Надежность, проверенная временем

ООО «Мечел-Материалы» отметило первое десятилетие – предприятие было создано в начале 2007 года.

Основными видами деятельности ООО «Мечел-Материалы» являются производство и продажа огнеупорных изделий (простых и фасонных), извести и доломита обожженного, вторичных металлургических шлаков, металлических ломов, шлакового щебня, цемента, гранулированного молотого доменного шлака. Примечательно, что «Мечел-Материалы» – единственный в нашей

стране производитель гранулированного молотого доменного шлака, позволяющего увеличивать долговечность бетонов, что очень важно при строительстве.

В настоящее время в Челябинске, на главной площадке ООО «Мечел-Материалы», работают цех шамотных изделий, цех смолодоломитовых огнеупоров, цех переработки шлакового отвала, участок дробления шлаков и производства бетона, цех переработки шихты и помольно-смесительный комплекс (ПСК). Кстати,

ПСК – первое подобное производство в России, построенное по современным европейским стандартам.

Важной вехой в развитии ООО «Мечел-Материалы» стало получение в 2016 году сертификата международной системы менеджмента качества ISO 9001, и теперь предприятие может поставлять свою продукцию по всему миру.

ООО «Мечел-Материалы» имеет разветвленную региональную структуру: в регионах работают Златоустовский, Ижевский, Белорецкий филиалы.

## Краны с грейферами больше не разгружают

После технического перевооружения портовых мощностей и изменения технологии работы с углем в порту Посыет полностью отказались от разгрузки ж/д подвижного состава порталными кранами с грейферами. Использование грейферов является первопричиной возникновения пыления. В результате проведенной модернизации стивидорной компании удалось свести к минимуму воздействие на окружающую среду. Об этом управляющий директор порта Анатолий Балакин сообщил в ходе круглого стола «Угольные терминалы и экология: возможен ли компромисс?» во Владивостоке. По словам Анатолия Балакина, обновленный порт Посыет представляет собой автоматизированный угольный терминал, который отвечает современным требованиям по перевалке и хранению пылящих грузов.

Благодаря проекту модернизации основные технологические операции по выгрузке вагонов, перестановке порожних вагонов на ж/д пути накопления, очистке угля от металлических включений, дроблению, подаче угля к месту формирования штабеля были перенесены в закрытые помещения. Угольные составы перегружаются с помощью вагоноопрокидывателей, установленных в отдельном здании, что исключает пыление в атмосферу. Это существенно улучшило экологическую составляющую, с одной стороны, и с другой – практически исключило повреждение вагонов. Количество поврежденных вагонов после внедрения новой безгрейферной технологии снизилось более чем в 30 раз.



## Шелковое воплощение каслинского чугуна

Каслинский завод архитектурно-художественного литья изготовил первую партию эксклюзивных платков из натурального шелка с оригинальным дизайном. Идея создания платков принадлежит Людмиле Дементьевой,



заведующей отделом металла Государственного исторического музея, и известному российскому модельеру Людмиле Норсоян, которые посетили завод. В результате работы художников были выбраны два варианта дизайна платков размером 90 на 90 см. В первом использованы мотивы и

торжественная красно-черно-золотая гамма знаменитого Каслинского чугунного павильона, получившего в 1900 году высшую награду Всемирной выставки в Париже. В дизайне второго платка главенствуют мотивы каслинских ажурных изделий. В том числе на платке можно увидеть изображение новой шкатулки с надписью «Касли», созданной на заводе в качестве фирменной упаковки для каждого платка с каслинской символикой.

«Декоративные элементы нашего литья – это вечная классика, которая в любом воплощении выглядит произведением искусства. Убежден, что затея с платками будет способствовать укреплению престижа нашего знаменитого бренда и привлечет к каслинскому литью широкий круг новых почитателей», – сказал Владимир Киселев, генеральный директор КЗАХЛ.





Президент РСПП Александр Шохин вручает награду старшему вице-президенту «Мечела» Виктору Тригубко

### Лучший проект по импортозамещению

Универсальный рельсобалочный стан (УРБС) ЧМК победил в конкурсе Российского союза промышленников и предпринимателей в номинации «Лучший проект по импортозамещению».

Награждение состоялось в рамках «Недели российского бизнеса». Продукция УРБС ориентирована прежде всего на внутренний рынок, на реализацию федеральной программы

импортозамещения. УРБС производит железнодорожные рельсы длиной до 100 м и фасонный прокат. Производственные мощности позволяют удовлетворять потребности ОАО «РЖД» в рельсах, отвечающих лучшим мировым стандартам, и исключают необходимость закупки аналогичной продукции у иностранных производителей. Также УРБС обеспечивает отечественные машиностроительную и строительную отрасли балкой высокого качества. В 2016 году было реализовано 304 тыс. т рельсов, из них 270 тыс. т отгружено РЖД. В этом году поставки РЖД планируется увеличить на 20–25%.

«Эта награда действительно является заслуженной. Работа рельсобалочного стана ЧМК имеет большое значение не только для «Мечела», но и для экономики нашей страны. Продукция УРБС снижает зависимость ОАО «РЖД» и строительной индустрии от колебаний международных курсов валют при реализации крупных инвестиционных программ», – отметил генеральный директор «Мечела» Олег Коржов.

### Импортозамещение своими силами

На БМК впервые изготовили и запустили в работу сложную запасную часть – секцию ротора для канатного оборудования импортного производства. Разработка не имеет аналогов в отечественном машиностроении и метизном производстве и в несколько раз дешевле зарубежных комплектующих. В течение года планируется изготовить и заменить еще ряд секций ротора на одной из прядевушних машин. На комбинате насчитывается более 100 прядевушних и канатных машин немецкого и итальянского производства.

Корпус секции ротора – несущая конструкция, выполненная из трубной заготовки нестандартных



размеров. Комбинату долгое время не удавалось решить проблему с приобретением такой заготовки, так как горячекатаную трубу необходимой геометрии не произ-

водят ни отечественные, ни зарубежные предприятия. В итоге использовали трубу центробежного литья, которую изготовил для комбината ижевский завод «Ижметмаш». Сегодня без потери качества на БМК могут изготавливать около 30 наименований изделий для дорогостоящего импортного канатного и волоочильного оборудования.



### Ценный коксующийся уголь

На шахте им. В.И. Ленина (ПАО «Южный Кузбасс») запущена новая лава 0-5-2-13. Ее промышленные запасы оцениваются в 369 тыс. т угля ценных коксующихся марок. Длина лавы составляет 120 м, протяженность выемочного столба – 630 м. Продукция будет поставляться на российские металлургические предприятия.

Добыча угля в лаве осуществляется очистным комплексом, в состав которого входит комбайн, забойный конвейер и перегружатель с дробильной установкой. Все оборудование отвечает современным требованиям безопасности. Инвестиции в проект составили 270 млн руб.

### Энергетический контракт

ХК «Якутуголь» в 2017 году продолжает поставки угля электростанциям Дальневосточной генерирующей компании. Компания заключила контракт на поставку угля для нужд Хабаровской ТЭЦ-3 и Нерюнгринской ГРЭС. В течение 2017 года в их адрес отгрузят около 2 млн т энергетического угля. Подразделения Дальневосточной генерирующей компании являются постоянными потребителями продукции «Якутугля». В свое время еще на этапе проектирования и строительства Нерюнгринской ГРЭС и Хабаровской ТЭЦ-3 учитывалась их ориентация на угли Нерюнгринского месторождения.



### Вера в доброе дело!

В один из вечеров, возвращаясь в офис, работники Крапивинского участка «Кузбассэнергосбыта» заметили недалеко от обочины сову, которая пыталась взлететь.



По движениям птицы было видно, что она ранена.

Контролер-кассир Елена Клемина и контролер Игорь



### Новая техника входит в строй

В рамках программы технического перевооружения «Якутуголь» приобрел два новых экскаватора ЭКГ-18 для разреза «Нерюнгринский». Общая стоимость двух горных машин составляет порядка 1,2 млрд руб. В марте первый ЭКГ запущен после монтажных и пусконаладочных работ. Экскаваторы производства Уральского машиностроительного завода снабжены оборудованием «прямая лопата» (объем ковша – 18 кубометров). Они будут задействованы на

**БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ О ПРЕДПРИЯТИЯХ  
«МЕЧЕЛА» – НА НАШЕМ КАНАЛЕ  
В СЕТИ «ТЕЛЕГРАММ»**

**ПОДПИСАТЬСЯ МОЖНО ПО ССЫЛКЕ:  
[TELEGRAM.ME/PAOMECHL](https://t.me/PAOMECHL)**





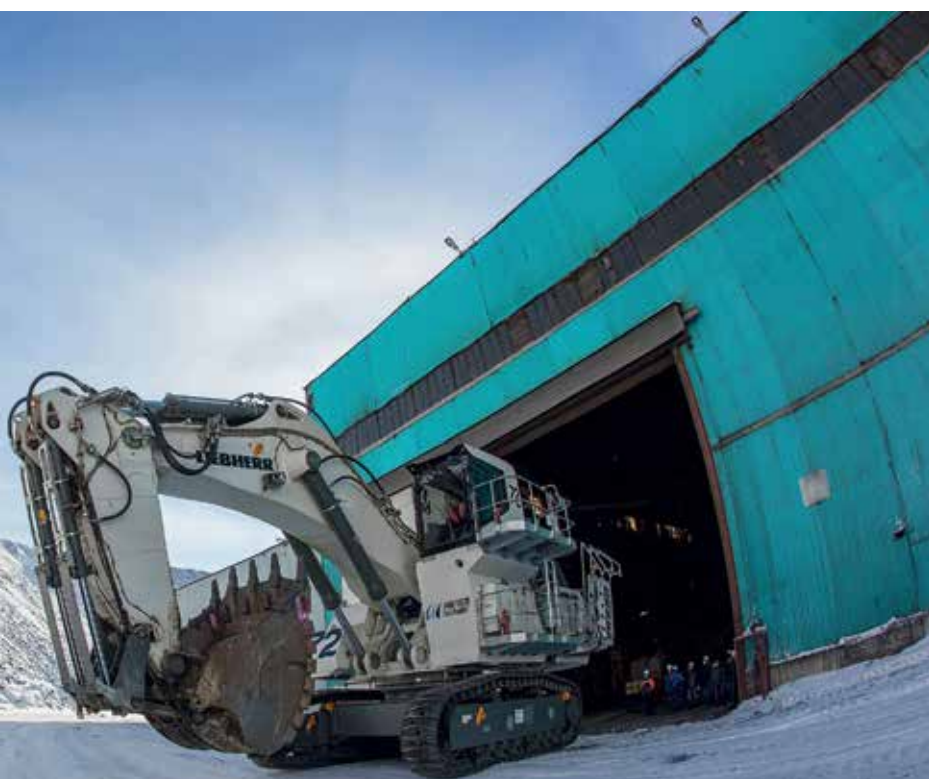
Федотов достали раненую птицу из сугроба и доставили ее на ветеринарную станцию. Там специалисты определили, что у совы сломано крыло, наложили шину, но оставить ее у себя отказались, так как впереди были выходные и присмотреть за больной птицей было некому. Е. Клемина забрала сову домой и стала ухаживать за ней самостоятельно. Однако редкая птица наотрез отказывалась есть и пить, а состояние ее ухудшалось. Тогда к спасению пернатого подключились коллеги Елены. Они направили



письмо в адрес ГТРК «Кузбасс». Когда этой историей заинтересовалось областное телевидение, птицу удалось пристроить к местным орнитологам.

После двух недель терапии кости сломанного крыла удалось совместить и зафиксировать повязкой, а также устранить последствия черепно-мозговой травмы. Сейчас сова идет на поправку.

Администрация Кемеровской области приняла решение наградить Е. Клемину медалью «За веру и добро». Несмотря на то что в дикую природу птица уже вряд ли вернется, благодаря сотрудникам «Кузбассэнергосбыта» жизнь ночного хищника уже вне опасности.



вскрышных работах. В феврале в угольном забое разреза «Нерюнгринский» запустили экскаватор Liebherr R 9200 стоимостью более 220 млн руб. Он также снабжен оборудованием «обратная лопата» (объем ковша – 11,5 кубометра) для погрузки угля и вскрышных пород. Новые модели горной техники эксплуатируются на разрезе «Нерюнгринский» впервые. Ожидается, что их технические характеристики позволят работать с максимальной производительностью даже в экстремально тяжелых климатических условиях.

Тем временем на Эльгинском угольном комплексе начали работу новые погрузчики. На их приобретение было выделено свыше 70 млн руб. Два фронтальных погрузчика Komatsu WA 600 будут использоваться для отгрузки угля со склада готовой продукции. Погрузчики изготовлены с учетом повышенных технико-эксплуатационных требований. Новые машины обладают высокой производительностью благодаря большому объему погрузочного ковша – 6,4 кубометра.

## Мангалы от «Москокса»

Московский коксогазовый завод готов приступить к выпуску эксклюзивных чугунных мангалов. Заводское литейное производство обладает для этого всем необходимым.

В отличие от стальных, чугунные мангалы не прогорают, не ржавеют и не деформируются. Они настолько прочны и долговечны, что могут передаваться по наследству. А благодаря своей способности сохранять тепло требуют меньше угля и лучше прожаривают блюда.

Кроме того, чугунные мангалы обладают неоспоримыми внешними преимуществами. Такие изделия выглядят солидно и могут стать достойным украшением дачного интерьера, тем более что заводские умельцы готовы пойти навстречу любым дизайнерским пожеланиям заказчиков.

**Контакты:**  
**+7 (495) 549-16-95**  
**(внутренний 20 669),**  
**andrey.gavrilov@mechel.com**





Евгений Пономарев вручает Матвею Моторыгину памятный знак в виде среза рельса

### УРБС – миллионер!

Челябинский металлургический комбинат в I квартале 2017 года произвел миллионную тонну проката на универсальном рельсобалочном стане с начала пуска. Примечательно, что миллионной тонной проката стали рельсы для ОАО «РЖД». 100-метровые рельсы используются РЖД для укладки путей на различных участках железных дорог России.

На торжественном митинге в честь прокатки миллионной тонны собрались трудящиеся прокатного цеха №3, руководители цехов и подразделений, главные специалисты комбината.

Вначале выступил заместитель начальника исследовательско-технологического центра по прокатному переделу Сергей Огородников. Он напомнил об основных этапах масштабного строительства, начиная с подписания соглашения с

ОАО «РЖД» в 2008 году на поставку рельсов и заканчивая наладкой оборудования и торжественным пуском стана в июле 2013 года в присутствии Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева.

Уже в начале 2014 года с УРБС потребителям была отгружена первая партия рельсов, полностью отвечающая всем требуемым качественным параметрам. В июне 2015 года после наработки 150 млн т брутто на полигоне в Щербинке комбинат получил сертификат на право поставок этой продукции в адрес РЖД для линий общего назначения. В настоящее время наработка на полигоне достигла более 700 млн т брутто с удовлетворительными показателями стойкости. А по достижении 750 млн рельсовой продукции ЧМК будет присвоена литера А, и предприятию будет дано право неограниченных ее поставок в страны

Таможенного союза. Это событие должно произойти в ближайшие месяцы.

К собравшимся обратился начальник прокатного цеха №3 Юрий Ващенко:

– Прокатка миллионной тонны на УРБС важна и для всей нашей страны, для развития ее потенциала, для успеха в области импортозамещения. Объем производства в миллион тонн коллективу цеха удалось достичь за три года и почти девять месяцев. За этот период мы смогли освоить 36 фасонных профилей, в том числе четыре из них уже в январе наступившего года, а также два рельсовых профиля.

На митинге выступил оператор главного поста управления с огромным опытом, кавалер ордена Почета Евгений Пономарев. Евгений Петрович вспомнил 1985 год, когда ему было доверено прокатать юбилейную, 100-миллионную тонну стали.

От имени молодого поколения работников проката-3 с ответным словом выступил заместитель начальника цеха по технологии Матвей Моторыгин:

– Сегодня мы достигли первого знакового рубежа. С момента начала строительства УРБС по настоящее время все мы, в том числе и молодежь, выполнили очень много работы и для начала выпуска проката, и для достижения нынешнего результата!

В конце митинга Евгений Пономарев передал Матвею Моторыгину символическую эстафету поколений – темплет рельса производства УРБС. Это своего рода гарантия того, что трудовые традиции будут сохраняться и станут опорной точкой для дальнейшего развития.

### Уважаемые коллеги!



В нашей компании благодаря работе Управления корпоративной безопасности ПАО «Мечел» установлены факты использования рабочего времени и служебного положения

в личных целях. Если кто-то использует рабочее время для чтения книг и просмотра фильмов, это свидетельствует о том, что конкретный сотрудник не приносит

пользу компании, иными словами – бесполезен! В то время когда в «Мечеле» на всех уровнях борются за эффективность, повышение производительности труда и сокращение затрат, кто-то позволяет себе ничего не делать, но приходить за зарплатой и создавать видимость занятости, исполняя свою работу спустя рукава. Можно долго и безрезультатно задаваться вопросом: «Почему люди, которые потеряли интерес к своей работе и поэтому допускают серьезные просчеты в возложенных на них делах, продолжа-

ют ходить в офис и быть в нем, по сути, паразитами?»

Как оказалось, был среди нас и такой сотрудник, который передавал конфиденциальную информацию третьим лицам. Имя этого человека – Андрей Геннадьевич Степанов. Он, конечно, уже уволился, признав свою вину под грузом неопровержимых фактов, представленных Службой безопасности «Мечела». Не раскрывая подробностей, скажем лишь, что Андрей Степанов делился закрытой информацией с од-



# Завод, давший жизнь целому городу

*Так говорят про один из ключевых металлургических активов Группы «Мечел» – «Уральскую кузницу». 15 марта предприятие отметило 75 лет со дня пуска.*

**М**еталлургическое предприятие по производству высокосортных сталей планировалось построить в Чебаркуле еще с конца 30-х годов прошлого века. Однако Великая Отечественная война круто изменила планы. По решению правительства из Подмоскovie в Чебаркуль эвакуируют предприятие по производству высококачественного металла и штамповок – завод «Электросталь». Первый эшелон ушел из Подмоскovie 19 октября 1941 года. Вместе с оборудованием отправились на Урал и сами электростальцы, полторы тысячи заводчан и членов их семей.

