НАШ МЕЧЕЛ

№1 (54) МАЙ 2020

8 МИНУС ЭЛЬГА, МИНУС ТРЕТЬ ДОЛГА, **ПЛЮС К ИНВЕСТПРОГРАММЕ**
«Мечел» закрыл сделку по продаже предприятий, составляющих Эльгинский угольный комплекс

12 Леонид Полянский: «Идти на шаг впереди»

20 На Челябинском металлургическом комбинате в работу запущены обновленные доменная печь №4 и конвертер №1

22 Инфографика: три жизни металлургического шлака

9 Единым фронтом против нашествия вируса

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

**УЧРЕДИТЕЛЬ –
ООО «МИД»
«НАШ МЕЧЕЛ» №1 (54)**

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

Редакция: 125167, г. Москва,
ул. Красноармейская, д. 1;
тел.: +7 (495) 221-88-88
Концепция, содержание
и подготовка номера –
Департамент по связям с общественностью ПАО «Мечел»
Главный редактор:
Антон Лапин

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

Издатель:
ГК «ЛЮДИ/PEOPLE»,
111116, Москва, ул. Энергетическая, дом 16, корпус 2,
этаж 1, пом. 67, комн. 1.
Тел.: +7 (495) 988-18-06 |
vashagazeta.com
E-mail: ask@vashagazeta.com
Генеральный директор:
Владимир Змеющенко
Ответственный редактор:
Вилорика Иванова
Редактор проекта:
Елена Окорокова
Дизайнеры: Наталья
Тихонкова, Оксана Тиванова
Директор по производству:
Олег Мерочкин
Тираж 3000 экз.
Отпечатано в типографии
ООО «Юнион Принт»,
603022, г. Нижний Новгород,
ул. Окский Съезд, д. 2
Любое использование
материалов без согласия
редакции запрещено.
Подписано в печать
27.05.2020
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.

ДОРОГИЕ ВЕТЕРАНЫ, УЧАСТНИКИ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ, ТРУЖЕНИКИ ТЫЛА, КОЛЛЕГИ!

От всей души поздравляем вас с 75-летием Победы!

9 Мая не просто памятная дата. Это величайшая страница в истории нашей страны, символ сплоченности, несгибаемой стойкости и мужества нашего народа. Наша страна выстояла в самой кровопролитной войне за всю историю человечества. И наш священный долг – не допустить ее повторения и помнить, какой дорогой ценой досталась Победа.

Весомый вклад в Победу внесли коллективы предприятий, которые сегодня входят в Группу «Мечел». Сотни и тысячи тружеников уходили на фронт, чтобы защищать Отчизну с оружием в руках, сутками стояли у станков, а потом поднимали страну из руин, в рекордные сроки возводя новые жилые дома, восстанавливая промышленность. Их беспримерный подвиг навсегда останется в нашей памяти и в памяти наших потомков, вызывая чувство гордости за наш народ, наших отцов и дедов!

К большому сожалению, в этом году 9 Мая не ознаменовался парадами и шествиями. Но, уверены, этот праздник нашел отклик в каждой семье, в каждом сердце. Мы еще раз вспомнили героев, ушедших из жизни, и сказали теплые слова ветеранам, которые встретили с нами этот юбилей Победы.

Вечная память всем защитникам Родины, павшим на полях сражений! Низкий поклон всем, кто отстоял Победу на фронте и в тылу! Крепкого здоровья всем ветеранам, бодрости, тепла, внимания родных и близких!

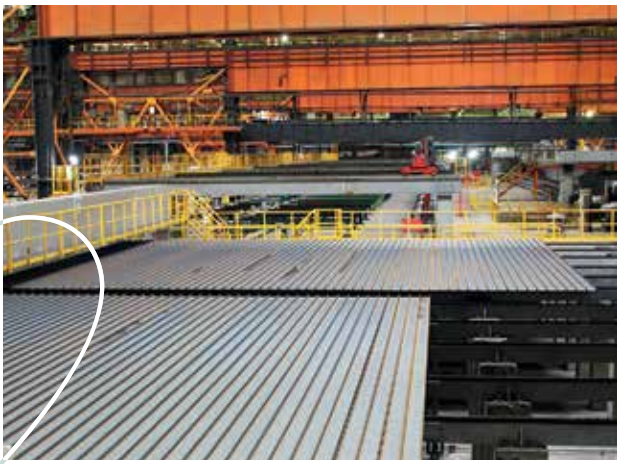
И вам, и всем труженикам – счастья, добра, благополучия! И мирного неба над головой! Берегите себя!

С уважением,
Председатель Совета директоров
ПАО «Мечел» **И.В. Зюзин**

Генеральный директор
ПАО «Мечел» **О.В. Коржов**

СОДЕРЖАНИЕ

В ФОКУСЕ



2 **НОВОСТИ**

8 **Минус Эльга, минус треть долга, плюс к инвестпрограмме**
«Мечел» закрыл сделку по продаже предприятий, составляющих Эльгинский угольный комплекс

9 **Единым фронтом против нашествия вируса**
Комментирует директор по персоналу ПАО «Мечел» Наталья Трубкина

10 **НАШИ ИТОГИ**
Производство и реализация продукции в 2019 году

НАШИ ПРИОРИТЕТЫ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕПОРТАЖ

20 **И воздух чище, и объемы больше**
На Челябинском металлургическом комбинате в работу запущены обновленные доменная печь №4 и конвертер №1

НАГЛЯДНО

22 **ИНФОГРАФИКА**
Три жизни металлургического шлака

НАШИ ДАТЫ

В РАБОЧЕМ РЕЖИМЕ

24 Сразу несколько предприятий, входящих в АО «Мечел-Майнинг», отмечают трудовые юбилеи

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

12 **ЛИНИЯ ЖИЗНИ**
«Идти на шаг впереди»
Очерк о генеральном директоре ООО «Мечел-Сервис» Леониде Полянском

ГРАНИ

НАШЕ ИСКУССТВО

36 **Уральское искусство на волжских берегах**
Не только промышленная металлопродукция «Мечела» способствует объединению людей, но и художественные изделия

ЧЕЛОВЕК «МЕЧЕЛА»

НАШИ ЦЕННОСТИ

30 **Колыбель семей трудовых**
Знакомьтесь: начальник отдела эксплуатации автобазы технологического автотранспорта ХК «Якутуголь» Евгений Петаев

КАНАТЫ В «ШУБЕ» ОЦЕНИЛИ УГОЛЬЩИКИ

Белорецкий металлургический комбинат получил благодарственное письмо от угольной компании «Южный Кузбасс» за сотрудничество в области поставок канатной продукции. БМК в течение двух лет поставлял угольщикам новые канаты с полимерным покрытием взамен обычных отечественных, без пластика, и импортных канатов с полимером. Продукцию эксплуатировали на отечественных и зарубежных экскаваторах на разрезах «Южного Кузбасса». Полимер, призванный защитить стальной канат от истирания, хорошо продемонстрировал себя в работе при температуре от –45 до +35 °С. По результатам использования добытчики удостоверились, что канаты с покрытием служат на 40–60% дольше, чем обычные, без полимера, и могут конкурировать с импортными аналогами.

НАЗНАЧЕНИЯ

ИВАН ЦЕПКОВ
назначен управляющим директором АО ХК «Якутуголь». Ранее он был управляющим директором ООО «Эльгауголь».

ВЛАДИМИР РОГОВ
назначен управляющим директором АО «Торговый порт Посьет». В 2019 году он работал первым заместителем генерального директора АО «Порт Ванино».

АЛЕКСЕЙ МАКАРЦОВ
назначен управляющим директором ООО «Мечел-Транс Авто». Ранее в течение четырех лет он возглавлял ООО «Мечел-Транс Восток».

СЕРГЕЙ БЕЛАН
назначен управляющим директором АО «Московский коксогазовый завод». В 2017–2018 годах он работал управляющим директором АО ХК «Якутуголь».

КАРТИННАЯ ГАЛЕРЕЯ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ

Вдвойне индустриальный пейзаж с недавних пор открывается у одного из цехов Челябинского меткомбината. Его ограждение украсили десятки репродукций картин уральских художников. Длина импровизированной картинной галереи составила 160 метров, высота полотен – почти три метра. На многих картинах живописцы изобразили важные этапы развития ЧМК. Из 39 полотен примерно половина – изображения цехов, а также портреты работников предприятия. Другая часть – пейзажи.

«Некоторые оригиналы полотен, копиями которых мы украсили территорию предприятия, находятся в цехах комбината, другие подлинники осели в музеях и частных коллекциях на Урале и в Москве. Нам удалось сделать копии этих работ. Теперь благодаря импровизированной галерее любой работник сможет приобщиться к истории родного предприятия», – отметил директор управления по работе с персоналом ЧМК Денис Сазонтов.