Поселили эвакуированных в окрестных деревнях, до завода и обратно добирались пешком. Между тем зима 1941–1942 годов выдалась лютая – морозы доходили до сорока градусов. На стройплощадке главными орудиями труда были руки рабочих и лопаты.

Счет шел тогда на часы и минуты. Неимоверными усилиями и ценой многих жизней задание Государственного комитета обороны было выполнено: 19 февраля



1942 года кузнец Егор Власов изготoвил пробную поковку, которая и сегодня хранится в музее школы №6 города Чебаркуля. Завод стал единственным предприятием страны, поставляющим штамповки коленчатых валов, шатунов и других деталей для авиадвигателей всех самолетов времен войны.

В послевоенные годы завод значительно расширил выпуск продукции уже для всех отраслей машиностроения. Ряд реконструкций позволил предприятию стать крупнейшим, не имеющим аналогов ни в стране, ни за рубежом, производителем высококачественных и уникальных штамповок.

«Уральская кузница» имеет уникальный бесшаботный молот с энергией удара в 150 тонна-сил, который способен штамповать детали весом свыше 2 т практически из любых марок стали, что дает возможность изготавливать и несущие конструкции самолетов, и коленвалы для дизельных двигателей. На этом огромном агрегате производят штамповки для ракетостроения, космической промышленности, авиастроения и Военно-морского флота России.

Парк уникального оборудования предприятия постоянно пополняется. Один из последних инвестиционных проектов стоимостью почти 270 млн руб. – запуск первого в России комплекса для производства крупных цельнокатаных колец диаметром до четырех метров, высотой до метра и весом свыше шести тонн. Сейчас специалисты «Уральской кузницы» по требованию заказчика могут изготовить кольца практически любого профиля и назначения.

Сегодня «Уральская кузница» производит штамповки и раскатные кольца из высококачественных сталей, жаропрочных и титановых сплавов практически для всех отраслей машиностроения: ракетостроения и космической промышленности; авиастроения, тяжелого, транспортного, энергетического и нефтегазового машиностроения; производства подъемно-транспортных машин, химической, пищевой, горнорудной и многих других отраслей. На российском рынке штамповок доля предприятия превышает двадцать процентов, оно занимает одно из ведущих мест на внутреннем рынке черновых осей локомотивов подвижного состава. Так, колесные пары каждого третьего железнодорожного вагона в России собраны из осей, произведенных «Уральской кузницей». ▀

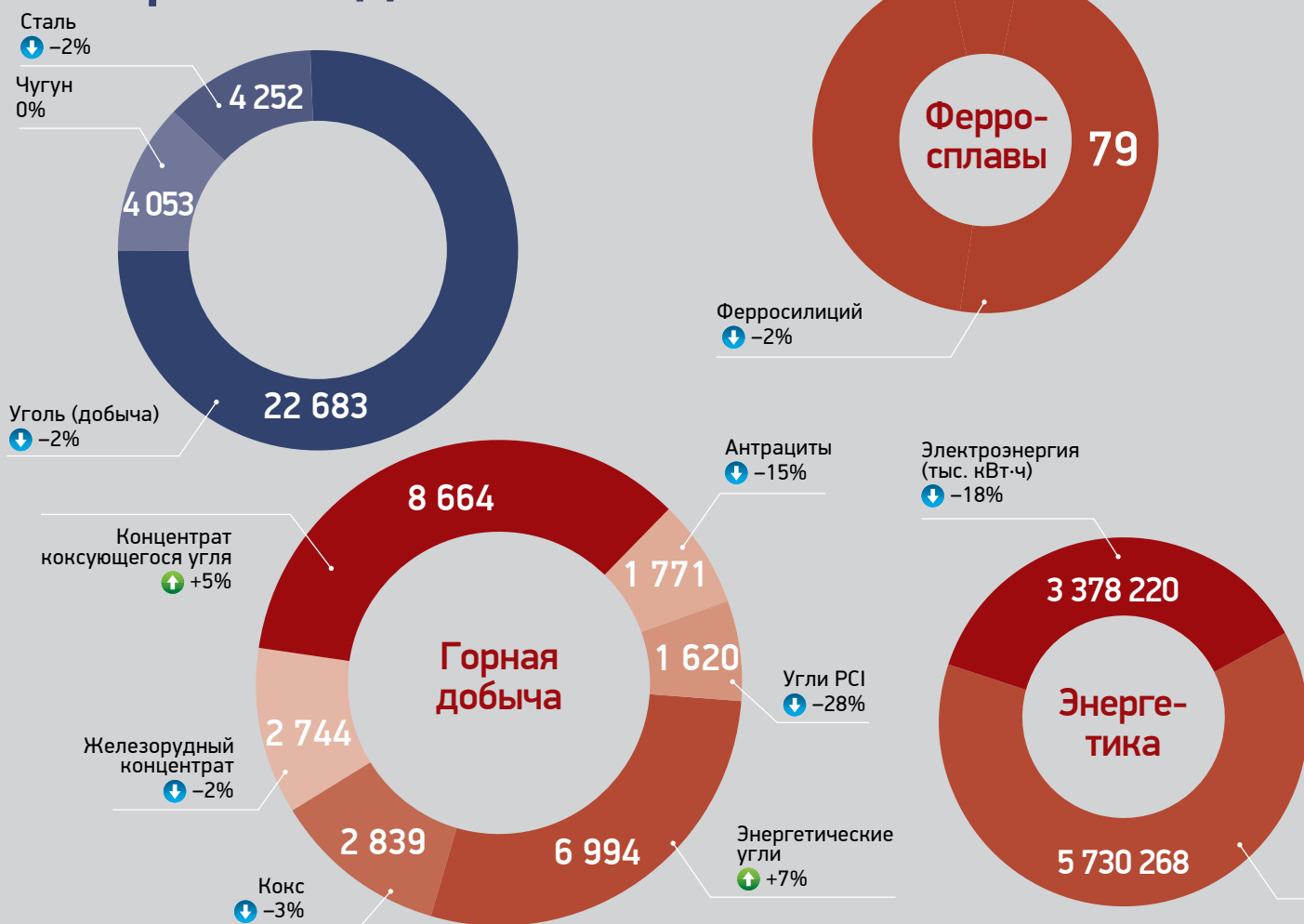
ним из бывших сотрудников «Мечела», консультировал его по вопросам, связанным с бизнесом компании и планами, передавал наши внутренние документы. Можно было бы, конечно, предположить, что Андрей Степанов по простоте душевной помогал бывшему коллеге построить свой бизнес, извлекая выгоду из «Мечела», но это точно не такой случай. Андрей Степанов признался, что помогал бывшему коллеге потому, что рассматривал его как возможного работодателя в будущем.

Неужели и правда кто-то думает, что работодателям нужны сотрудники, которые в любой момент могут предать и начать работать на конкурентов? Очень сомнительно! Но абсолютно точно всем работодателям нужны люди, которые делают максимум на своем месте, выходят с новыми предложениями и интересными идеями, предупреждают возможные риски для компании.

*По материалам Управления корпоративной безопасности ПАО «Мечел»*

## ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ ЗА 2016 ГОД

## Производство

**Олег Коржов, генеральный директор ПАО «Мечел»:**

– Мировые цены на уголь в 2015 году опустились до новых минимумов, и эксперты практически единогласно прогнозировали не менее тяжелый для отрасли 2016-й. После III квартала о таких прогнозах мало кто вспоминал, поскольку спотовая цена на основной бенчмарк для угольщиков – премиальный коксующийся уголь на базисе FOB Австралия – к концу года выросла на 190%. В итоге уголю, напротив, присвоили статус самого эффективного сырьевого товара года. На наш взгляд, угольный рынок в отчетном периоде практически полностью находился под влиянием Китая. Власти страны приняли программу снижения объемов внутреннего производства, половина из 500 млн т заявленных избыточных мощностей к концу 2016 года прекратила работу. Рост цен также подтолкнули неблагоприятные погодные условия и проблемы с транспортной инфраструктурой в Китае и Австралии. Сбытовые подразделения Группы заняли

в данном вопросе проактивную позицию: в IV квартале мы значительно нарастили продажи угля на экспорт. Примерно 50% было отгружено в соответствии с обновленными ценами по действующим контрактам, оставшиеся 50% компания реализовала на споте. Доля экспорта в структуре реализации угля всех марок на третьих лиц составила около 85%. Как позитивный для Группы мы отмечаем факт наращивания добычи коксующегося угля на Эльгинском месторождении, доля которого увеличилась до 75%. С сентября и до конца года эльгинская продукция уходила исключительно на экспорт.

Мы увеличили продажи концентрата коксующегося угля (ККУ), нашего основного продукта, на 5% в сравнении с предыдущим годом. В IV квартале минувшего года мы перераспределили продажи ККУ в пользу более рентабельных азиатских рынков, что позволило дополнительно реализовать в страны АТР около 400 тыс. т ККУ и улучшить квартальные показатели.

Падение продаж PCI (пылеугольное топливо) на 28% вызвано двумя причинами. В результате сложных горно-геологических условий в 2016 году возросли объемы вскрышных работ на разрезе «Красногорский». Кроме этого в течение 2015 года мы занимались оптимизацией складских остатков и за счет активных продаж почти в три раза уменьшили запасы угольной продукции на складах. Вместе с тем все долгосрочные контрактные обязательства перед потребителями мы выполняли в полном объеме. Продажи антрацита имели нисходящую динамику (–15%) из-за пересмотра условий контракта с ключевым клиентом в Европе в сторону уменьшения отгрузки.

Увеличение продаж энергетического угля на 7% объясняется реализацией скопившихся с 2015 года на складах объемов и переориентацией продаж с внутреннего рынка на внешние. Благодаря гибкой сбытовой политике нам удалось на миллион с лишним тонн нарастить реализацию энергетического угля третьим лицам.



# Реализация готовой продукции



## ПРОИЗВОДСТВО

Наименование продукции	2016 г., тыс. т	2015 г., тыс. т	%	IV кв. 2016 г., тыс. т	III кв. 2016 г., тыс. т	%
Уголь (добыча)	22 683	23 181	-2	5 596	5 559	+1
Чугун	4 053	4 065	0	1 041	968	+8
Сталь	4 252	4 321	-2	1 125	1 019	+10

## РЕАЛИЗАЦИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Наименование продукции	2016 г., тыс. т	2015 г., тыс. т	%	IV кв. 2016 г., тыс. т	III кв. 2016 г., тыс. т	%
Концентрат коксующегося угля, в том числе реализация на третьих лиц	8 664	8 215	+5	2 172	2 021	+7
Угли PCI, в том числе реализация на третьих лиц	1 620	2 251	-28	303	383	-21
Антрациты, в том числе реализация на третьих лиц	1 771	2 076	-15	406	457	-11
Энергетические угли, в том числе реализация на третьих лиц	6 994	6 564	+7	1 631	1 788	-9
Железорудный концентрат	5 927	4 880	+21	1 384	1 511	-8
Железорудный концентрат	2 744	2 806	-2	666	736	-10
Кокс, в том числе реализация на третьих лиц	2 839	2 911	-3	687	703	-2
Ферросилиций	894	985	-9	183	226	-19
Сортовой прокат	79	81	-2	20	20	0
Плоский прокат	2 988	2 743	+9	730	758	-4
Метизы	494	478	+3	141	99	+43
Кованые изделия	665	692	-4	167	167	0
Штампованные изделия	38	54	-30	8	11	-30
Электрэнергия (тыс. кВт·ч)	75	67	+12	20	18	+12
Теплоэнергия (Гкал)	3 378 220	4 137 441	-18	904 107	759 347	+19
Теплоэнергия (Гкал)	5 730 268	5 666 382	+1	1 959 645	665 048	+195

## РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

### Универсальный рельсобалочный стан

Наименование продукции	2016 г., тыс. т	2015 г., тыс. т	%	IV кв. 2016 г., тыс. т	III кв. 2016 г., тыс. т	%
Производство рельсового проката, балки и фасонного профиля	517	175	+195	160	144	+11

### Эльгинский угольный комплекс

Наименование продукции	2016 г., тыс. т	2015 г., тыс. т	%	IV кв. 2016 г., тыс. т	III кв. 2016 г., тыс. т	%
Добыча угля	3 726	3 952	-6	842	872	-3

Практически весь объем железорудного концентрата (ЖРК) с Коршуновского ГОКа направлялся на ЧМК в целях замещения сторонних поставок сырья для металлургического производства.

Внутренний рынок кокса продолжает оставаться профицитным – этот фактор повлиял на незначительное уменьшение продаж (-3%) в 2016 году. Мы продолжаем искать новые возможности для сбыта и в России, и за рубежом.

Металлургический дивизион компании сохранил объемы производства чугуна на прежнем уровне. Незначительное уменьшение производства стали (-2%) произошло по причине увеличения доли производства стали для более трудоемкого сортамента товарной продукции с высокой рентабельностью.

По итогам года мы на 195% увеличили продажи высокомаржинальных видов продукции, произведенной на универсальном рельсобалочном стане (УРБС). В частности, было реализовано 304 тыс. т рельсов, из них около 270 тыс. т – для

РЖД. К настоящему моменту на стане освоено около 30 профилеразмеров, и мы продолжаем расширять ассортиментный ряд.

Объем продаж сортового проката увеличился на 9% прежде всего в результате роста отгрузки продукции УРБС с высокой добавленной стоимостью. В 2016 году металлургический дивизион также добился роста продаж арматуры и на внутреннем рынке, и в Европе.

Реализация плоского проката находилась на стабильном уровне, рост в 3% зафиксирован благодаря расширению продаж сторонней продукции европейскими подразделениями металлоторговой сети «Мечела». Также в IV квартале почти на треть удалось нарастить продажи листового нержавеющей проката.

Уменьшение в реализации метизов на 4% вызвано снижением объемов строительства и, как следствие, сокращением потребления проволоки на российском рынке. Тем не менее Белорецкий металлургический комбинат

достиг больших успехов в деле импортозамещения, нарастив поставки высокопрочных видов проволоки и канатов.

Падение спроса в Евросоюзе отразилось на динамике реализации кованых изделий (-15%). Нарастание продаж штампованной продукции (+12%) связано с оживлением отечественной вагоностроительной отрасли после вступившего в силу запрета на продление сроков службы устаревшего подвижного состава.

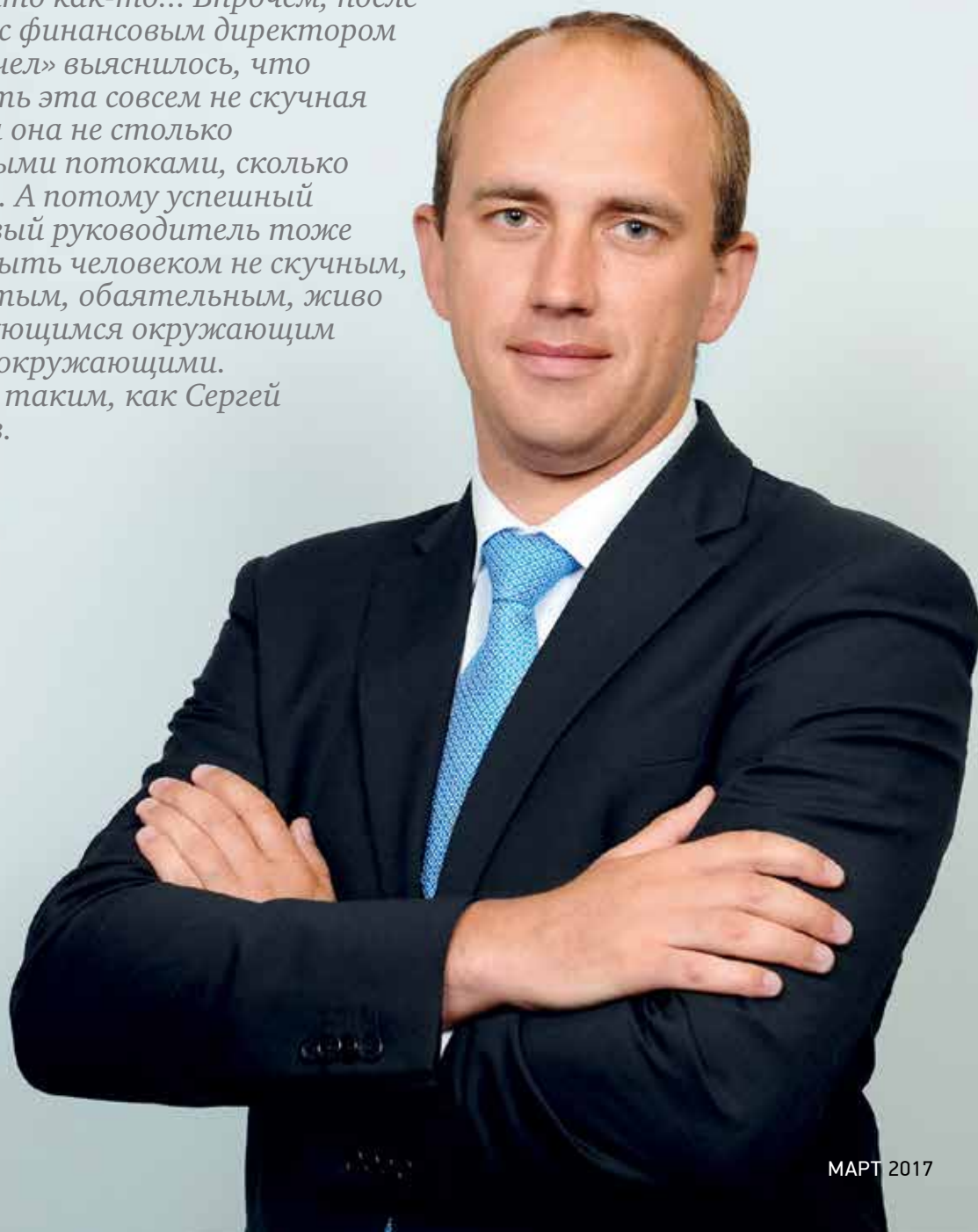
В 2016 году энергетический дивизион «Мечела» произвел электрэнергии на 18% меньше, чем годом ранее, вследствие снижения объемов производства на Южно-Кузбасской ГРЭС, где проводился ремонт основного оборудования. Выполнение запланированных ремонтных работ позволит дивизиону почти на треть увеличить выработку электрэнергии в текущем году. Производство тепловой энергии осталось на прежнем уровне и составило +1% в связи с дополнительным календарным днем в високосном 2016 году. ▀

# Сергей Резонтов: «Делать деньги из денег – это мне не интересно»

*Как свидетельствует Интернет, финансовый директор – одна из высших административных должностей, широко используемая во многих странах мира в государственных, коммерческих либо некоммерческих организациях. Основными его функциями являются управление финансовыми потоками и рисками, финансовое планирование и отчетность.*

*Скучновато как-то... Впрочем, после общения с финансовым директором ПАО «Мечел» выяснилось, что должность эта совсем не скучная и связана она не столько с денежными потоками, сколько с людьми. А потому успешный финансовый руководитель тоже должен быть человеком не скучным, а открытым, обаятельным, живо интересующимся окружающим миром и окружающими.*

*В общем, таким, как Сергей Резонтов.*





**П**еред встречей с незнакомым человеком невольно пытаешься представить, какой он. Так, отправляясь на встречу с финансовым директором, я попробовала мысленно нарисовать его портрет.