За последние 10 лет Торговый порт Посьет отгрузил на экспорт **50** млн тонн угля

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ПЕЧЬ

На Братском заводе ферросплавов после модернизации запустили рудотермическую печь №3. В результате ее мощность для выплавки ферросплавов увеличена с 25 МВА до 33 МВА. Это позволит нарастить выпуск продукции на данном агрегате до 40%. Инвестиции составили порядка 1,1 млрд руб. В ходе работ старое оборудование полностью демонтировали, установили новую ванну с огнеупорной кладкой, модернизировали систему дозирования сырья, внедрили автоматизированную систему управления техническим процессом: работа печи контролируется компьютером, все показатели доступны на мониторах. Реконструкция коснулась и газоочистных установок – был осуществлен отвод леточных газов на имеющуюся газоочистку, оборудованную рукавными фильтрами. Благодаря этому повышение мощности печи не приведет к увеличению нагрузки на окружающую среду. В рамках техперевооружения также обновили систему замкнутого оборотного водоснабжения, заменив 1200 м трубопровода охлаждения печей. Кроме этого, на предприятии реконструировали электроподстанцию и заменили два трансформатора, что позволит снизить себестоимость продукции за счет сокращения удельного расхода электроэнергии.

Печи – основные производственные агрегаты БЗФ, всего их на предприятии 4. Готовый продукт – ферросилиций, применяется на металлургических производствах для выплавки стали и реализуется как предприятиям «Мечела», так и на внутреннем и экспортных рынках.

ЧЕЛЯБИНСКАЯ БАЛКА ДОБУДЕТ **КАЗАХСТАНСКУЮ НЕФТЬ**

Металлоторговая компания Группы «Мечел» – «Мечел-Сервис Казахстан» – по итогам 2019 года поставила более 2,6 тыс. т балки для строительства нефтедобывающего комплекса в Атырауской области Казахстана. Здесь разрабатывается Тенгизское нефтяное месторождение (одно из самых глубоких и крупных месторождений нефти в мире). В настоящее время компания-оператор месторождения реализует проект по расширению добычи. На строящийся нефтедобывающий комплекс отгружены широкополые и колонные двутавровые балки производства ЧМК.

«Двутавровая балка универсальна, что позволяет применять ее для строительства широкого круга объектов – от автозаправок и ферм до аэропортов и стадионов. За последние пять лет «Мечел-Сервис Казахстан» поставил клиентам около 45 тыс. т балки. За это время более 500 наших клиентов использовали двутавры производства Челябинского металлургического комбината для изготовления металлоконструкций», – отметил коммерческий директор ТОО «Мечел-Сервис Казахстан» Рустам Бейсембаев.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ ДЛЯ ШАХТЕРОВ

«Южный Кузбасс» возглавил рабочую группу по разработке профессиональных стандартов для предприятий России, ведущих добычу угля подземным способом. Эта работа проводится в рамках выполнения поручений Владимира Путина, которые он дал по итогам встречи с руководителями угледобывающих регионов нашей страны в 2019 году. Действующий Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих не отвечает современным требованиям, поскольку многие перечисленные в нем профессии уже не применяются, а многие востребованные профессии, наоборот, не закреплены.

Профессиональный стандарт подробно описывает трудовые функции и действия, знания и умения, необходимые для осуществления определенного вида профессиональной деятельности. Именно на такие стандарты ориентируется работодатель при осуществлении кадровой политики, подготовке должностных инструкций, аттестации работников и т.д. В рабочую группу по разработке профессиональных стандартов для подземных горных работ вошли представители крупных компаний, возглавляет ее директор учебного центра «Южного Кузбасса» Равиль Абуталипов. В Министерстве труда и социальной защиты РФ находятся на утверждении два проекта профессиональных стандартов: «Горнорабочий подземный» и «Проходчик». Заканчиваются доработка и согласование с Росуглепрофом еще трех: «Горнорабочий очистного забоя», «Машинист подземных установок» и «Электрослесарь подземный».

С ЗАПУСКОМ!

Белорецкий металлургический комбинат ввел в эксплуатацию две линии перемотки канатной проволоки на участке многопрядных канатов. Стоимость оборудования составила порядка 20 млн руб. Станки позволяют перематывать проволоку диаметром от 0,8 до 4,05 мм со шпули на зарядную катушку прядевьющей машины со скоростью до 10 м/сек. Затем из этой проволоки изготавливаются пряди, из которых свивается канат. Годовая производительность каждой линии – не менее 2500 т. Линии оснащены современным программным обеспечением.

«Новое оборудование обеспечивает равномерное натяжение проволоки и ее ровную укладку на катушку. Это гарантирует в дальнейшем свободную размотку проволоки без запутывания и обрывов и позволяет изготавливать качественные пряди и канаты», – прокомментировал генеральный директор БМК Сергей Федоров.

СРЕДИ ЛУЧШИХ

Главный доменщик Челябинского металлургического комбината Николай Горшков стал лауреатом всероссийского конкурса «Инженер года – 2019», он удостоен звания «Профессиональный инженер России» в номинации «Черная металлургия». Отныне имя Николая Горшкова внесено в реестр лучших инженеров страны. На торжественной церемонии ему вручили сертификат, диплом лауреата конкурса и наградили памятной медалью. За время работы на комбинате Николай Горшков прошел трудовой путь от горнового до главного доменщика, зарекомендовал себя высококвалифицированным специалистом и опытным руководителем. Николай Горшков активно участвует в повышении эффективности производственных процессов на предприятии, а также в разработке и использовании инновационных технических решений.

МИНУС ЭЛЬГА, МИНУС ТРЕТЬ ДОЛГА, ПЛЮС К ИНВЕСТПРОГРАММЕ

«Мечел» закрыл сделку по продаже предприятий, составляющих Эльгинский угольный комплекс. Компания также договорилась с Газпромбанком и Банком ВТБ о продлении срока погашения основного долга по кредитам на 10 лет – до 2030 года.

СУТЬ СДЕЛКИ ПО ЭЛЬГЕ

«Мечел» продал свои доли в размере 51% в ООО «Эльга-уголь», ООО «Эльга-дорога» и ООО «Мечел Транс Восток» компании «А-Проперти». Сумма сделки составила 89 млрд руб., покупатель также полностью погасил обязательства «Мечела» перед госкорпорацией развития ВЭБ.РФ в размере 107 млн долл. США.

СУТЬ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ С БАНКАМИ-ПАРТНЕРАМИ

Вырученные от продажи Эльги средства будут направлены на погашение части кредиторской задолженности перед Газпромбанком и Банком ВТБ. Вследствие этого общий долг «Мечела» сократится на 145 млрд руб., то есть на треть, и составит порядка 335 млрд руб. вместо 480 млрд, именно такая сумма была на конец марта.

Оставшаяся сумма долга перед Газпромбанком и Банком ВТБ в размере 237 млрд руб. будет реструктурирована на 10 лет. Таким образом, мы договорились с банками о продлении сроков погашения кредитов на длительный срок. При этом график платежей составлен так, чтобы компания в ближайшие годы смогла реализовать инвестиционную программу, направленную на увеличение объемов добычи угля и увеличение производства металлургической продукции. Другими словами, благодаря новым договоренностям с основными кредиторами «Мечел» сможет высвободить дополнительные средства из своего денежного потока для реализации намеченной на ближайшие годы инвестиционной программы.

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

МАКСИМ ХУДАЛОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АКРА:

Для «Мечела» продажа Эльги – это лучше, чем дальше тянуть неподъемный для него сейчас проект. Компания Игоря Зюзина более 10 лет занималась разработкой Эльгинского месторождения и строительством к нему инфраструктуры, потратив на это более 2 млрд долл. Дальнейшее развитие проекта требовало дополнительных инвестиций. Снижение общего долга «Мечела» на треть однозначно хорошее решение. В новом цикле по сырью компании удастся существенно улучшить долговые метрики.

КОММЕНТАРИИ ГЛАВНЫХ УЧАСТНИКОВ

ОЛЕГ КОРЖОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПАО «МЕЧЕЛ»:

В текущих экономических условиях и при существующем уровне долга мы приняли для себя непростое, но взвешенное решение о продаже Эльгинского угольного комплекса. Полученные в результате сделки средства будут направлены на погашение части кредитных обязательств перед банками, а сокращение финансовой нагрузки будет способствовать реализации инвестиционной программы и обеспечит экономическую стабильность наших предприятий, следовательно, и социальную стабильность в регионах присутствия компании.

ЮРИЙ СОЛОВЬЕВ,
ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА – ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ВТБ:

Как крупнейший кредитор Группы, мы приветствуем заключение сделки по продаже «Мечелом» доли в Эльгинском месторождении. Это позволит оптимизировать долговой портфель компании, окажет благоприятное влияние на эффективное развитие основных активов «Мечела», увеличение объемов производства и возможность обслуживания оставшегося долга.

ТИГРАН ХАЧАТУРОВ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМБАНКА:

Как кредитор «Мечела» мы придаем большое значение существенному – более чем на треть – снижению общей долговой нагрузки на компанию, что, безусловно, повысит ее способность обслуживать долги, осуществлять необходимые производственные инвестиции и поддержит социальную стабильность в регионах присутствия.