Резкий, неприветливый? Наверняка. Работа нервная, ответственная. А с бумагами да финансовыми отчетами любезничать ни к чему. Высокомерный? Еще бы! Такой молодой, а уже занимает столь высокую должность. Возможен лишний вес: работа кабинетная, график ненормированный, питание по возможности...

Таким вот не слишком приятным получился нарисованный мною образ. И, как часто бывает, реальный человек оказался его полной противоположностью. Впрочем, ошибка моя легко объяснима. Неправильный портрет финансового директора родился из моих неверных представлений о работе финансиста...

## И ОТ НАУКИ УШЕЛ, И ОТ БАНКА УШЕЛ...

В отличие от меня Сергей Резонтов с детства знал, какими бывают финансисты. Ведь это была профессия его мамы. А вообще семья у него «разнопрофессиональная». Дедушка выбрал научную стезю, связанную с разработками месторождений. Бабушка преподавала историю. Папа работал инженером. И хотя Сергей чувствовал и чувствует некоторый интерес практически ко всем семейным специальностям, но в итоге пошел по материнским стопам.

Из нескольких вузов финансовой направленности Сергей выбрал Российский экономический университет им. В.Г. Плеханова.

– Когда я поступал в вуз, ситуация в стране была довольно сложной, – объясняет Сергей Викторович. – Промышленность, образование переживали не лучшие времена. Но диплом Плехановки всегда ценился высоко. К тому же сам процесс обучения показался мне очень интересным. Во многих вузах действует тестовая система обучения и минимум речевого общения. Такое ощущение, что каждый студент живет в своем обособленном мире, без общения со сверстниками, преподавателями. А в Плехановском университете я нашел баланс между интенсивной учебной и активной общественной

## НАША СПРАВКА

### СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ РЕЗОНТОВ

Родился 24 декабря 1983 года в Москве. Здесь рос и учился.

В 2006 году окончил с отличием Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова по специальности «Менеджмент инвестиций и инноваций».

В 2004 году, учась на третьем курсе, начал работать менеджером отдела металлургии и горнодобывающей промышленности департамента корпоративных клиентов ЗАО «Коммерцбанк (Евразия)».

С 2006 по 2012 год прошел путь от специалиста до директора департамента корпоративного финансирования ПАО «Мечел».

С 2013 по 2014 год – заместитель генерального директора, финансовый директор ООО «УК «Лысьвенская металлургическая компания».

С 2014 по 2016 год – директор финансового управления ПАО «Мечел».

С июня 2016 года – финансовый директор ПАО «Мечел».

Женат. Воспитывает четверых сыновей – 11, 8, 6 и 3 лет.

жизнью. Интересное обучение, интересные преподаватели...

Учился Сергей по специальности «Менеджмент инвестиций и инноваций». А при слове «менеджер» мне невольно вспоминается монолог Михаила Задорнова на эту тему. Впрочем, если бы, прежде чем иронизировать по поводу «непонятной профессии», сатирик поговорил с Сергеем Резонтовым, возможно, его монолог о менеджерах так и не родился бы. Ведь наш финдиректор точно знает, кто такой менеджер:

– В университете был преподаватель, который вбил в наши головы очень интересное определение менеджмента. Это управление производством, трансформированное в теоретическое управление деятельностью людей. Очень сложно, но, по сути, верно. Менеджер управляет производственным процессом через людей, которые заняты в этом производстве. Это и есть задача любого менеджера – управление людьми, командой людей так, чтобы реализовать задачи, которые перед тобой ставятся.

На третьем курсе Сергей Резонтов пришел на практику в Коммерцбанк, а по завершении практики, то есть с четвертого курса, остался там работать. Кроме того, в университете действовало студенческое самоуправление (по его словам, нечто похожее на комсомольскую ячейку или партию), которое занималось организацией общественной жизни студентов. Сергей был заместителем руководителя этого объединения. Так что из вуза он вышел не только с дипломом специалиста с отличием, но и с опытом финансовой и руководящей деятельности.

После университета Сергей чуть было не ушел в науку: поступил в аспирантуру, но понял, что для написания каких-то фундаментальных работ время еще не пришло. Знаний и профессионального опыта было маловато.

– Для меня в жизни хорошим примером, к которому я стремился и стремлюсь, был дедушка. Он окончил горный университет. Был профессором, академиком. Работая в Институте комплексного освоения недр РАН, занимался разработкой открытых месторождений цветных и редкоземельных металлов. Его научные труды были связаны с карьерой «Большой медвежий ручей» в Норильске и иными месторождениями цветных металлов в России и Казахстане. Глядя на него, я понимал: чтобы продвигаться в научной сфере, надо иметь хорошую базу практических знаний. У нас же очень многие профессора имеют хорошую теоретическую базу, которая неприемлема к жизни. А если есть научная база и практические внедрения, то написать научную работу несложно. В свое время мой дед так и сделал.

Так что научные звания и степени для Сергея Резонтова – дело будущего. А вот банковская деятельность довольно быстро стала делом прошлого. После нескольких лет в банке Сергей понял, что это, как говорится, не его:

– Финансовый институт – это интересно, но он делает деньги из денег. А мне всегда хотелось почувствовать, как все происходит «на земле», когда в цепочку «деньги – деньги» добавляется еще одно звено – товар. Это намного ближе и понятнее для меня, потому что

виден результат твоей работы, и этот результат остается не просто где-то на банковских счетах и выписках, а в реальной жизни. Возможно, даже не для одного, а для нескольких поколений.

Вот почему в 2006 году Сергей пришел в компанию «Мечел». Как оказалось, она полностью соответствует его профессиональным ценностям и интересам.

– Считаю, что бизнесмен бизнесмену рознь. Для себя я делю владельцев бизнеса, активов на бизнесменов и собственников. Бизнесмен купил актив дешево, продал дорого, заработав на росте стоимости. А собственник смотрит на бизнес с фундаментальной точки зрения. Он заинтересован в развитии и приумножении его стоимости за счет инвестиций в предприятие и, несмотря на рыночную ситуацию, борется за свой бизнес. Собственник имеет стратегию развития и долгосрочные горизонты планирования. И мне больше нравятся не бизнесмены, а именно собственники.

## ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО

По словам Сергея Резонтова, когда он пришел в «Мечел», это была компания с набором основных ключевых активов: ЧМК, «Южный Кузбасс», «Якутуголь» (без Эльгинского проекта). В 2006–2007 годах начиналась реализация основных инвестиционных проектов на предприятиях. Это модернизация ЧМК, в том числе начало строительства рельсобалочного стана, инвестиции в развитие «Южного Кузбасса» и прочих предприятий Группы. Под их реализацию необходимо было финансирование. И перед Сергеем и его коллегами поставили задачу – обеспечить реализацию этих проектов.

– Это было очень интересное время, – вспоминает собеседник, – потому что на тот момент компания развивалась и основной стратегией было развитие собственных производств, собственных предприятий. Общая сумма инвестиций составляла 3–4 млрд долл. И все они были сделаны за счет привлечения финансирования. Помимо инвестиций в сами предприятия, стратегией Группы была покупка новых активов, в частности предприятия «Эльгауголь», и последующие инвестиции в развитие Эльгинского проекта. Под эти цели также привлекалось

финансирование. Под расширение деятельности компании занимались средства. Но из-за конъюнктуры рынка в 2013–2014 годах в компании наступили сложные времена. Это касалось как рынка металлов, так и угля, что привело к падению цен и спроса на продукцию и, соответственно, снижению операционных результатов компании. А отсутствие операционной прибыли привело к отсутствию источников для обслуживания кредитов. Сократился оборотный капитал, и в целом существенно ухудшилась ситуация. Но при этом менеджмент компании продолжал бороться. И вторая половина 2014 года уже была для компании более успешной, чем 2012, 2013 и начало 2014 года. Это позволило стабилизировать ситуацию на предприятиях и заработать хорошую прибыль для стабилизации их деятельности. Но при этом были достаточно сложные взаимоотношения с банками по текущей деятельности и по обслуживанию долгов. Источников и операционной прибыли не хватало. Возникли предпосылки возможного банкротства компании. Но благодаря мобилизации всех ресурсов, улучшению рыночной конъюнктуры и управленческих решений результаты компании в 2015–2016 годах улучшились. Безусловно, в этом есть и заслуга рынка, который начал восстанавливаться как по ценам, так и по объемам

## КОГДА ПРОИСХОДИТ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ, НУЖНО САМОМУ УГЛУБИТЬСЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС И ИЗУЧИТЬ ЕГО

реализации. Поэтому основной задачей было уже в рамках стабильных операционных результатов Группы добиваться повышения эффективности как по операционной деятельности, так и по снижению долговой нагрузки, процентных расходов и возобновлению финансирования предприятий по ремонтам и в части инвестиционных программ.

Но основная стратегия по возобновлению финансирования производственной деятельности будет реализовываться в 2017–2018 годах, потому что в рамках стабильной ситуации уже надо переходить к развитию.



## – Вы рассказали о финансовой деятельности компании в целом. А в чем заключалась непосредственно ваша роль?

– Основная роль – это поддержание прочных связей с внешним миром, с нашими контрагентами. Это в первую очередь банки, которые поддерживали компанию как в хорошие, так и в сложные времена. Решение многих задач, предполагающих взаимодействие с партнерами, упирается в человеческий фактор. Необходимо выстраивать отношения и рассказывать о текущей деятельности так, чтобы люди понимали и верили в возможность успешного решения вопросов. Надо было сформировать команду таких людей, которые смогут этим заниматься. Нашей задачей было ведение переговоров и реализация того, о чем мы договаривались в рамках реструктуризации. Считаю, что эта задача была успешно реализована и показала возможность менеджмента компании справляться с тяжелыми ситуациями.

## ПЕРЕГОВОРЫ 24/7

Переговоры – важнейшая часть работы финансового директора, и, как утверждает Сергей Викторович,





Цех легированной проволоки БМК. 2015 год

в них всегда очень много нюансов и деталей:

– В любых переговорах самое сложное и интересное – убедить твоего оппонента или партнера. При этом ты понимаешь, что позиции сторон диаметрально противоположны. Цель банка – вернуть деньги здесь и сейчас, компании – растянуть этот процесс на длительный период времени, иметь отсрочку погашения, уменьшенную процентную ставку. Но, с одной стороны, банк понимает, что компания сегодня долг вернуть не может, с другой – компания понимает, что банк беспроцентно, бессрочно и безвозвратно денег не дает. В этом поле и находится компромисс. Для меня успешные переговоры – это переговоры, в которых, может быть, не достигнут результат, но найдены точки соприкосновения, в рамках которых люди понимают, что им важно двигаться вместе, в партнерстве. И когда находятся точки соприкосновения и партнерские отношения выстраиваются, в конечном итоге будет результат. В принципе, мы этого и достигли. То есть в 2014 году банки считали, что компания не сможет погасить свои долги, не сможет

обслуживать свои кредиты. Наша задача была показать и доказать, что компании Группы зависимы от рыночной конъюнктуры и стечение обстоятельств не позволяет этого сделать в настоящий момент. А если построить модели и прогнозы, в рамках которых компания сможет обслуживать свой долг, и доказать, что эти прогнозы действительно совпадают с ожиданиями банка по рынку, по развитию сектора экономики и эти ожидания сопоставимы с такими же прогнозами похожих компаний нашей отрасли, тогда банки начинают в это верить. Они понимают, что тот план, который представлен на рассмотрение, действительно реализуем.

**– Можете привести конкретный пример, когда в результате переговоров с вашим участием был достигнут некий положительный для компании результат? Или так не бывает?**

– Дело в том, что достижение результата – это очень длинный процесс, а любые переговоры всего лишь основа этого процесса. Хотя принципиальные договоренности, безусловно, могут достигаться на переговорах.

**– Блефовать не приходилось?**

– Знаете, с точки зрения тактики и методов ведения переговоров всегда надо быть честными со своими партнерами, потому что любая ложь рано или поздно проявится. Поэтому мы всегда честно рассказываем о сложившейся ситуации.

**– Как вы готовитесь к переговорам?**

– Самые лучшие переговоры – те, которые ты заранее продумал, проговорил, промоделировал в голове и к которым подготовился. В первую очередь необходимо четко понимать свою позицию и пытаться понять позицию оппонента. А процессу ведения переговоров постоянно приходится учиться. Стараюсь примерно раз в месяц или в два посещать соответствующие курсы, занятия.

Когда ты ведешь переговоры, важно доносить свою мысль другим людям и делать акценты на том, что для тебя важно. Это можно сделать в том числе и за счет хорошей дикции, произношения, звонкого голоса, объемного звука. Но большинство людей разговаривают «в себе». У них нет полноты и широты голоса. Чтобы этому научиться, недавно я проходил курс техники речи и даже пения и убедился, что это действительно помогает в переговорах.

## ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ДЗЮДО?

**– Интересно, насколько ведение бизнеса, стиль переговоров в нашей стране отличны от западных?**

– Принципы работы, ведения переговоров, управления в России и на Западе абсолютно разные. Люди по-разному подходят даже к самой процедуре ведения переговоров. К примеру, временные рамки. В России, если предстоит какое-то совещание или переговоры, люди заранее планируют его, заранее договариваются, правда, могут опоздать на 10–15 минут. Это считается нормой. Заранее чаще не приезжают. И переговоры длятся час. В Австрии переговоры длятся два часа. Австрийцы настолько неспешно и детально прорабатывают отдельные вопросы, что именно столько времени им необходимо. В Японии совершенно другая культура ведения переговоров. Люди приезжают за 10 минут до встречи. Переговоры начинаются ровно в то время, которое было назначено. Во всем соблюдается этикет.

И переговоры тоже длятся час. А вот в Бразилии, если ты приехал вовремя, тебе, возможно, еще придется полчаса подождать партнера. Переговоры могут проходить достаточно сумбурно и могут длиться от 15 до 30 минут. Поэтому культурные различия приходится учитывать.

А с точки зрения ведения бизнеса у меня такое ощущение, что, когда бизнес ведется в Европе или в больших структурах, очень размыта ответственность и никто на себя ответственности не берет. У каждого свой достаточно узкий фронт работы. И человек не пытается сделать шаг ни вправо, ни влево. А в нашей компании и в других российских структурах сотрудники охватывают достаточно большой спектр вопросов, проявляют инициативу, пытаются найти глобальное решение задачи. При этом главное – из большого объема задач выделить несколько ключевых и на них сфокусироваться.

На днях видел интересный ролик на эту тему. Профессор, рассказывая о методике решения задач, показал наглядный пример. Взял обычную трехлитровую банку и бросил туда пять шариков. Потом сверху высыпал песок. И вся эта смесь прекрасно уместилась в банке. А если сделать наоборот, песок ложится сплошной массой и для всех шариков уже не хватает места. Шарик – это ключевые задачи. Песок – мелкие дела. Если сначала заниматься мелкими делами, то для главных задач в рабочем графике места не останется, а если сосредоточиться на главном, то и для более мелких задач найдутся решения.

**– В России проводится много тренингов, семинаров, основанных на западном опыте ведения бизнеса. Стоит ли его изучать, если в нашей стране он неприменим?**

– Безусловно, стоит. У России последние 20 лет большие связи с Западом, и есть взаимозависимость. Это раньше интеграция бизнеса была достаточно слабой, а сейчас она становится очень оперативной. К сожалению, в тех же европейских странах появилось очень много бюрократии и очень мало доверия к слову. Раньше все договаривались и соблюдали достигнутые договоренности. Это было делом чести. Сейчас все становится очень формализованным. И мне кажется, это не идет на пользу бизнесу.

**– Так зачем же тогда у них учиться?**

– Учиться стоит. Там есть интересный процесс выстраивания модели управления людьми. У нас зачастую люди занимаются всем и ничем. Узкие специалисты, которые имеются на Западе, очень ценны. И фокус людей на решении определенных задач нам нужен.

**– Какой стиль переговоров импонирует вам?**

– В школьные годы все выбирали разные виды спорта в зависимости от своего характера и интересов. Мне всегда очень нравилось дзюдо. «Дзюдо» с японского переводится как «мягкость, мягкий путь». Это действительно мягкий спорт, где нет ударов, агрессии. По легенде, один

## ЧЕМ УБЕДИТЕЛЬНЕЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОСНОВЫВАЮТ ФИНАНСОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ, ТЕМ ИХ ЛУЧШЕ СЛЫШАТ

из древних мастеров дзюдо сказал: «Мягкость одолевает силу и зло». На мой взгляд, это должно быть основой переговорного стиля, к которому надо стремиться. Мягкий подход помогает решить любые задачи – от спортивных до финансовых.

**– Насколько вы сами в переговорах руководствуетесь этим подходом?**

– Я к этому стремлюсь. Считаю, что по натуре я жесткий, бескомпромиссный переговорщик. С одной стороны, это хорошо, но с другой – не всегда правильно.

**– А с точки зрения этикета что для вас в переговорах обязательно?**

– Стараюсь никогда не опаздывать. И в школе, и в студенческие времена я никогда не опаздывал ни на уроки, ни на занятия. И на переговоры стараюсь не опаздывать. Считаю, что это корректно по отношению ко всем участникам.