ЕДИНЫМ ФРОНТОМ ПРОТИВ НАШЕСТВИЯ ВИРУСА

«Группа «Мечел» вошла в федеральный список системообразующих компаний, поэтому все наши предприятия продолжают свою работу в период пандемии и обеспечивают стабильность экономики страны».

Какой комплекс мер по борьбе с коронавирусной инфекцией реализован руководством компании? На этот вопрос в интервью журналу «Наш Мечел» ответила директор по персоналу ПАО «Мечел» **Наталья Трубкина.**

– Нами приняты все меры для снижения рисков инфицирования наших сотрудников. В первую очередь были отменены все работы, которые можно было перенести на более позднее время без потерь для производства, работники в это время находились в режиме нерабочих дней с сохранением заработной платы.

Компания закупила дополнительное оборудование и оперативно разработала инструкции по дистанционному доступу к рабочему столу с домашних компьютеров. Благодаря этому нам удалось в короткие сроки перевести максимально возможное количество работников на режим удаленной работы. В московском офисе остались только технические специалисты, обеспечивающие функционирование IT-инфраструктуры для поддержания бесперебойной дистанционной работы персонала. В регионах на удаленный режим были переведены порядка 60% от числа сотрудников, работающих на компьютерах. Все совещания у нас теперь проводятся онлайн, с использованием видеосвязи. Это позволило оперативно принимать необходимые решения, контролировать и полностью быть вовлеченными в рабочие процессы.

Что касается производства, то в апреле – мае на наших предприятиях работали в обычном режиме порядка 70% персонала. В основном это люди, занятые в производственных процессах, кого невозможно перевести на удаленную работу. При этом мы продолжаем внимательно следить за соблюдением всех мер безопасности, чтобы не допустить распространения инфекции на рабочих местах.

КООРДИНАЦИЯ И КОНТРОЛЬ

Мы разработали жесткие алгоритмы действий в случае выявления среди наших сотрудников зараженных COVID-19. Есть также алгоритмы действий в случае выявления контактных лиц с заболевшими и так далее. В головном офисе и на каждом предприятии созданы штабы, которые контролируют ситуацию и предпринимают соответствующие оперативные меры.

ОСОБЫЙ ПРОПУСКНОЙ РЕЖИМ

На предприятиях изменены графики работы для разделения потоков людей на проходных. Увеличено количество рейсов и единиц автотранспорта для соблюдения социальной дистанции во время поездок на работу и с работы. Во избежание скопления людей на проходных там нанесена разметка. На входе всем без исключения измеряют температуру с помощью бесконтактных термометров. Столовые переведены в режим выдачи обедов на вынос в одноразовой посуде, при необходимости обеды можно разогреть в комнатах для приема пищи. Сотрудникам выдают медицинские маски, перчатки и респираторы, обеспечивают дезинфицирующими растворами и антисептиками. Проводится регулярная дезинфекция всех помещений, входных групп, проходных. Обеззараживающими растворами промываются внутризаводские дороги.

Находятся на самоизоляции или переведены на дистанционную форму работы лица из группы риска, к которым относятся сотрудники старше 65 лет, а также имеющие хронические заболевания. Отменены сменно-встречные и итоговые собрания, на которые собиралось до 150 человек одновременно. Максимально используется наглядная агитация: на видных местах размещены схематичные плакаты, рассказывающие о том, как противостоять инфекции. Мы, со своей стороны, предприняли все рекомендованные властями меры для недопущения распространения инфекции, но важно, чтобы и наши работники не забывали соблюдать правила гигиены и социального дистанцирования. Так мы сможем оградить от опасности заражения себя и своих близких.

ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДЕЛА

Швейные цеха двух наших предприятий временно перепрофилированы под пошив многоразовых масок. Еженедельно там выпускается около 5000 масок. Компания обеспечивает масками не только своих сотрудников, но и соцучреждения.

В Якутии мы предоставили свой санаторий под обсерватор для проживания врачей Нерюнгринской центральной районной больницы, которые задействованы в лечении пациентов с коронавирусом.