**– Какая длительность переговоров для вас была бы оптимальной?**

– Я бы за 15 минут решал все вопросы. (Смеется.) Но, к сожалению, так не получается, потому что есть такое негласное правило, что надо поговорить.

**– Какой оппонент в переговорах для вас идеален?**

– Это человек, который понимает не только свою точку зрения, но и другую сторону. Ведь работа в банке и в компании – это две стороны одной монеты. Банк выдает деньги – компания привлекает деньги. Если банкир не понимает, как работает компания, то он защищает только свои интересы. А я, поработав в банке, понимаю, как работает банк, и позицию оппонента.

Комфортных или некомфортных переговорщиков не бывает – бывают такие, которые умеют слушать и слышать, и те, кто этого не умеет или не хочет. Конечно, с первыми намного легче договариваться. Переговоры с ними просты и приносят обоюдную пользу.

**– А каких больше в вашей переговорной практике?**

– К сожалению, в банковскую сферу приходит довольно много людей, которые никогда не работали в реальном секторе. Поэтому они не понимают, как он функционирует. И это усложняет для них понимание ситуации. Они верят в идеальную картину, что все компании должны работать одинаково, и не допускают гибкости. Поэтому мы довольно часто привозили банкиров, финансистов на наши предприятия, чтобы они посмотрели, как работает производство. Их это действительно очень впечатляло: масштабы, сам производственный процесс. После этого переговоры шли легче.

Сам Сергей Викторович тоже не упускает возможности побывать на производстве:

– Когда происходит финансирование проектов, нужно самому углубиться в производственный процесс и изучить его не только в презентациях, но и на самом предприятии. Только после этого можно пытаться что-то объяснять другим. Если ты начитался книжек, толком не разобрался, что к чему, и пытаешься объяснить, как это работает, то и люди тебя не поймут. А когда увидел производственный процесс своими глазами, и тебе проще объяснять его партнерам, и им интересно.

## КАЖДОМУ – ПО ПОТРЕБНОСТЯМ

**– Ну, с переговорной работой все более или менее ясно. А какие у финансистов внутренние задачи в компании?**



– Все финансовые функции централизованы на уровне ПАО «Мечел», и в них входит работа с банками, управление финансовыми потоками внутри Группы и анализ финансовых результатов предприятий, связи с инвесторами и реализация сделок по покупке и продаже активов, – объясняет Сергей Викторович. – Функция финансового директора в компании – обеспечить как управление финансами внутри компании, так и взаимодействие по всем финансовым вопросам с внешними контрагентами, которыми являются как поставщики, так и покупатели, банки, налоговые органы, инвесторы и другие.

**– А как принимаются решения о выделении денег предприятиям, тем более в условиях непростой экономической ситуации?**

– Мы взвешиваем все за и против. В первую очередь выделяются средства на зарплату и налоги. Оценивая потребности в финансировании предприятий, решаем, в оплату каких материалов, работ, услуг вложить деньги в первую очередь, для того чтобы они вернулись быстрее и с максимальной прибылью.

При этом, чем убедительнее и настойчивее руководители и специалисты на предприятиях обосновывают финансовые потребности, тем их больше слушают и лучше слышат.

А если специалист или руководитель неуверенно излагает свои идеи или начинает сыпаться на конкретных вопросах, то возникают сомнения, насколько грамотно и детально проработаны предлагаемые проекты и насколько действительно необходимы те или иные затраты. И когда возникают предложения или проблемы на местах, финансовые директора должны не просто позвонить и сообщить об этом. Если вопрос не решается, то необходимо постоянно звонить и добиваться (конечно, при условии, что вопрос действительно важен). Нерешаемых проблем нет – есть просто нерешенные задачи. Но для решения важно их не откладывать и не копить, а решать равномерно и постепенно. Если есть определенный план решения задачи, то она будет решена.

**– А вам всегда удается найти решение задачи?**

– Я считаю, что да. Рано или поздно решение находится.

**«ПОЛОСАТАЯ»  
КОНЪЮНКТУРА**

**– Как различается ваша работа в благоприятных экономических условиях и в условиях кризиса?**

– Хорошие и плохие времена – это процесс циклический. Плохие времена всегда меняются на хорошие. Если

посмотреть на историю нашей компании, были времена, когда большие средства инвестировались в развитие предприятий. Были и сложные времена, когда происходило падение на рынке и экономика ухудшалась. Это было и в 2008 году, и в 2014-м. И главное в период сложностей – не останавливаться, а искать пути решения, поддерживая текущее производство, взаимоотношения с партнерами.

Например, 2014 год. У компании была достаточно большая долговая нагрузка. Она появилась из-за инвестиций, сделанных в реализацию крупных проектов. 3 млрд долл., потраченные на Эльгинский проект, почти 1 млрд – на модернизацию ЧМК, инвестиции в прочие предприятия сформировали достаточно большую долговую нагрузку. С учетом низкой операционной рентабельности компания на тот момент не могла обслуживать долг. И некоторые банки начали обвинять менеджмент в непродуманных шагах в отношении развития Группы. Задача менеджмента была не допустить банкротства компании, убедить, что это неправильное решение, которое не станет инструментом финансового оздоровления компании. Другое дело – реструктуризация задолженности, которая действительно поможет компании справиться с проблемами, что и было доказано. По сути, у банков и менеджмента в тот момент была одна и та же задача – спасти компанию. Потому что все понимали: пройдя через неблагоприятный период времени и преодолев сложности, «Мечел» начнет развиваться. И это случилось. Произошла девальвация рубля, рынок восстановился. И уже во второй половине 2014 года, когда были введены санкции, «Мечел» перестал быть проблемной компанией №1. Мы встречались с заместителем председателя правления крупного банка. И он сказал, что в 2014 году «Мечел» действительно был большой проблемой для финансового сектора России с учетом долговой нагрузки и объема финансирования, который предоставили банки. Но в начале 2015 года он не входил даже в десятку.

Можно посмотреть динамику финансовых результатов компании. В 2014 году операционная прибыль составила порядка 15 млрд руб., в 2015-м – 35 млрд. А по результатам



Несколько лет назад у Сергея Резонтова поменялась система ценностей. Он понял, что самое ценное для человека – здоровье

2016 года ожидается, что финансовый результат будет еще выше. Если в 2012 году долговая нагрузка Группы была порядка 9 млрд долл., то сейчас она порядка 6,5 млрд. За счет снижения долговой нагрузки сейчас компания обслуживает все свои финансовые обязательства в соответствии с достигнутыми условиями реструктуризации. Есть ряд кредитов, которые не реструктурированы, но мы надеемся и даже уверены, что они будут реструктурированы в ближайшее время.

**– В каких условиях вам интереснее работать: в кризисных или благоприятных?**

– Режим и график работы в сложные времена, может быть, более нервный, но такой же интенсивный и насыщенный, как в более спокойные времена. Просто круг задач разный. Если в сложные времена главная задача – найти взаимопонимание и реструктурировать задолженности, то в «пышные» и «тучные» периоды главное – найти эффективность, оптимизировать, привлечь ресурсы под реализацию других инвестиционных задач компании.

**– А стрессы случаются?**

– Конечно, бывают, но я этого не показываю. Стресс возникает тогда, когда необходимо принять какое-то ответственное решение в короткий период времени. Приходится говорить себе, что лучше принять решение, чем не принять его вообще. Лучше жалеть о сделанном, чем о несделанном.

**ЕЩЕ В ШКОЛЕ Я ПОЛЮБИЛ КНИГУ «ДВА КАПИТАНА». ОНА ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ХОРОШЕЙ ФРАЗОЙ: «БОРЬТЕСЯ И ИСКАТЬ, НАЙТИ И НЕ СДАВАТЬСЯ»**

**РАБОТА, СЕМЬЯ, ОТДЫХ...**

Будний день финансового директора начинается рано. Подъем в 5.30–6 часов утра. Каша на завтрак. Трижды в неделю пара часов занятий в спортзале или в бассейне, зимой – лыжи. В 7.00 у Сергея Резонтова уже начинается рабочий день. Начинается еще до приезда в офис. Дело в том, что путь до работы он использует для телефонного обще-

ния с предприятиями, обсуждает с финансовыми директорами текущие вопросы.

Дальше всю первую половину дня занимает взаимодействие с внешними контрагентами. Это встречи с банками, инвесторами, партнерами Группы. Во второй половине – больше работа с предприятиями, внутри коллектива по решению текущих вопросов. С 19 до 21–22 часов – завершение всех текущих вопросов, оценка того, что было реализовано в течение дня, и построение планов на следующий день.

И еще хотя бы полчаса надо выкроить на чтение книг по бизнесу.

– Читаю очень много финансовой, бизнес-литературы, потому что те же принципы работы компании, принципы работы с коллективом очень сильно эволюционируют. Те принципы, которые были лет 5–10 назад, сегодня могут быть неприменимы. А можно вернуться к принципам, которые были лет 10–20 назад. Они часто возвращаются. И, зная этот опыт, проще решать те нестандартные задачи, которые возникают сейчас, – объясняет Сергей Резонтов.







Одной из самых запоминающихся поездок за последние пять лет стала поездка на Камчатку

Важным пунктом повестки дня является обед. Непременно в обществе коллег, чтобы попутно в не-принужденной обстановке обсудить насущные вопросы.

– Выстраивание личных взаимоотношений очень важно, – уверен руководитель. – Важно найти подход к каждому человеку, чтобы он понимал, что и зачем делает. У нас очень дружный коллектив и очень надежные люди, с которыми мы работаем уже не один год. А надежность – одно из самых важных качеств.

**– Какие еще качества вы цените в сотрудниках? Допустим, если бы вы проводили собеседование для приема на работу, на что стали бы обращать внимание?**

– Мне нравятся открытые люди, которые формируют такой коллектив, в котором общение происходит легко.

Люблю, когда у людей горят глаза, когда они приходят устраиваться именно в нашу компанию, потому что им нравится, как неординарно и интересно она развивается. Зачастую люди думают, что здесь работают, как в обычной компании, – с 9.00 до 18.00. А потом, втягиваясь в процесс, начинают приходить на работу раньше и уходить позже, потому что им просто нравится то, чем они занимаются.

Приходя домой, Сергей Викторович из финансового директора превращается в многодетного папу. У него четверо детей: мальчик и мальчик и... снова мальчик и мальчик. И вся эта мальчишеская компания спешит повиснуть у него на шее и тащит в комнату, чтобы похвастаться своими достижениями за день.

По большому счету, как многие руководители, он остается включенным в рабочий процесс 24 часа семь дней в неделю. Но всегда есть определенное время, хотя бы пара часов в день, посвященных семье. И дети знают, что в этот момент папа в полном их распоряжении.

В выходные часты семейные выезды на природу или занятия спортом. Зимой – горные и беговые лыжи, коньки. Летом – велосипед, дача.

– Со школьных времен очень люблю путешествовать, – рассказывает наш герой. – В школе, в студенческие годы объездил много мест в России. Увлекался походами. Был на Урале, в Карелии и так далее. Сейчас путешествую как по России, так и по Европе. Одной из самых запоминающихся поездок стала поездка на Камчатку. Это регион, который очень хорошо развивается в туристическом отношении. Японцы приезжают туда фотографировать цветочки, американцы и канадцы – на ловлю рыбы. И люди, которые там живут, сумели так наладить сервис, что иностранцы туда приезжают с удовольствием.

Мы с друзьями большой компанией были там неделю. Посмотрели водопады, семь часов взбирались на действующий вулкан, сплавлялись по рекам, смотрели долину гейзеров. Это одно из самых интересных путешествий за последние пять лет!

С семьей стараемся каждый год куда-нибудь выбираться. В прошлом году были в Белоруссии, в Минске. В Сочи смотрели на олимпийские объекты. В Европе очень нравятся Франция, Италия, Германия, Австрия. Не люблю сидеть на одном месте, люблю активный отдых.

По мнению Сергея Резонтова, в жизни, как и в работе, важна системность. Работа, семья, увлечения – все должно быть сбалансировано.

– Сейчас в моей жизни выстроена определенная система, которая позволяет сохранять баланс между работой, семьей и личным развитием. Такое равновесие позволяет максимально самореализовываться в каждой сфере и в конечном счете ощущать всю полноту жизни. ▀

## ШТРИХИ К ПОРТРЕТУ

– Если бы вам предложили жить в любой стране, какую вы бы выбрали?

– Россию. Больше нравится здесь.

– Если бы вы не стали финансистом, то кем?

– О других специальностях не думал. Только про финансовую сферу. Хотя сейчас я понимаю, что технические специальности тоже хороши. Они дают совершенно другой анализ и алгоритм действий, движения мысли. Очень хорошие финансисты получаются из обладателей двух специальностей: физмат (это развивает аналитические способности) и переводчиков (у них, может быть, не такие фундаментальные знания предмета, но за счет хорошего знания языка и умения общаться они очень профессионально ведут переговоры).

– Какие качества в себе цените и стараетесь развивать?

– Еще в школе я полюбил книгу Леонида Каверина «Два капитана». Она заканчивается хорошей фразой: «Бороться и искать, найти и не сдаваться». Это и есть те качества, которые я в себе развиваю. И еще одно. У нас в вузе было принято такое пожелание: идти по жизни уверенным плехановским шагом. Так и идем. Уверенно идти по жизни – это тоже очень важно.

– Можете назвать свои жизненные приоритеты?

– Несколько лет назад у меня поменялась система ценностей. Я понял, что самое ценное для человека – здоровье. Поэтому здоровьем надо дорожить. Поэтому я занимаюсь спортом, стараюсь есть здоровую пищу и избегаю вредных привычек.

– Какие у вас интересы помимо спорта?

– Политикой не интересуюсь. Адаптируюсь к существующим реалиям. Телевизор не смотрю. Кино – редко. А вот в театр ходить люблю. Раз пять-шесть в год.

– Как вы встречаете праздники?

– В большой шумной компании – в кругу друзей, семьи. В этот Новый год нас было человек 15 родственников – четыре поколения! Это семейная традиция, которую стараемся поддерживать.

– С родственниками обсуждаете свою работу?

– Нет. Работу в дом стараюсь не приносить.

– Чему вам хотелось бы научиться?

– В жизни очень много интересного. Особенно в том, что связано со спортом. Очень хочу научиться управлять яхтой, может быть, самолетом.

– Ваше представление о счастье.

– Считаю, что я счастлив.



Административное здание ООО «Мечел-Ремсервис»

# Большие возможности небольшого предприятия

*ООО «Мечел-Ремсервис» – ремонтное подразделение холдинговой компании «Якутуголь» – отметило 30-летний юбилей!*

**С**вое новое имя – «Мечел-Ремсервис» – сегодняшний юбиляр получил в 2010 году, но для многих его работников и горожан по-прежнему более привычно название, данное ему при рождении: «Ремонтно-механический завод» (РМЗ).

Появление в Якутии крупнейшего ремонтно-механического завода было не случайным – решение о его строительстве принадлежало самому министру угольной промышленности Михаилу Ивановичу Щадову. В 80-х в связи с началом освоения Нерюн-гринского угольного месторождения в «Якутуголь» поступала мощнейшая современная техника, которую было необходимо содержать в работоспособном состоянии. Эксплуатация техники происходила в экстремальных условиях Севера с максимально низкими температурами, и все понимали, что для ее обслуживания необходимо создание мощной ремонтной базы, которая позволяла бы осуществлять ремонт горной техники в закрытом помещении.

Проект строительства завода и техническая документация на нестандартизированное оборудование разрабатывались институтами «Союзшахтопроект» и «Сибгипрошахт».

РМЗ рассчитывался на шесть угольных объединений мощностью, равной «Якутуглю», с учетом удовлетворения потребностей ремонта горнотранспортного оборудования всей Восточной Сибири и Дальнего Востока. Он стал единственным в федеральном округе предприятием машиностроительного и металлургического профиля. Благодаря своим мощностям и возможностям РМЗ по праву считали малой копией машиностроительного завода. За свою историю завод накопил огромный опыт сотрудничества с предприятиями Республики Саха (Якутия), Амурской и Кемеровской областей, Красноярского и Хабаровского краев. Также, освоив производство изделий зарубежных фирм, завод являлся партнером предприятий Германии, Франции, Швеции, Италии, Южной Кореи.

Строительство началось в 1983-м, за четыре года до его официального рождения, но уже тогда параллельно с возведением корпусов был начат капитальный и средний ремонт первых экскаваторов. Родоначальни-

ком завода стал созданный тогда же участок монтажно-наладочных работ, который в 1986 году был преобразован в управление «Разрезмонтаж». Его специалисты стали первыми сотрудниками нового предприятия.

Официальная история РМЗ берет свое начало с создания предпусковой дирекции и сдачи первого пускового комплекса 2 февраля 1987 года. Будущему заводу передали на баланс цех по ремонту большегрузных автосамосвалов, временно расположенный на площадях автобазы технологического автотранспорта. Сразу же началась масштабная работа. В первую очередь составлялись заявки на материалы и комплектующие, шла разработка норм на их расход. Одновременно курировалось строительство цехов и набирались рабочие кадры. Для работы на ремонтно-механическом заводе отбирали лучших. Специалистов приглашали со всего СССР. Работников литейного производства – с Украины, инженерно-конструкторский состав – из Белоруссии, расточников

**ВЫПОЛНЕНИЕ ЛЮБОГО ЗАКАЗА – ЗАДАЧА, НАД КОТОРОЙ ТРУДИТСЯ НЕ ОДИН ЧЕЛОВЕК, ВСЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ЗАВОДА РАБОТАЮТ НА ЕДИНУЮ ЦЕЛЬ**





Механический участок

и токарей – из Сибири и центральных регионов России.

За годы работы предприятием накоплен богатый производственный опыт, создан сплоченный коллектив профессионалов. Сегодня, как и прежде, основными направлениями деятельности завода являются капитальные и текущие ремонты оборудования, изготовление, восстановление деталей и узлов горной и обогащательной техники. Завод ориентирован не только на потребности холдинговой компании «Якутуголь», в числе сторонних заказчиков значатся крупные промышленные предприятия

Нерюнгринского района, Якутии и Дальнего Востока.

Выполнение любого заказа – задача, над которой трудится не один человек, все подразделения завода работают на единую цель. Переходя из одной службы в другую, техническое задание или проект, прописанный на бумаге, постепенно приобретает физические очертания и становится на выходе готовой продукцией. Центральным подразделением предприятия, «сердцем» завода является механосборочный цех. Он состоит из пяти основных участков, названия которых говорят



Монтаж экскаватора ЭКГ-18

## ЛЕТОПИСЬ

### 1983

Начато строительство завода.

### 1987

Сдан блок №1. Включает: кузнечно-термический, механический, сборочный, заготовительно-сварочный, электроремонтный цеха и цех по ремонту большегрузных самосвалов.

### 1988

Сдан блок №3. Включает: инструментальный, ремонтно-механический, модельный, гальванический, транспортный участки.

### 1989

Изготовлен экскаватор ЭКГ-15 ХЛ (объем ковша 15 м³). Запущена кислородно-ацетиленовая станция.

### 1990

Введен литейный цех.

### 1996

Произведен монтаж экскаваторов «Марион-301» (объем ковша 40 м³).

### 2002

Впервые в России произведен монтаж дизель-гидравлического экскаватора Komatsu PC-5500 (объем ковша 23 м³).

### 2005

Впервые в России смонтирован электрогидравлический экскаватор Komatsu PC-8000 (объем ковша 36 м³).

### 2007

Освоено изготовление кузовов к большегрузным автосамосвалам грузоподъемностью 110–220 т.

### 2009

Введен в эксплуатацию уникальный фрезерно-расточной станок HSW-3-200 WC фирмы «Шкода» для обработки крупногабаритных деталей и узлов.

### 2011

Создан участок производства мостовых металлоконструкций.

### 2017

Выполнен монтаж экскаватора ЭКГ-18.





Участок по производству мостовых конструкций

сами за себя: сборочный, заготовительно-сварочный, кузнечно-термический, механический и электроремонтный.

Все поступающие в ремонт узлы и агрегаты разбирают, моют, проводят дефектоскопию и дефектовку для определения годности деталей. Только после этих процедур рабочие предприятия приступают к ремонту, восстановлению и изготовлению необходимых комплектующих, а затем и к самой сборке механизмов. Здесь осуществляют ремонт бортовых редукторов, балок передней оси большегрузных автомобилей БелАЗ, насосов «Ниссо-Варман», дробилок, редукторов фильтр-прессов, валов багер-элеватора, редукторов экскаваторов и буровых установок. «Возвращают к жизни» навесное оборудование горной и тракторно-бульдозерной техники: гигантские ковши, стрелы, седловые подшипники, балки рукояти, изготавливают кузова автосамосвалов, отвалы бульдозеров,

грейферные ковши и многое другое. Производят капитальный и текущий ремонт электродвигателей постоянного и переменного тока.

Заводчане каждый день находятся в полной «боевой» готовности к «реанимированию» различных деталей, узлов и агрегатов. Работа на любом этапе ее выполнения не терпит промедления, поэтому основными принципами для коллектива предприятия являются такие понятия, как «качество» и «оперативность».

Не все подразделения ООО «Мечел-Ремсервис» находятся на его территории. Для того чтобы обеспечить бесперебойную работу компании, ремонтные участки созданы во всех крупных подразделениях «Якутгля».

В составе автобазы технологического автотранспорта действует специализированный цех по ремонту автомобилей и тракторно-бульдозерной техники. Работники цеха своими силами производят монтаж новых большегрузных автосамосвалов. На

месте осуществляют ремонт гидропневмооборудования, двигателей внутреннего сгорания, электрооборудования, ведут текущие, капитальные и аварийные ремонты в части сварочных и слесарных работ по металлоконструкциям техники.

Среди задач специализированного участка по ремонту технологического оборудования, расположенного на площадях обогащательной фабрики «Нерюнгринская», – плановые и аварийные ремонты, включающие в себя сварочные, слесарные и монтажные работы. Работники участка производят установку новых грохо-



### Андрей Зенков,

слесарь по обслуживанию и ремонту оборудования сборочно-заготовительного участка механосборочного цеха:

– С ремонтно-механическим заводом мы вместе с его основания, с создания предпусковой дирекции в 1987 году. Хотя сначала я и не думал, что на заводе окажусь. Вся моя семья связана с энергетикой, несколько поколений работали на ТЭЦ в Иркутске. И я там начинал. В Нерюнгри с женой и полугодовальным сыном приехал в 1985-м, устроился на ГРЭС, участвовал в запуске II и III турбины. А когда Ремонтно-механический завод начали вводить в эксплуатацию, решил попробовать себя там: уж очень перспективы были заманчивы. На работу отбирал сам Николай Абрамович Чаусский, первый директор завода. Опыт



На торжественном собрании, посвященном 30-летию ООО «Мечел-Ремсервис», лучшим сотрудникам вручили почетные грамоты и благодарственные письма различного уровня



### Любовь Гаранина,

старший диспетчер производственного отдела ООО «Мечел-Ремсервис»:

тов, центрифуг, питателей, насосов; осуществляют капитальный ремонт багер-элеваторов, сушильных установок, дробилок, а также монтаж и восстановление трубопроводов.

Специализированный цех по ремонту горного оборудования действует на территории разреза «Нерюнгринский». Силами работников производится монтаж новых механических и гидравлических экскаваторов и буровых установок, капитальные, средние, текущие ремонты экскаваторного и бурового оборудования разреза «Нерюнгринский». Работники аварийной бригады цеха круглосу-

точно устраняют аварийные отказы на горнодобывающей технике.

Сегодня у заводчан огромный заказ по сборке двух новых экскаваторов ЭКГ-18, монтаж которых происходит непосредственно на ремонтной площадке угольного разреза «Нерюнгринский». Компания заинтересована в скорейшем вводе в эксплуатацию данных машин, поэтому сборка экскаваторов осуществляется в сжатые сроки и в круглосуточном режиме. Работники завода уверены, что машины будут собраны в срок и выйдут в забой в соответствии с графиком.

На всех участках, во всех цехах и службах предприятия работают квалифицированные специалисты – профессионалы своего дела, многие из которых отдали угледобывающей отрасли большую часть своей жизни. За 30 лет сменилось не одно поколение заводчан. Но есть среди нынешнего коллектива и те, кто помнит, как зарождался завод, как проходили самые первые дни его становления. Они были вместе с заводом все 30 лет, поровну деля с ним и радость высоких достижений, и тяжесть трудовых будней. Сегодня им слово. ▀

у меня был, квалификация тоже, потому устроился без труда. Молодые были, все было интересно, дело спорилось, на работу бегом бежали. Через мои руки почти вся техника предприятия прошла. Лично знаю полколлектива «Якутугля», так как к нам приезжают из всех филиалов. В нашем маленьком цехе ремонтируется оборудование из всех подразделений: автобазы, обогатительной фабрики, угольного разреза. Нигде нет, чтобы на такой маленький коллектив приходилось такое большое количество ремонта оборудования. В случае поломки экстренно вызывают нас. Оборудование на аварийный ремонт мы привозим в наш цех, где приводим его в надлежащее состояние.

Долгое время я был бригадиром, наставником. Сколько молодежи прошло через наш цех: и студенты-практиканты, и молодые специалисты, только пришедшие на завод. Некоторых сейчас и не вспомню, но многие остались у нас и трудятся рядом по сей день. Всех своих коллег, кто работает сегодня на заводе и с кем работали вместе рука об руку в разные годы, я поздравляю с юбилеем нашего предприятия. Желаю всегда быть востребованными, достойных зарплат и поменьше стрессов!



**Сергей Винковатов,**

слесарь по ремонту оборудования сборочно-заготовительного участка механосборочного цеха:

– В нашей семье никто никогда не был связан ни с ремонтами, ни с угледобычей. Отец был офицером, да и я планировал пойти по другой линии. Но освоил профессию машиниста экскаватора. В 1983-м из Якутска приехал в Нерюнгри на практику, да так и остался работать на разрезе «Нерюнгринский». Домой возвращаться не стал: самостоятельности хотелось, да и потом здесь все тогда зарождалось, строился город, угольный разрез набирал свою мощь,

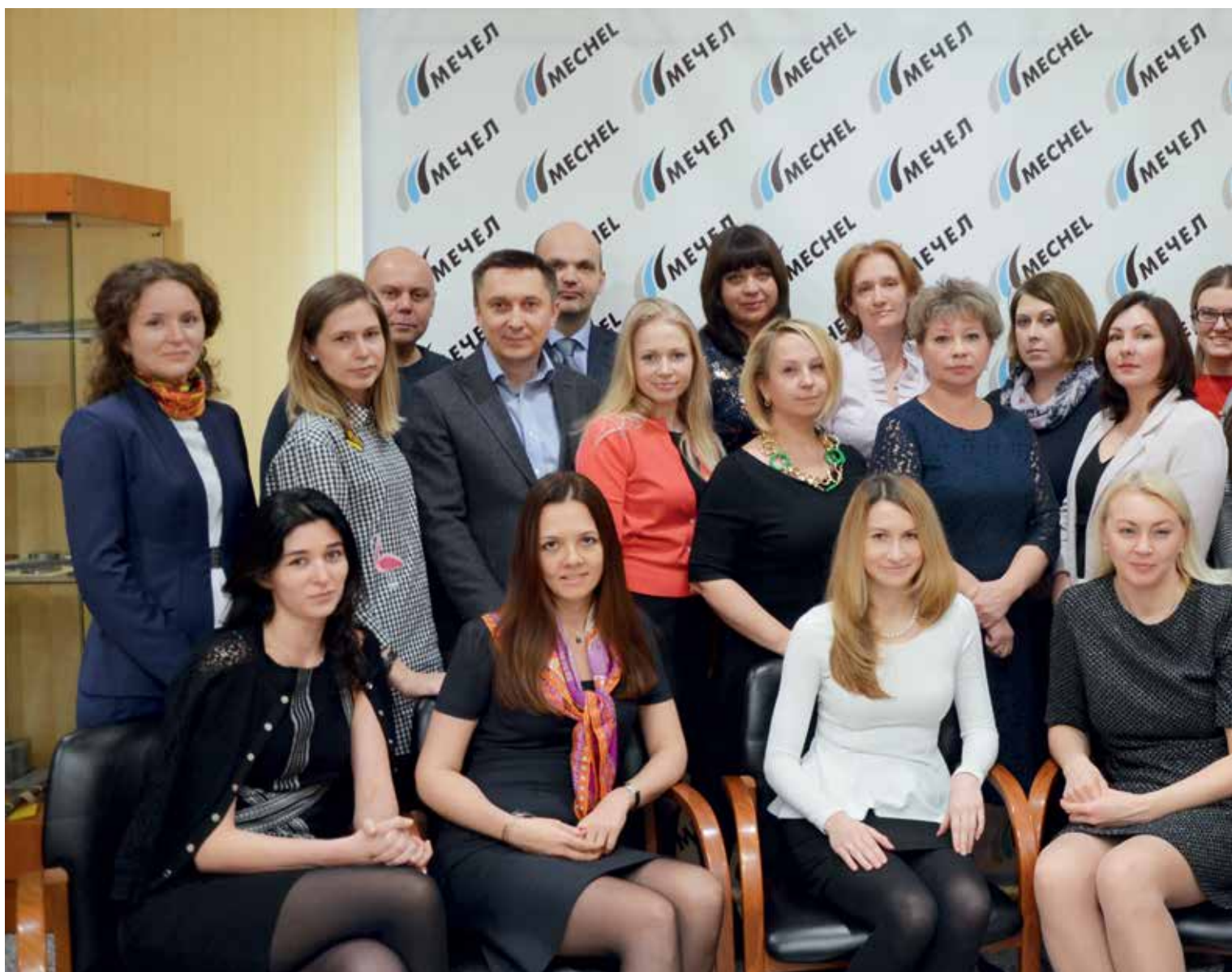
все было очень интересно, перспективно. В городе только молодежь была, которая приезжала работать на новом угольном комплексе, стариков не встретишь... А в 87-м ввели в эксплуатацию Ремонтно-механический завод. Работать на нем тоже было очень престижно, да и к тому же очередь на квартиры на заводе двигалась быстрее, потому и перешел, хотя работа слесаря для меня тогда была новой. 30 лет прошло, а все помню, как будто вчера было. За эти годы все стало по-настоящему родным. Наверное, с закрытыми глазами могу сказать, что где находится. Иногда приходила в голову мысль сменить работу, но завод не отпускал. Здесь все для меня дорого: каждый станок, каждая деталь. Многие коллеги стали друзьями. Здесь я сформировался как профессионал: когда пришел на завод, не много в слесарном деле понимал, а за 30 лет работы обрел и необходимый опыт, и знания. В юбилейный год желаю заводу развития и процветания, чтобы у коллектива всегда были заказы и планы.

– Я в Нерюнгри со своей семьей – мужем и маленьким сынишкой – еще в 1979 году приехала из города Черемхова Иркутской области. Здесь масштабная молодежная стройка была. Тогда многие в Нерюнгри ехали «за туманом и за запахом тайги»... В те годы только разрез «Нерюнгринский» зарождался, а о ремонтно-механическом заводе никто и не думал, и не говорил. Но так получилось, что с заводом меня жизнь связала еще до его появления. В 1985-м я пришла работать диспетчером во вновь образованное

управление «Разрезмонтаж», потом все мы, кто работал в управлении, с образованием завода были переведены на РМЗ и стали его первыми сотрудниками. С большой теплотой и огромным уважением вспоминаю своего начальника Геннадия Викторовича Сулова, с которым вместе отработали более 20 лет. Очень грамотный и дотошный до мелочей, в работе он всегда был требовательным и справедливым. Во многом благодаря таким руководителям, как он, развивался наш завод.

Сейчас и представить не могу, как бы моя жизнь сложилась, если бы на РМЗ не работала. Скажу без преувеличения: за эти годы он стал моей второй семьей. Здесь я обрела своих друзей, которые стали для меня по-настоящему близкими людьми. Позже на завод пришел работать мой сын. РМЗ всегда славился настоящими профессионалами, в работе (да и не только в работе) мы всегда поддерживали друг друга, помогали и советом, и делом. Родному заводу желаю постоянного движения вперед, работать на полную мощь и не останавливаться на достигнутом.





Стоят (слева направо): Евгения Гребенщикова, Ирина Богатырева, Вячеслав Приданников, Игорь Букатин, Дмитрий Клецкий, Юлия Маторина, Екатерина Сыркова, Евгения Серова, Елена Матюшенко, Ирина Ипеева, Анжела Онищук, Анна Четверикова, Маргарита Морева, Мария Опарина, Ольга Жандык, Кирилл Валентинов, Дмитрий Герцев, Ирина Водолазская, Ольга Якунина. Сидят (слева направо): Евгения Кошкина, Виктория Воробьева, Евгения Маклакова, Елена Мышкина, Екатерина Разаренова

# Чем ведают правоведы?

*В нашей современной жизни формальности, увы, имеют большое значение. Один-единственный документ или даже строка, слово в документе могут обогатить или обездолжить, обеспечить гарантии или повлечь серьезные проблемы. Причем негативных вариантов развития событий, как правило, больше. И задача хорошего юриста – выявить, просчитать и устранить эти варианты, скрытые за стандартными формулировками.*



**Е**сли вдуматься, вся наша жизнь регламентирована правовыми нормами и правилами. При этом наше законодательство столь запутанно и противоречиво, что разобраться в его хитросплетениях порой невозможно без помощи профессионального юриста. Что уж говорить про жизнь большой компании, в которую входят десятки предприятий? Чтобы не выйти за рамки закона и интересы Группы соблюсти, без юристов не обойтись.

Уже на этапе рождения компании «Мечел» понадобились правоведы. Они занимались подготовкой уставных документов, регистрацией

акционерного общества, получением разрешения Федеральной антимонопольной службы. Потом «Мечел» рос и развивался, прирастал новыми предприятиями. Юристы изучали предстоящую покупку, выстраивали правильную схему приобретения, а с приобретением актива встраивали его в общую структуру управления, чтобы было единообразие в документах, регламентирую-

## НАША СПРАВКА



### ИПЕЕВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА

Окончила Куйбышевский (ныне Самарский) госуниверситет по специальности «Правоведение». Начинала юрисконсультom на обогатительной фабрике «Томусинская». Потом работала в компании «Южный Кузбасс». Была начальником отдела, впоследствии возглавила Управление регулирования корпоративных отношений и собственности.

14 лет назад пришла в ООО «Мечел-Трейдинг» заместителем генерального директора по вопросам собственности. После создания ОАО «Мечел» занимала должность директора Департамента корпоративного управления и собственности.

С 2009 года – директор Управления по правовым вопросам.

По словам коллег, Ирина Николаевна – грамотный специалист и настоящий лидер без авторитарных замашек, умеющий создать в коллективе атмосферу взаимного уважения, доверия и поддержки. Ей не нужно кричать или жестко разговаривать, чтобы мобилизовать коллектив на решение задачи. Гораздо действеннее спокойная доброжелательность и авторитет. При этом в переговорах с контрагентами, когда нужно отстаивать интересы компании, она всегда занимает жесткую, хотя и конструктивную позицию.

– Компания стала частью моей жизни, – говорит Ирина Николаевна, – все же на предприятиях Группы в целом я проработала 29 лет. – Коллектив правового управления сложившийся. За любого могу поручиться и на любого могу положиться в профессиональных вопросах! С руководством, с другими службами понимаем друг друга с полуслова, а иногда и с полувзгляда. Ну и работа очень интересная, многоплановая, разнообразная, хотя и трудная. Скушать не приходится никогда!

**В КОЛЛЕКТИВЕ ПРИНЯТЫ ВЗАИМОПОМОЩЬ И ВЗАИМОВЫРУЧКА. ТОЛЬКО ТАКАЯ ВЗАИМНАЯ ПОДДЕРЖКА, СТРЕМЛЕНИЕ ДОВЕСТИ РАБОТУ ДО КОНЦА ПОЗВОЛЯЮТ РЕШАТЬ СЛОЖНЕЙШИЕ ЗАДАЧИ**



щих корпоративную деятельность, налоговый учет и т.д.

Затем – продажа предприятий, банковские кредиты, строительство... Ни одна реконструкция или сделка на предприятиях не обходилась и не обходится без юридического «вмешательства»!