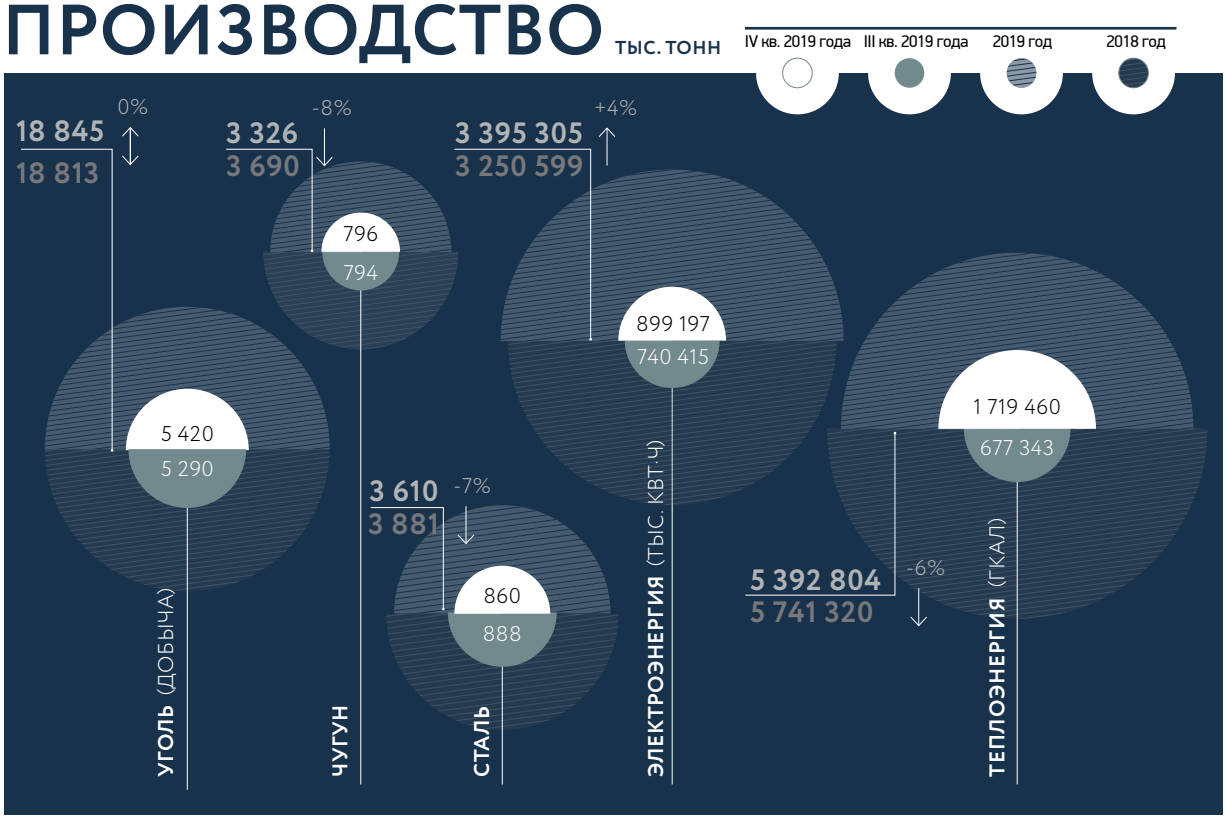
5 тыс. масок еженедельно выпускают наши швейные цеха

РАБОЧИЕ БУДНИ

Добыча угля и железной руды, выплавка чугуна, производство стали и металлургического кокса идут в соответствии с установленным планом. Компания ответственно выполняет свои контрактные обязательства по поставке угля и металлопродукции перед российскими и международными клиентами. Несмотря ни на что, работа идет. За это огромная благодарность нашим сотрудникам!