Как видим, задачи у мечеловских юристов большие и разноплановые. При этом коллектив не так уж велик – 28 человек.

Главный правовед «Мечела» – директор правового управления Ирина Николаевна Ипеева. Ее главные помощники – заместители Дмитрий Клецкий и Евгения Серова.

В составе управления несколько департаментов: департамент корпоративного управления, юридический департамент, департамент налоговой политики и международный корпоративный отдел.

Кроме того, в управлении есть отдел по взаимодействию с антимонопольными органами, возглавляемый Маргаритой Моревой. Маргарита, имеющая значительный опыт работы в Федеральной антимонопольной службе, курирует вопросы, связанные с конкуренцией на товарных рынках, защищая интересы предприятий Группы и предотвращая возможные нарушения.

Все департаменты занимаются не только сопровождением правовой деятельности компании «Мечел», но и оказывают помощь всем дивизионам и предприятиям Группы. А помогать приходится часто. Причем далеко не всегда юристы могут рассчитывать на положительный результат.

– В последнее время судебных процессов было много, – рассказывает Ирина Николаевна Ипеева. – И не все возможно выиграть, несмотря на желание и умение юриста. Например, когда дело касается выполнения контрактов подрядчиками и неплательщиков со стороны компании.

Наверное, такой результат не приносит большого морального удовлетворения. Но есть и поводы для гордости. Так, один из главных результатов прошлого года, который невозможно было бы достичь без юристов, – реструктуризация задолженности предприятий перед российскими банками. Наряду с финансовой и другими службами «Мечела» юристы принимали в этом процессе самое непосредственное участие.



Маргарита Морева, Ольга Жандык, Ольга Якунина, Игорь Букатин, Анна Четверикова

– Сил было затрачено очень много! – вспоминает Ирина Николаевна. – Надо было подготовить большой пакет документов: кредиты, поручительства, залоги, акционерные соглашения. За каждый пункт, за каждое слово приходилось воевать, чтобы отстоять интересы Группы. Конечно, нам помогали сторонние консультанты (в редких случаях мы их привлекаем, если этого требует контрагент). Но основная работа ложилась на Светлану Лашук, Ольгу Якунину, Дмитрия Клецкого, Женю Серову. И весь коллектив правового

## ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ИДЕТ ПОСТОЯННО: И НОВЫЕ ЗАКОНЫ, И СУДЕБНУЮ ПРАКТИКУ НУЖНО ИЗУЧАТЬ, ПЕРЕСТРАИВАТЬСЯ

управления не оставался в стороне, прикрывая «тылы» рабочей группы. Наш рабочий день продолжался минимум 18 часов. Мы, финансовая служба, другие управления практически ночевали на работе! Далось тяжело, но мы очень довольны результатом, ведь от этого зависела судьба всей Группы.

Компания постоянно развивается, сталкивается с новыми сложностями. Да и законодатели не дремлют: то и дело издаются новые распоряжения, постановления, дополнения к законам, далеко не всегда продуманные и применимые на практике.

– Изменение законодательства идет постоянно, – продолжает Ирина Николаевна, – и за этим надо следить. Но бывает так, что закон предполагает одно, а судебная практика идет совсем по другому пути. То, что казалось правильным, согласно закону, на деле оказывается по-другому. Так что и новые законы, и судебную практику нужно изучать, перестраиваться.

Приходится расширять свои знания и в неюридических сферах. Ведь порой бывает необходимо решать вопросы, очень отдаленно связанные с юридической службой. Нередко требуется совместная работа с финансовым управлением, управлением бухгалтерского и налогового учета, с поставщиками, потребителями...

У каждого сотрудника – свое направление деятельности. Но все чувствуют себя частями единого целого, с общими целями и задачами.





ми. Поэтому в коллективе приняты взаимопомощь и взаимовыручка. Только такая взаимная поддержка, стремление довести работу до конца позволяют решать сложнейшие задачи, которые ставятся перед юристами «Мечела», уверена Ирина Николаевна Ипеева.

### КОГДА РАБОТА НЕ В ТЯГОСТЬ, А В РАДОСТЬ

У заместителя директора по международным вопросам Евгении Серовой огромный опыт.



Юрист – ее второе образование. По первому же она переводчик. Работала в австрийском представительстве адвокатской компании в Москве, потом – в нескольких российских компаниях.

В «Мечеле» – с 2008 года. Пришла на позицию начальника отдела. Потом работала в дочерней компании ООО «УК Мечел-Майнинг». С 2014 года вновь перешла в «Мечел». Занимается всеми вопросами сопровождения юридической деятельности иностранных активов компании.

– У «Мечела» очень разветвленная иностранная сбытовая сеть, – рассказывает Евгения Владимировна. – Она представлена в основном в Европе, но имеет представительства и в Азии, и в других регионах. В каждой стране – свое локальное законодательство. И координация такого количества юрисдикций с решением корпоративных задач (приобретение акций/долей, банкротство, ликвидация и т.д.), вопросами, связанными с трудовым законодательством и не только, безусловно, дает мне ценный опыт.

Любая деятельность и активность компании зачастую, увы, приводит к спорам, которые должны решаться в суде. У «Мечела» опыт ведения судов в различных юрисдикциях: в США, Бельгии, Республике Кипр, Англии. Участие в суде, выработка позиции, подготовка к делу требуют знания процессуального законодательства иностранных юрисдикций, в которых проходит процесс, а также юрисдикций тех стран, в которых зарегистрированы компании, участвующие в процессе. Ведением и координацией таких судов также занимаются Евгения Серова и ее коллеги, курирующие международные вопросы.

При этом Евгения успевает следить и за изменениями в российском законодательстве. На сегодняшний день проведена огромная работа со смежными департаментами по сбору информации для подачи налоговых деклараций в отношении контролируемых иностранных компаний. В рамках объявленной деофшоризации проводится колоссальная работа для приведения Группы в соответствие с новыми требованиями: идет глобальная реструктуризация иностранных активов.

Несмотря на обилие задач, Евгения Серова работает с неизменным увлечением:

– Думаю, мало найдется компаний, где можно приобрести такой богатый профессиональный опыт, как в «Мечеле». Конечно, как и везде, приходится заниматься рутинной. Но много нетривиальных задач, требующих нестандартных вариантов решений. Все новое всегда интересно, потому что помогает развиваться.

В решении стандартных и нестандартных вопросов Евгении помогают Кирилл Валентинов, Виктория Воробьева, Евгения Кошкина, Юлия Маторина, Ирина Богатырева и Екатерина Разаренова.

– Я очень рада, что Евгения работает с нами, – говорит про сотрудницу Ирина Николаевна Ипеева. – Она имеет солидный профессиональный опыт, умеет организовать работу, найти решение вопросов, которые, кажется, не имеют решения, душой болеет за свое дело.

### ПРОЗРАЧНОСТЬ И ЗАЩИЩЕННОСТЬ



– Человек, который не подведет, не предаст, не подставит, разберется в любом вопросе, – говорит Ирина Николаевна про директора департамента корпоративных отношений Ольгу Якунину.

Корпоративное право для людей непосвященных, наверное, самая непонятная область деятельности. Попробуем разобраться...

– Наше подразделение заботится о том, чтобы предприятия Группы, зарегистрированные в России, соблюдали требования, предъявляемые к корпоративному управлению, – объясняет Ольга. – Начиная с момента основания ком-



Сидят: Светлана Лашук, Анжела Онищук, Елена Матюшенко, Татьяна Доксова, Евгения Маклакова. Стоят: Вячеслав Придаников, Дмитрий Клецкий, Дмитрий Герцев, Николай Павлов (все из юридического департамента)

пани нами проделана большая работа: выстроена система корпоративного управления, выработаны принципы работы и структура органов управления, обеспечена прозрачность компании, в том числе через процедуру раскрытия информации (в то же время установлена защита инсайдерской информации), разработаны и внедрены внутренние документы, налажено взаимодействие между предприятиями с целью решения общих корпоративных вопросов Группы в целом, в частности сформирована единая электронная база корпоративных документов, благодаря которой обеспечивается их централизованное хранение и возможность оперативного доступа к необходимой информации.

Сейчас в связи с проводимой реформой в области корпоративного права, ужесточающей требования к публичным корпорациям, у нас горячий период. Кроме того, «Мечел» как публичной компании, чьи акции котируются на биржах, необходимо соблюдать

повышенные требования правил листинга, внедряемые положения Кодекса корпоративного управления, утвержденного ЦБ РФ. Так, с целью поддержания ценных бумаг, включенных в первый уровень Списка ценных бумаг ММВБ, подразделение выполняет и функции корпоративного секретаря с подотчетностью Совету директоров. Это обеспечение взаимодействия эмитента с органами регулирования, организаторами торговли, регистратором и иными профессиональными участниками рынка ценных бумаг, полное сопровождение работы Совета директоров, его комитетов и Собраний акционеров.

Справляться с этими многочисленными и важными задачами мне помогает небольшой сплоченный коллектив: Ольга Жандык, Елена Мышкина, Мария Опарина, Анна Четверикова и Ирина Водолазская. Ценю их профессионализм, целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных целей.

## НАЛОГИ: ОТ ОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ДО ВСЕЙ СТРАНЫ

Как сказал Бенджамин Франклин, есть две вещи, которых нельзя избежать, – это уплата налогов и смерть.







Избежать, может, и нельзя, а вот упростить процедуру их уплаты вполне возможно. Так считает коллектив департамента налоговой политики, которым руководит Игорь Букатин.

Вместе с департаментом бухгалтерского и налогового учета департамент налоговой политики помогает предприятиям проходить налоговые проверки и, если необходимо, обжаловать их результаты, планировать деятельность в этом направлении.

Директор департамента Игорь Букатин в «Мечеле» около двух лет, но его профессиональной деятельности, связанной с налоговым правом, – почти 20 лет. Богатый опыт в сочетании с изобретательностью позволяет ему эффективно выстраивать отношения с контрагентами.

Ведущий юрисконсульт Екатерина Сыркова в компании более пяти лет. И все это время она показывает себя энергичным и ответственным специалистом. Благодаря серьезному профессиональному

опыту, включающему работу в аудиторской компании, ей по плечу любые задачи.

Департамент налоговой политики в основном занимается правоотношениями с межрегиональной инспекцией по крупнейшим налогоплательщикам, в которой зарегистрированы ключевые предприятия «Мечела», но при необходимости участвует и в региональных спорах.

Есть у сотрудников и более глобальные задачи. При разработке законопроектов госорганы проводят консультации с бизнес-сообществом по вопросам введения новых или изменения действующих правил налогообложения. И налоговый департамент «Мечела» участвует в подготовке поправок и комментариев, представляя интересы Группы в таких организациях, как Российский союз промышленников и предпринимателей и НП «Русская сталь».

## СО ВСЕМИ МОЖНО ДОГОВОРИТЬСЯ



Директор юридического департамента Светлана Лашук полностью соответствует своему имени: смешливая, жизнерадостная. Хотя обязанности у нее вполне серьезные – договорная работа, связанная с финансовыми сделками Группы. И подходит к ним Светлана высокопрофессионально, серьезно и ответственно.

– Особенно сложно было работать с банками, стоящими на позиции денег, – рассказывает Светлана. – Но, как показывает практика, при упорстве и стремле-

нии добиться лучших условий для Группы возможно продуктивно работать и с ними.

Отдел по работе с недвижимостью в лице Анжелы Онищук и Светланы Цириной занимается вопросами недвижимости всей Группы и плотно работает с предприятиями. Одним из приоритетных направлений деятельности отдела являются вопросы, связанные с оптимизацией существующего землепользования, в том числе оспаривание кадастровой стоимости земельных участков предприятий Группы. Учитывая, что от кадастровой стоимости зависят размеры земельных платежей, предприятиями Группы совместно с отделом были успешно проведены процедуры оспаривания кадастровой стоимости земельных участков, что позволило существенно снизить налоговую нагрузку по земельным платежам. Также отдел помогает решать почти нерешаемые задачи по работе с государственными органами, особенно с Росреестром. Например, в настоящее время Анжела и Светлана закрывают реструктуризацию с одним из кредиторов Эльгинского проекта.

С 2013 года юридическому департаменту, куда также входят юристы, занимающиеся договорной работой, дел прибавилось: группа перешла на централизованные закупки. И сотрудники департамента Евгения Маклакова и Елена Матюшенко участвуют в закупочной деятельности, начиная от мелких закупок услуг и заканчивая крупными контрактами.

– Пытаемся минимизировать затраты по некоторым позициям, – объясняет Светлана. – Достаточно интересная работа, потому что идет плотное взаимодействие с

## СЕГОДНЯ МАЛО НАЙДЕТСЯ КОМПАНИЙ, ГДЕ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ТАКОЙ БОГАТЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ, КАК В «МЕЧЕЛЕ»

предприятиями. Работаем с коллегами по закупкам, в том числе и на местах. Изучаем то, что при каждодневной работе нет возможности изучить, в частности особенности поставок, приемки товаров...



Конечно, «радуем» предприятия новыми положениями, регламентами. Но стараемся минимизировать их нагрузку. Свою задачу я вижу в оптимизации, но и упрощении работы предприятий, у которых текущей работы хватает. Группа большая, предприятий много. Нужно систематизировать их работу по масштабным вопросам, которые влияют на деятельность всей Группы. Иначе все будут делать все по-своему, а «одеяло» в Группе одно на всех.

А еще Светлана Лашук – главный организатор коллективных мероприятий. Она убеждена: поддерживать корпоративный дух – это важно!

– Про Светлану можно говорить очень много и как про профессионала, и как про человека, – говорит Ирина Николаевна Ипеева. – Она очень душевна, отзывчива, доброжелательна и вместе с тем упорна в достижении цели, тверда в отстаивании своей позиции, старается разобраться во всем до мелочей и довести дело до конца.

## ЕСЛИ ВСЕ ПОШЛО НЕ ТАК...



В ведении Дмитрия Клецкого – два направления деятельности управления: договорная работа, совместная со Светланой Лашук, и судебная практика компании, составляющая большую часть работы и предполагающая креатив и даже творчество. «Дмитрий – ум, честь и совесть нашего управления», – так образно охарактеризовала его Ирина Ипеева.

Судебные прецеденты для Группы и всего правового сообщества он творит совместно со своими «бойцами» судебного «фронта» Вячеславом Приданниковым, Николаем Павловым, Дмитрием Герцевым, Татьяной Доксовой и Евгенией Гребенщиковой.

По большей части управление сегодня занимается спорами, в которых «Мечел» является поручителем по кредитам; спорами, связанными с деятельностью тех или иных дочерних компаний, в которых речь идет о крупных суммах; спорами, которые могут иметь прецедентное значение для всех компаний Группы.

– Чтобы выиграть в суде, зачастую недостаточно четко проработанной позиции, – рассказывает Дмитрий. – Необходимо еще и довести эту позицию до суда: о чем-то умолчать, какие-то факты представить в нужном свете, а где-то, может быть, и запутать суд и оппонентов... К тому же для судебных заседаний обычное дело, когда все идет «не так». Потому что и практики такой нет, и оппоненты зачастую придумывают неожиданные ходы. Или суд реагирует нетипично, не так, как ожидали. И нужно быстро сориентироваться, перестроиться.

Но и это не гарантирует выигрыша. В последнее время юристы часто участвовали в судебных спорах с банками. И, как иронически констатирует наш собеседник, они заканчивались «нашим решительным проигрышем»:

– Единственное, что мы могли выиграть и выигрывали, – это время. И иногда славу «первопроходцев».

– Мы были первыми в новейшей истории, кто оспаривал деривативы, – рассказывает Дмитрий Клецкий. – Это одно из условий кредита, страховка от изменения курса валют. В случае падения курса рубля ниже определенного предела кредит переводится из рублевого в долларовый. У нас были кредиты, в которые были «зашиты» деривативы. И в период обострения отношений с банками мы пытались оспаривать эти продукты. Откровенно говоря, в судах первой апелляционной инстанции оспаривали безуспешно. А дальше не успели продвинуться из-за реструктуризации кредитов. К сожалению или к счастью, не знаем, удалось бы нам выиграть или нет. Но, возможно,



этот спор послужил одним из мотивов для реструктуризации. К тому же мы попытались создать прецедент. И сейчас другие крупные компании следуют нашему примеру.

С банками связана еще одна интересная история. Не будем упоминать название банка, который был кредитором одной из компаний «Мечела». Он обратился в суд за взысканием кредита. Наши юристы пытались противостоять, оспаривая некоторые положения кредитного договора. Как и в остальных судебных спорах с банками, основной целью работы юристов было выиграть время, чтобы дать возможность своим коллегам все-таки найти в рамках переговорного процесса точки соприкосновения и договориться о реструктуризации. Но их встречный иск вызвал возражения со стороны банка, основанные на том, что это Международная финансовая организация, которая имеет судебный иммунитет против любых исков. Банк заявлял, что к нему не могут быть предъявлены



**КОЛЛЕКТИВ УПРАВЛЕНИЯ ДРУЖНО НЕ ТОЛЬКО РАБОТАЕТ, НО И ОТДЫХАЕТ. А ИНАЧЕ КАК ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ ПОСЛЕ УДАРНОГО ТРУДА? ЮРИСТЫ ОРГАНИЗУЮТ СОВМЕСТНЫЕ ПОХОДЫ В ТЕАТРЫ И МУЗЕИ, ИГРАЮТ В БОУЛИНГ, УЧАСТВУЮТ В КВЕСТАХ И ДАЖЕ БЕРУТ УРОКИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА! НЕ ТАК ДАВНО ПРИГЛАШАЛИ ХУДОЖНИКА И ПОД ЕГО РУКОВОДСТВОМ ПИСАЛИ МОРСКОЙ ПЕЙЗАЖ (НАВЕРНОЕ, ДЛЯ КОГО-ТО ЭТО БЫЛА ПЕРВАЯ В ЖИЗНИ КАРТИНА!). ПОСЛЕ УДАЧНОГО ХУДОЖЕСТВЕННОГО ОПЫТА РЕШИЛИ И ДЕТЕЙ СОТРУДНИКОВ ПРИОБЩИТЬ К ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОМУ ИСКУССТВУ – К НОВОМУ ГОДУ ПРОВЕЛИ КОНКУРС ДЕТСКОГО РИСУНКА «ЗИМНЕЕ ВОЛШЕБСТВО», ВСЕ УЧАСТНИКИ КОТОРОГО, ОТ МАЛА ДО ВЕЛИКА, ПОЛУЧИЛИ ПОДАРКИ. СЧАСТЬЮ ЮНЫХ ХУДОЖНИКОВ НЕ БЫЛО ПРЕДЕЛА!**



никакие иски в силу того, что он является международной организацией. В конце концов компания договорилась с банком. А ведущий юрисконсульт управления Николай Павлов даже защитил по этой теме магистерскую диссертацию.