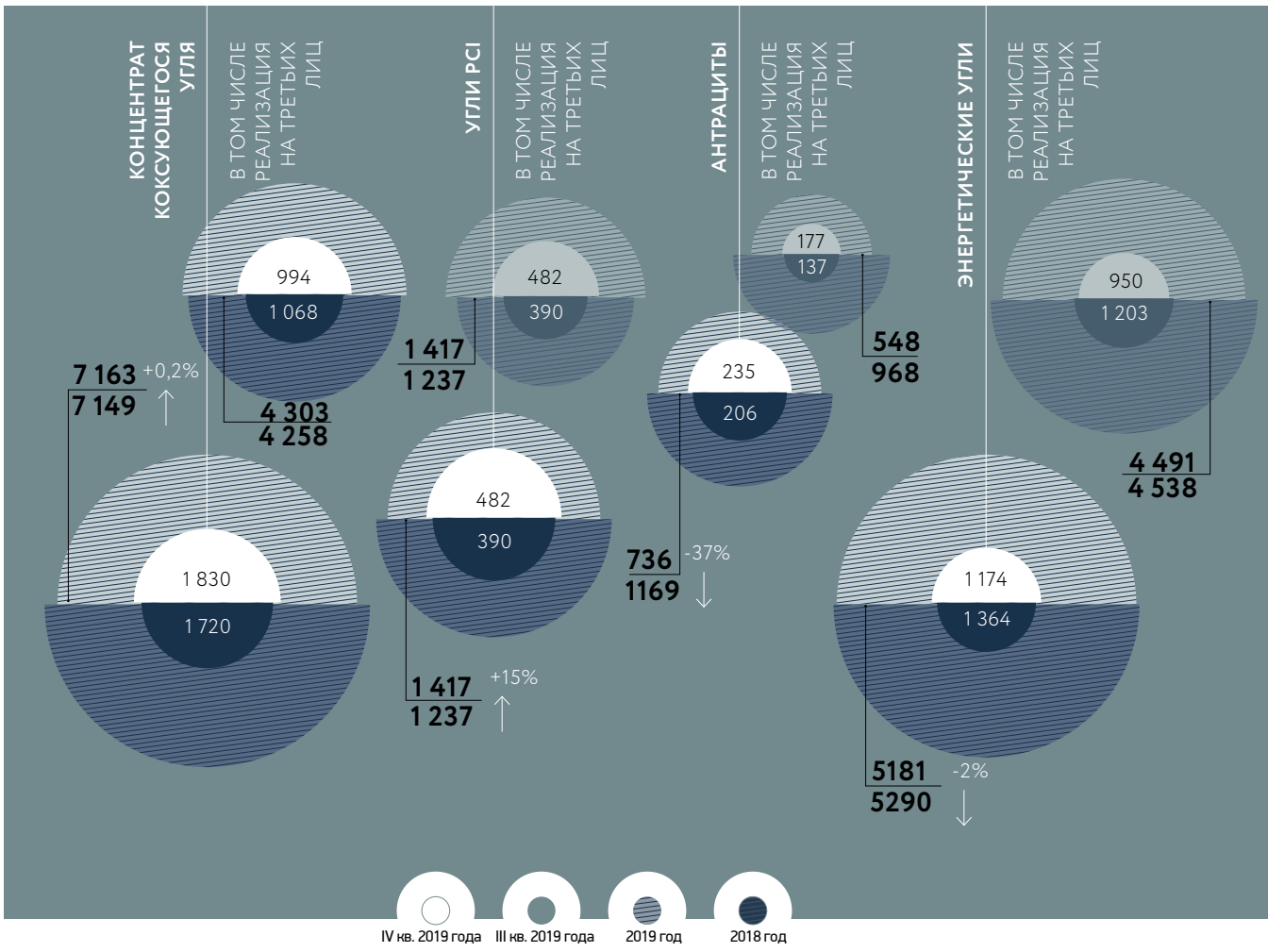
ПРОИЗВОДСТВО

ТЫС. ТОНН



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

ТЫС. ТОНН



ОЛЕГ КОРЖОВ,
генеральный директор
ПАО «Мечел»:

2019 год стал для нас годом больших проектов по реконструкции оборудования в металлургическом сегменте и по восстановлению технической базы в горной добыче.

Результат этой работы на «Южном Кузбассе» мы увидели уже в конце прошлого года – начиная с октября предприятие вышло на ежемесячный объем добычи 1 млн т и по итогам года продемонстрировало уверенный рост по всем основным показателям, на четверть нарастив добычу. На 30% увеличились годовые показатели Коршуновского ГОКа. В металлургическом сегменте мы провели масштабную реконструкцию одной из трех доменных печей и одного из трех конвертеров. Результатами этой работы станут 15%-ное увеличение производства на этих агрегатах и общий рост производства металлургической продукции в 2020 году. На завершающей стадии находится реконструкция одной из четырех ферросплавных печей на Братском заводе ферросплавов.

В 2019 году мы приложили большие усилия для того, чтобы на фоне значительно возросшего объема вскрышных работ удержать общую добычу угля на прежнем уровне. Этому способствовал как запуск нового горнотранспортного оборудования, так и привлечение сторонних подрядчиков. В структуре добычи «Южного Кузбасса» удалось реализовать стратегию увеличения объема добычи ценных марок коксующегося угля после ввода в эксплуатацию лав на шахте им. Ленина и на шахте «Сибиргинская».