Еще один редкий случай – спор с владельцами облигаций – не

только был доведен до финала, но и закончился выигрышем.

В свое время компания выпустила облигации, но из-за сложного финансового положения не могла по ним платить. А не так давно в закон о ценных бумагах были внесены изменения, которые позволяют изменить условия выпуска облигаций, если

на это согласна определенная часть владельцев. Компания немедленно этим воспользовалась. Недовольные владельцы облигаций подали иски в суд. Дело рассматривалось судами всех инстанций вплоть до Верховного. И нашим юристам удалось доказать, что компания действовала строго по закону. ▀



# Два возраста металлурга Киселева

*Какие 50 лет?! Азарт, с которым начальник отдела подготовки производства Челябинского филиала «Уральской кузницы» Александр Киселев отдается любимому делу и увлечению, позволяет ему ощущать себя вдвое моложе!*





Один из последних кадров родного для нашего героя мартеновского цеха №2, выполненный в январе 1996 года. Уже 24 декабря цех выплавит последнюю сталь

**С**видетель и точный летоисчислитель – паспорт гражданина РФ – бесспорно: «10 февраля 1967 года рождения, город Челябинск». Появился на свет Александр Валентинович на Бакале – в известном челябинском микрорайоне возле реки Миасс, где селились первостроители-металлурги, откуда начиналась заводская жизнь, когда железную руду возили еще из области, с Бакальских рудников. Помнит ряды длинных барakov вдоль улицы Комаровского, трамвайный мост над Черкаской, под которым когда-то ходили паровозы. Только в бытность нашего героя не существующий ныне автомобильно-трамвайный мост служил детским забавам: с его покатыми склонов ребята летела вниз на санях.

Пока не комсомолец и даже не пионер, Саша, ученик школы, ездил в кабине отцовского автомобиля с автобазы на метзавод. Валентин Артемович работал водителем грузовика. Получив груз, без проблем миновали проходные. Заводская охрана догадывалась: на сиденье притих-пригнулся мальчишка, и понимала: пускай пацан под отцовским присмотром разливку стали от цеховых ворот посмотрит. Это же красотища!

### ПРОРОК РАФАИЛ

Однако влекла Александра не сталеварская, а водительская дорога. Не в кабинете мечталось сидеть – в кабине: хотел по-отцовски управлять большегрузом и после восьмого класса отправился в автотранспорт-

ный техникум. Прошел вступительные испытания, но до желанного студенческого билета не хватило одного-единственного балла! Кто сдавал экзамены, понимает, насколько обидно в такие моменты. Вернулся домой понурый, родные поставили перед выбором: либо опять школа, либо металлургический техникум.

– Прихожу в приемную комиссию металлургического, а мне говорят: «Все специальности уже заняты, осталась «Производство стали» – «А что это?» – «Там стелды висят – иди почитай», – рассказывает юбиляр. – Тут-то и вспомнились печи, которые видел в детстве, огонь, искры... Подал документы.

**БУДУЧИ ШКОЛЬНИКОМ,  
АЛЕКСАНДР ВМЕСТЕ С ОTCОМ  
ЕЗДИЛ В КАБИНЕ СЛУЖЕБНОГО  
ГРУЗОВИКА НА МЕТЗАВОД.  
НАБЛЮДАЛ ВПЕЧАТЛЯЮЩЕЕ  
ЗРЕЛИЩЕ – РАЗЛИВКУ СТАЛИ**

Учился без нареканий, притом со школьной скамьи был комсомольцем, а это в 80-х годах многое значило не столько в идеологическом, сколько в образовательном и общественном смыслах. Когда

### НАША СПРАВКА

Киселев Александр Валентинович, начальник отдела подготовки производства Челябинского филиала ПАО «Уральская кузница». Родился 10 февраля 1967 года, учился в челябинской школе №42, окончил металлургический техникум по специальности «Сталеплавильное производство». Впервые на ЧМК пришел в 1985 году, защищал диплом на территории мартеновского цеха №2, где начинал трудовой путь. Работал после в управлении ремонта металлургических печей, производственном управлении комбината (с 2003 года), «Уральской кузнице» (с 2007-го).

Ценит дружбу, поддерживает связь с одноклассниками по техникуму, сослуживцами через Интернет. Вырастил дочь Дарью (контролер ОТК), сына Илью (гидравлик). Хобби: хоккей, коллекционирование.

пришел в 1985 году на производственную практику в мартеновский цех №2, приняли с распростертыми объятиями – до того были нужны молодые деятельные ребята старому цеху.



С сыном Ильей и дочерью Дарьей летом 2016 года. Перед армейской присягой сына



С флагом фанклуба челябинской хоккейной команды «Мечел» болельщик Киселев объехал весь Урал!

Второй мартен был во многом экспериментальной площадкой: здесь осваивались новые марки, массово выплавлялся металл для автомобилестроения. В сталь добавляли свинцовую дробь – для кузовов «жигулей». Первым наставником юного Киселева стал мартеновец-рационализатор Рафаил Абубакиров, успевший поработать даже корреспондентом в газете «Челябинский металлург». Сразу заметил Рафаил Нурисламович: 18-летний Саня – парень толковый, и напорочил ему долгую трудовую жизнь в металлургии.

### С ПРИСТАВКОЙ «СПЕЦ»

Подразделение, где создаются специальные стали и сплавы челябинской промплощадки «Мечела», – место с особой аурой, и дело здесь не в эзотерических домыслах. Все работники третьего электросталеплавильного цеха (ЭСПЦ-3) подтвердят: исторически так повелось – люди сформировали традиции, а теперь традиции воспитывают в людях уважение к старшим по опыту, важность сказанного слова, точность соблюдения технологии, четкость характеров. Там, где счет отгружаемому металлу идет не на сотни тонн, а на килограммы, каждое слово, действие выверены, а состояние напряженности снимается здоровым юмором и душевностью. На таком производ-

стве трудится сегодня наш юбиляр, но его непосредственное дело – организация, логистика, контроль производства.

Проходим по промышленной площадке Челябинского филиала «Уральской кузницы» – именно к нему относится третий электросталеплавильный. Мерно, без искр и бурления стали, в отличие от мартенов, шумят вакуумные печи. Все процессы в них проходят в «закрытом» режиме. Слиток тает, словно мороженое. Два состава

### В АРМИИ ОН БЫЛ ТЕХНИКОМ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ВЕРТОЛЕТОВ, А НА ПРОИЗВОДСТВЕ ОРГАНИЗОВЫВАЛ ВЫПЛАВКУ СПЕЦИАЛЬНЫХ СПЛАВОВ ДЛЯ БОЕВЫХ ВИНТОВЫХ МАШИН

строительной арматуры по стоимости дешевле, чем вагон продукции ЭСПЦ-3, поэтому и ответственность здесь выше.

– Специальное производство сталей и сплавов пришлось штудировать по новой, когда перешел сюда, хотя в свое время досконально изучил комбинат, – делится Александр Киселев и соглашается: – «Спецстали» всегда были местом особым!

Теперь он здесь как рыба в воде. Нынешней должности

## ЛЕД И ПЛАМЕНЬ

Как важны бывают внимательный взгляд и вовремя сказанное слово, особенно в напряженный момент... хоккейного матча! Болельщический стаж Александра Киселева дает фору трудовому, ведь хоккейным фанатом в лучшем смысле этого слова он стал в детские годы. Никогда не было желания у него играть на льду. Знал: хоккей для него останется зрелищем. Всегда восторгался «мужеством отчаянных парней», их упорством и лаконичностью действий, хотя был им сродни, трудясь на горячем производстве.

– Не пропускал матчей на родном льду, побывал с нашими ребятами на выездах: Пермь, Ижевск, Нижний Тагил, Серов... Общались с коллегами-болельщиками и на хоккейные, и на производственные темы, ведь практически все города металлургические. Наша челябинская группа поддержки всегда отличалась высокой культурой и звучностью: на ярких эпизодах игры с трибун звучал барабан! – улыбается сегодняшний юбиляр и озаряется еще одной темой. – Лет десять назад довелось организовывать в родном Металлургическом районе турнир по хоккею на валенках! Движение разрослось со временем по городу и даже, говорят, по всей стране.



предшествовал громадный опыт, закаленный не только в мартеновке, и способствовал по-юношески активный интерес.

### БЕЗ МАРТЕНА

Вернемся вновь на 30 лет назад. Дипломную работу Саша Киселев защищал прямо во втором мартеновском! Исследование назвали образцово-показательным. Руководителем проекта был уже известный нам (а некогда знакомый всему комбинату) Рафаил Абубакиров, который и предложил выступить на цеховой площадке.

Работа была посвящена теплоэнергетике, сравнительно малоизученной области в мартеновском производстве. Буквально за стеной красного уголка, на шихтовом участке, трудились сменщики студента, а возле красных знамен и портретов вождей шла защита производственной темы. Нурисламович одобрительно кивал в сторону парня: «Наш воспитанник, мартеновец». И, как часто случается в таких ситуациях, все похвалили друг друга за успеш-



Весна 2010 года: в Ижевске на мероприятии по обмену опытом между металлургами-производственниками, они же – хоккейные болельщики

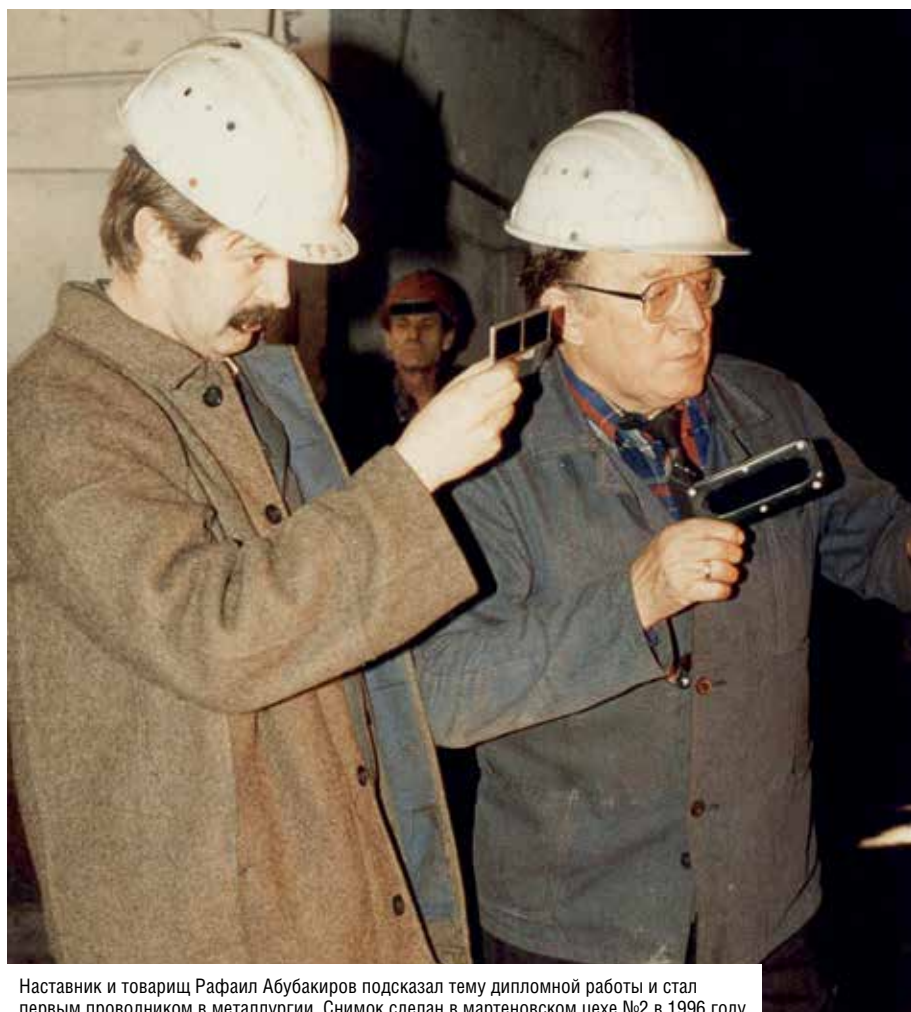
ный подбор кадра, а нашему Александру достались положительная оценка и пропуск в рабочий класс.

К моменту защиты диплома он подменял бригадира, был шихтовщиком, кислородчиком, после стал

мастером-теплотехником... С комбината уходил и в армию. Разве мог подумать служивший в Подольске на техобслуживании вертолетов молодой комсорг военчасти Киселев, что будет заниматься производством спецсталей, сплавов для выдерживающих колоссальные нагрузки осей винтовых боевых машин? Работал бы и дальше во втором мартене, куда вернулся в 1989-м, но дни цеха оказались сочтены. Просматривая музейно-архивное видео последней плавки мартена-2 от 24 декабря 1996 года, неунывающий руководитель хмурится. Морально тяжелым моментом-периодом была физическая ликвидация устаревшего цеха. Мартены на Челябинском меткомбинате работали с 1949 года, а тут своими руками пришлось разбирать промышленные агрегаты, стены. Поэтому с 1998-го Киселев перешел в управление ремонта металлургических печей. Сегодня дело подразделения продолжает управление огнеупорными работами.

– Доменные, сталеплавильные печи, конвертеры, нагревательные колодцы в обжимных цехах, методические печи прокатных станов... – везде, где была огнеупорная кладка, проводили ремонты! – перечисляет Александр Валентинович. – Такая работа позволила мне ознакомиться лично со всеми звеньями металлургической производственной цепи.

Внимательный глаз мастера Киселева присматривал, где и как ведется производство...



Наставник и товарищ Рафаил Абубакиров подсказал тему дипломной работы и стал первым проводником в металлургии. Снимок сделан в мартеновском цехе №2 в 1996 году



Незадолго до перехода на «Уральскую кузницу» в диспетчерской Челябинского металлургического комбината. Один из дюжины диспетчеров ЧМК – организаторов производства. 2006 год

### ТРУД – В КОСМОСЕ

После цеха ремонта металлургических печей, уже в нынешнем веке, Александра Киселева пригласили на должность диспетчера комбината.

В коллегу-мартеновца поверил начальник диспетчерской службы Виктор Селиванов – сам начинал во втором цехе. Всего диспетчеров двенадцать, по три в смене. Дюжина

на весь комбинат, а забот-задач – по дюжине на каждого! Круглосуточная координация всего многоуровневого производства металла!

Стоит отметить, что производство в начале 2000-х получило новое дыхание – Группа «Мечел» объединила несколько предприятий. Важным стало взаимодей-



Свою коллекцию Александр Валентинович собирает с десятилетнего возраста, но подсчет экспонатам не ведет, как рыбаки не считают хороший улов

**ДРУЗЬЯ ЗНАЮТ, ЧТО ДАРИТЬ АЛЕКСАНДРУ КИСЕЛЕВУ, ОТПРАВЛЯЯСЬ В КОМАНДИРОВКИ: НЕ МАГНИТЫ, НЕ ОТКРЫТКИ, А ЗНАЧКИ С ГЕРБАМИ ГОРОДОВ И ЗАВОДОВ**

ствие между цехами не только своей промплощадки, а всех товарищеских заводов, комбинатов, разрезов, шахт... Без работы не сидели.

Десять лет назад его позвали в производство спецсталей,





на тот момент организовывался Челябинский филиал предприятия «Уральская кузница», вошедшего в «Мечел»... Киселев с «Кузницей» и «Кузница» с Киселевым работали четко, слаженно, без срывов. Что еще добавить? Не углубляясь в нюансы и полусекретную технологию, скажем: о нашем металле в космосе и глубоко под водой, в атомных реакторах и других ответственных объектах и так известно всему миру. Здесь готовятся стали, которые технологически могут, умеют выплавлять только челябинские металлурги. Частица труда в движущихся глубоководных, надводных, надземных и орбитальных кораблях – вложение нашего юбиляра.

### ЗНАЧКИ СУДЬБЫ

Горячим металлом и ледовым спортом его интересы не ограничиваются. Одна, но подлинная страсть есть у Александра Валентиновича – он коллекцио-

нирует значки с гербами городов и предприятий, преимущественно металлургической отрасли. Друзья знают, что дарить Киселеву, отправляясь в командировки: не магниты, не открытки, не марки, а металлические «барельефчики» на застёжках.

– Впервые значками заинтересовался в школьные годы. Все ребята что-то собирали, но мне не были любопытны фантики или фотографии артистов. Может, от «огненного» пионерского значка разгорелся коллекционерский пыл? – размышляет вслух Александр Киселев. – Со временем обозначились основные направления, интересы, и сегодня моя коллекция не поддается счету. Как опытные рыбаки не считают свой улов, хотя тематический учет я веду.

Каждый коллекционный образец для него точно книга, которая может поведать о многом. Нужно было видеть, с каким удовольствием перебирает он свои значки, вспоминая: «Вот этот мне дарили в Ижевске. Подумать только: «Депутат городской думы!» Такие выдавали на юбилей Московского коксогазового завода – предприятия нашей Группы. «Эти мне переслали коллеги из Мариуполя...»

– О, а этот выпустили ограниченным тиражом, штук 50, – вручает он небольшой значок с надписью «Фан-клуб «Мечел». – Передам в музей комбината, пусть напоминает болельщикам челябинского хоккея о славных эпизодах в жизни клуба – тезки большой компании.

### ДРУГОЙ ДОКУМЕНТ

Кто скажет, что ему сегодня 50? Только тот, кто читал его паспорт! Милее сердцу металлурга комсомольский билет!

Случается, у человека два разных возраста: годы трудового опыта, житейской мудрости, учтенные в паспортном столе, в отделе кадров, и лета, на которые он сам себя ощущает. Второй показатель наиболее важный. Не зря в Интернете повсеместно предлагают противопоставить биологический возраст психологическому.

– Как-то, участвуя в опросе газеты «Челябинский металлург», я сказал: «Комсомол не просто организация, а образ жизни», и от слов своих не отказываюсь! – говорит Александр Валентинович. – В моем

паспорте записана комбинация цифр, которую еще предстоит осознать. Может, на шестом десятке, когда появятся внуки, я пойму, сколько прожито, сколько видано... Сейчас же пока не стремлюсь осмысливать личные даты, да времени попросту нет отвлекаться на излишние философствования. Работа захватывает и увлечение! ▀

### КАК ДВЕ КАПЛИ

Особая гордость нашего юбиляра – значки, посвященные знаменательным событиям Челябинского металлургического комбината и других предприятий Группы. Как известно, имя «Мечел» рождено в Челябинске еще в советские годы, поэтому в коллекции Киселева есть экспонаты с надписью «Мечел», которым по 15, 20, а то и больше лет! Например, знак, выпущенный в 1993-м, к 50-летию ЧМК, в форме стальковша, со знакомой надписью на фоне огненных искр. Именно ковш, наполненный раскаленной сталью, станет впоследствии главным символом герба Металлургического района Челябинска. По значкам с надписями «ЧМК», «Мечел» челябинских металлургов узнают теперь не только во всех уголках Южного Урала, но и по всей стране, ведь известность «Мечела» давно перешагнула границы Урало-Сибирского региона. К слову, основой знака к «золотому» юбилею ЧМК стал подобный, выпущенный к 30-летию предприятия. Тогда комбинат еще носил статус завода и яркий ковш украшала аббревиатура «ЧМЗ», хотя дизайн предопределял нынешний – значки похожи как две капли воды!



Все новое – это хорошо забытое старое. Похожие значки объединили три важных имени: ЧМЗ, ЧМК и «Мечел»!

# Раздвигая границы традиций

*В прошлом году Каслинскому заводу архитектурно-художественного литья исполнилось 270 лет. Предприятие уже два столетия занимается чугунным литьем и на сегодняшний день имеет репутацию лучшего в мире производителя чугунных художественных предметов. Заводской модельный фонд обладает невероятным типологическим диапазоном, которому, казалось бы, расти уже некуда и незачем. Однако каслинские мастера продолжают раздвигать границы традиций, снова и снова доказывая (и в первую очередь самим себе!), что в их умелых руках неподатливый чугун превращается в материал с поистине безграничными возможностями.*

**З**а примерами далеко ходить не нужно. Только за три неполных года (2014–2016) завод освоил изготовление трех абсолютно новых видов изделий: украшений, пасхальных яиц и жардиньерок.

Первая каслинская жардиньерка создавалась по рекомендации сотрудников отдела металла Государственного исторического музея (ГИМ, Москва), с которым завод в последнее время тесно взаимодействует.

Жардиньерка (от фр. jardinière – «садовый») – это художественно оформленная подставка под цветы, точнее специальный декоративный ящик, куда вставляется горшок с комнатным растением. Выполненная скульптором Наталией Куликовой подставка состоит из четырех плавно вогнутых квадратных панелей, украшенных тонко моделированным барельефом с композицией из анютиных глазок. Форма изделия тщательно выверена и органично соотносится с декоративным оформлением. Несмотря на внушительный размер и тяжелый черный цвет, она выглядит очень изящной и легко вписывается в любой интерьер.



Жардиньерка в стиле модерн.  
Автор Н.В. Куликова.  
Модель 2015 г.





Яйцо пасхальное № 1.  
Автор Н.В. Куликова. Модель 2016 г.  
(Размер: 10 x 6 x 6 см)



Яйцо пасхальное № 2.  
Автор Н.В. Куликова. Модель 2016 г.

Успешный дебют нового изделия состоялся на недавней выставке в знаменитом Государственном историческом музее в Москве. Выставка называлась «Сделано в Касли. Художественный чугун конца XX – начала XXI веков». В экспозиции, развернутой в главном здании музея, каслинский завод показал около ста произведений, созданных в 1986–2016 годах.

На этой же выставке состоялась презентация небольшой коллекции первых каслинских пасхальных яиц.

Пасха в России всегда была особым праздником, и подарки к этому дню готовились с фантазией и старанием. Именно так отнеслись к делу каслинские умельцы. Они не пошли по линии наименьшего

сопротивления, а во всей полноте продемонстрировали свое виртуозное мастерство.

Каслинские пасхальные яйца радуют глаз. Два из них, выполненные Н. Куликовой, ставятся на специальные подставки в виде миниатюрной вазочки. При желании каждое можно повесить на шнурке или ленточке. Одно яйцо «соткано» плотным затейливым узором из червонок, пятипалых листочков и растительных побегов, другое своим сквозным орнаментом напоминает народную резьбу по дереву. Они разные, но при этом одинаково замечательны гармонией пропорций,



Гарнитур «Лотос».  
Автор Л.П. Столбикова. Модель 2014 г.  
(Размеры: брошь – 4 x 6,5 x 0,13 см,  
серьги – 3,8 x 3,5 x 0,26 см)

### ПАСХА В РОССИИ ВСЕГДА БЫЛА ОСОБЫМ ПРАЗДНИКОМ, И ПОДАРКИ К ЭТОМУ ДНЮ ГОТОВИЛИСЬ С ФАНТАЗИЕЙ И СТАРАНИЕМ

пластическим богатством и великолепным качеством отливки.

Ажурное пасхальное яйцо «Ангел» работы московского скульптора Наталии Муромской – изделие не только с сюрпризом, но и с настроением. Яйцо не рассчитано на подвешивание, не имеет отдельной подставки и опирается на три маленькие шарообразные ножки. С лицевой стороны в его сочный растительный узор встроена рельефная фигурка очаровательного маленького ангела с молитвенно сложенными ручками и распростертыми вдоль боковой поверхности крыльями. Ан-

Яйцо пасхальное «Ангел».  
Автор Н.А. Муромская. Модель 2016 г.



гел улыбается и заряжает позитивом каждого, кому попадает на глаза. Если взяться за верхушку яйца и слегка потянуть, то неожиданно обнаружится, что «ангел» – это кружевная коробочка, у которой основание и крышка соединяются непрямым шарниром. Автору удалось мастерски соединить декоративную выразительность с функциональностью предмета, а заводские модельщики, формовщики и чеканщики блестяще справились с воплощением оригинального замысла в чугуне.

Среди новых изделий завода самый большой общественный резонанс вызвали чугунные украшения. В конце 2015 года о них не рассказали и не написали только ленивый. Ведущие телевизионные каналы страны буквально в очередь выстраивались для съемок сюжета про новое каслинское чудо. Ажиотаж вполне объясним: понятия «чугун» и «украшения» кажутся несочетаемыми, даже противоположаемыми друг другу.

Каслинский завод украшений никогда не отливал. Правда, был опыт штучного изготовления цепочек для карманных часов и крохотных брелоков, которыми в свое время от души восхищался великий химик Дмитрий Менделеев. Оба вида этих уникальных изделий можно увидеть в Каслинском историко-художественном музее. Цепочка длиной 22 см весит всего 25 граммов, в ней 32 овальных звена и простая, без декора, застежка. Брелоки (собачка, крыса, кабан и рыба) удивляют размером (самый крупный в длину всего 15 мм!) и ювелирной проработкой. Глядя на эти вещи, понимаешь, что Каслинский завод вполне мог делать украшения. Почему же не делал? И вообще, отливал ли кто-нибудь украшения из чугуна?

Ответ находим в истории знаменитого берлинского Королевского чугунолитейного завода, основанного в 1804 году. На первых порах там изготавливались предметы декоративно-прикладного искусства, мебель и литье для архитектуры. В 1806 году в ассортименте появились длинные цепочки из узорчатых звеньев, а затем, когда технология литья украшений была окончательно отработана, завод начал выпускать сложные и разнообразные ожерелья, кольца, серьги, кольца, браслеты,

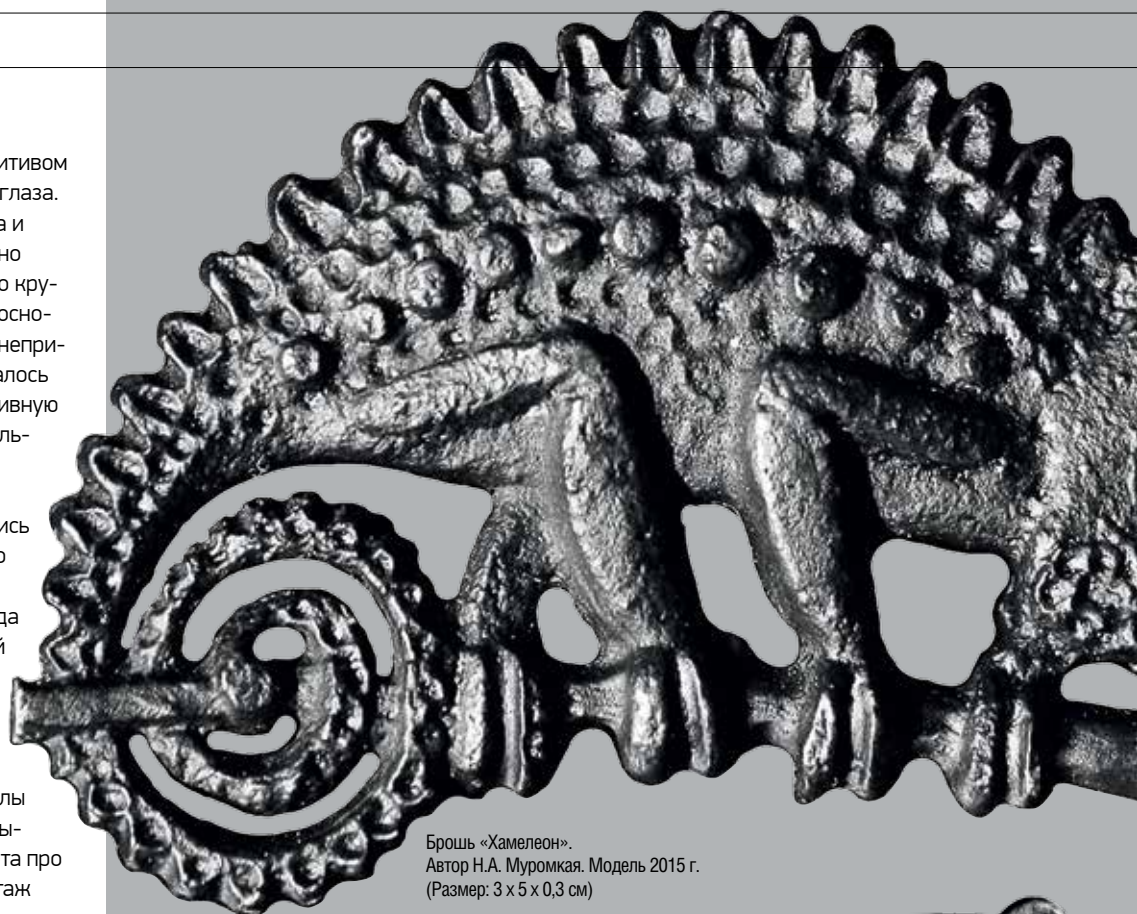
диадемы, броши – изделия в полном смысле слова ювелирные. Их производство достигло своего пика в 1813–1815 годах, когда по призыву принцессы Марианны Прусской германские патриоты массово сдавали свои золотые украшения для финансирования восстания против Наполеона. Взамен они получали (и с гордостью носили) украшения из чугуна, обладавшие несомненной эстетической привлекательностью. Прусская чугунная бижутерия держалась в тренде около 60 лет. Мода на нее перекинулась на другие европейские страны, но никто так и не сумел сравняться с прусскими литейщиками. К концу XIX века, в период расцвета каслинского литья, увлечение ювелирным чугуном уже сошло на нет. Должно быть, поэтому на каслинском заводе не стали заниматься украшениями.

Сегодня прусское литье принадлежит истории, а каслинское, к счастью, остается явлением живым и развивающимся. В определенный момент на заводе решили: «А не замахнуться ли нам?...» И замахнулись.

Прусское ювелирное наследие рассматривалось только в качестве ориентира: повторение прусских стилистических приемов, мотивов, а уж тем более копирование конкретных образцов было категорически исключено. С технологической

стороны не внедрялось никаких инноваций: формовали «по-сырому», как рельефы, медали и тарелки; чеканили и собирали по традиции, а красили так называемой голландской сажой – краской, которую на заводе готовят по не менявшемуся с середины XIX века рецепту.

Первой в каслинской коллекции украшений стала брошь «Бабочка» (автор Лариса Столбикова, 2014 год). «Сотканная» из тонких чугунных нитей, с плавным изгибом



Брошь «Хамелеон».  
Автор Н.А. Муромкая. Модель 2015 г.  
(Размер: 3 x 5 x 0,3 см)



Брошь «Стрекоза».  
Автор Н.А. Муромкая. Модель 2015 г.  
(Размер: 5,7 x 5,5 x 0,25 см)





кружевных крылышек, «Бабочка» не только кажется легкой – она действительно почти невесомая. Приколотая к одежде брошь не оттягивает ткань, а сидит на ней как бесплотное живое насекомое. Ее размер – меньше спичечного коробка, а максимальная толщина пластинки не превышает 2 мм. На брюшке бабочки размещена надпись-визитка «Касли», которая, несмотря на микроскопический размер, без труда читается невооруженным глазом. «Бабочка» предметно показала: если за дело берутся каслинские мастера, понятия «чугун» и «украшение» могут прекрасно совмещаться. Осенью 2014 года сразу четыре чугунных украшения увидели посетители XX Международной выставки «Металл-Экспо», куда каслинский завод по специальному приглашению привез коллекцию своих лучших отливок. Успех украшений превзошел ожидания и послужил стимулом для дальнейших экспериментов.

Сегодня в заводском модельном фонде 10 украшений, в которых нет и следа прусского влияния. К ажурной «Бабочке» добавились еще две «зооморфные» броши: «Хамелеон» и «Стрекоза» работы Н. Муромской (обе – в 2015 году). В остальных изделиях использован стилизованный растительный орнамент (гарнитур «Лотос», 2014 год, гарнитур «Возрождение», 2015 год, автор Л. Столбикова).

Специалисты хвалят каслинскую бижутерию за легкость, изящество, сдержанность дизайна, четкость тончайшего рельефа, своеобразие

**СТРАНИЦА КАСЛИНСКОГО  
ЗАВОДА АРХИТЕКТУРНО-  
ХУДОЖЕСТВЕННОГО ЛИТЬЯ  
В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ «ИНСТАГРАМ»:  
[WWW.INSTAGRAM.COM/KASLI\\_ART/](http://WWW.INSTAGRAM.COM/KASLI_ART/)**

и завершенность каждой модели. Абсолютная неординарность материала и высокое искусство исполнения как магнит притягивают к новой коллекции пристальное внимание специалистов и широкой публики. Сможет ли каслинский завод поднять свои украшения до уровня прусского ювелирного наследия, покажет время.

Процесс идет, а достигнутые результаты воодушевляют в первую очередь тем, что потенциал каслинского литья далеко не исчерпан. ▀

Брошь «Бабочка».  
Автор Л.П. Столбикова, 2014 г.  
(Размер: 5 x 7,7 x 0,15 см)



## ТЕХНОЛОГИЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ УКРАШЕНИЙ ИЗ ЧУГУНА

### ФОРМОВКА «ПО-СЫРОМУ»

*Исполнитель: мастер-формовщик.*

С начала XIX века применяется для отливки плоских изделий или плоских частей объемных изделий: ажурных решеток, садовой мебели, тарелок, шкатулок, рельефов, медалей и т.д. Используются специальная песчано-глинистая смесь и опока (разборный металлический ящик для формовки).

Опока разымается на две половины. Затем обе доверху плотно набиваются слегка увлажненной формовочной смесью. Поверхность выравнивается, в ней выполняется четкий оттиск модели из металла или пластика. Пролагаются литниковые каналы, по которым внутрь формы вольется расплавленный металл. При помощи набора специальных инструментов устраняются мельчайшие дефекты в каждой из половин, рабочая поверхность посыпается графитом. В завершение производится соединение половин формы в единый ящик.

### ЗАЛИВКА РАСПЛАВЛЕННОГО ЧУГУНА В ЛИТЕЙНУЮ ФОРМУ

*Исполнитель: мастер-заливщик.*

Расплавленный металл заливают в литейные формы только в горизонтальном положении, причем чугун в полость формы вливается одновременно в нескольких местах. Главная задача мастера – обеспечить должное распределение расплава внутри формы и отследить режим постепенного охлаждения отливки для сохранения ее целостности. Остывшая отливка выбивается из опоки и перед механической обработкой (чеканкой) еще раз обжигается в специальной печи для уменьшения твердости поверхности.

### ЧЕКАНКА И СБОРКА

*Исполнитель: мастер-чеканщик.*

После отливки на поверхности изделия остаются литники – чугун, застывший в литниковых каналах. Литники удаляют. Отлитые детали обрабатываются и чеканятся специальными инструментами для восстановления тонкости и четкости всех деталей узора или фактуры поверхности. Отдельно отлитые детали соединяются.

### ПОКРАСКА ИЗДЕЛИЙ

*Исполнитель: мастер по покраске.*

Для каслинских изделий из чугуна традиционно используется специальная краска на основе голландской сажки, дающая глубокий черный цвет и защищающая поверхность от коррозии. Краска наносится вручную, в три слоя. Каждый слой закрепляется путем термической обработки в специальной печи.



СВЕЖИЙ НОМЕР

мечел.рф

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

№4 (41) декабрь 2016

# НАШ МЕЧЕЛ

14 **Нелли Галеева:**  
**«Не отделяю себя от компании,  
в которой работаю»**

22 **«Золотые» технологии**  
**«Мечела». Итоги участия в**  
**выставке «Металл-Экспо 2016»**

24 **Озеро на колесах.**  
**На «Южном Кузбассе»**  
**построили уникальную**  
**пожарную машину**

## Экспорт открыт

Загрузить

Стартовая партия двух новых видов балки  
производства Челябинского металлургического  
комбината отгружена в Европу

Последний номер и архив журнала  
«Наш Мечел» доступны в электронных киосках  
на сервисах Google Play и AppStore.  
Приятного чтения!

Сентябрь 2016



Июль 2016