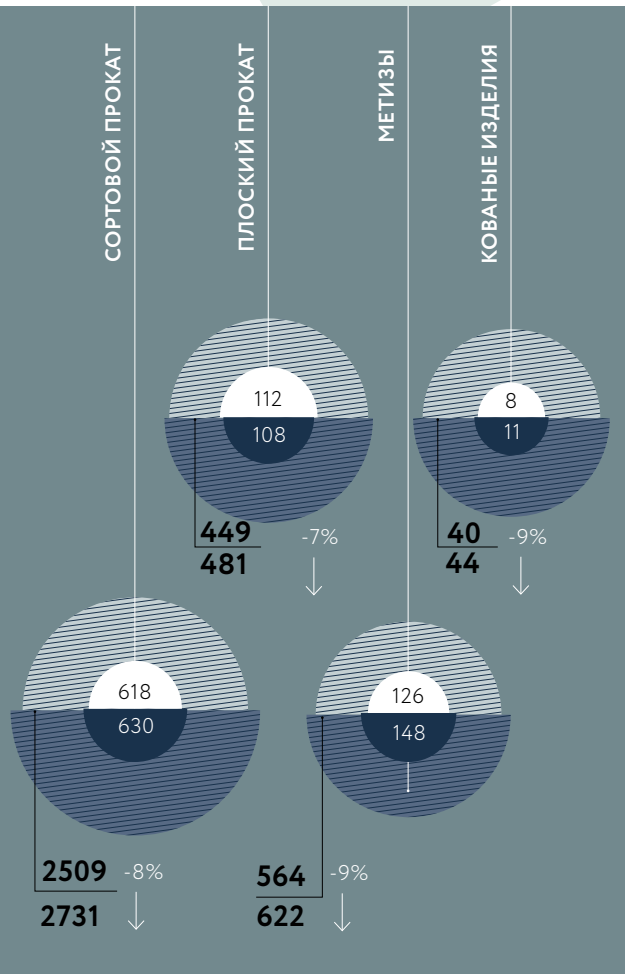
Что касается конъюнктуры на рынке угля, то отчетный период был очень неоднородный: цены на премиальный твердый коксующийся уголь в I полугодии держались на хороших уровнях – около отметки 200 долл., но начиная с середины года стоимость тонны снижалась и достигла уровней ниже 130 долл. В августе – октябре мы традиционно заключили целый ряд крупных контрактов, в том числе с новыми клиентами, и обеспечили себе гарантированный сбыт продукции на год вперед. Спрос на уголь от потребителей из Азиатско-Тихоокеанского региона, как мы и прогнозировали ранее, остается высоким. Среди ключевых игроков рынка этого региона импорт как коксующегося, так и энергетического угля нарастили Китай и Южная Корея. Что касается направлений поставок «Мечела», в 2019 году мы на четверть сократили отгрузки в адрес Китая, перераспределив их в основном в пользу более маржинального рынка Японии. В 2020 году на рынке угля продолжает наблюдаться волатильность, с учетом ситуации с коронавирусом неопределенность может продлиться еще несколько месяцев. Реализация концентрата коксующегося угля (ККУ) в 2019 году в целом сохранилась на уровне предыдущего года. В структуре продаж ККУ третьим лицам 29% пришлись на долю японских потребителей, 27% – китайских и 24% – российских. Продажи пылеугольного топлива (PCI) увеличились на 15% прежде всего за счет роста экспорта в Южную Корею. Реализация энергетического угля осталась примерно на уровне показателя 2018 года. Мы перераспределили продажи в пользу более рентабельных азиатских направлений, в полтора раза нарастив экспорт в данный регион и практически в четыре раза увеличив отгрузки вьетнамским партнерам.

Рост добычи на Коршуновском ГОКе, достигнутый благодаря программе техперевооружения, положительно отразился на показателях сбыта железорудного концентрата: поставки внешним клиентам год к году увеличились на 38%.

Реализация кокса третьим лицам увеличилась на 36% в связи с продажей высвободившихся объемов продукции (из-за ремонта доменной печи №4 на ЧМК) на экспорт, в частности в Турцию и Индию.

Вследствие масштабной реконструкции в доменном и кислородно-конвертерном цехах ЧМК уменьшились выпуск чугуна и выплавка стали на 8 и 7% соответственно. В этих условиях мы оптимизировали работу так, чтобы частично компенсировать сокращение объемов производства ростом его доходности. Общие продажи сортового проката снизились на 8%, при этом реализация фасонного проката универсального рельсобалочного стана увеличилась на 2%, рельсовой продукции – на 15%. Объем реализации рельсов без учета отгрузок в адрес РЖД на внутреннем рынке и на экспорт вырос почти вдвое.

Показатель продаж плоского проката уменьшился на 7%. Вместе с тем мы в 2,5 раза нарастили поставки нержавеющего листа, добившись существенного роста средней цены реализации. В этом продуктовом сегменте мы в соответствии с нашей стратегией планомерно наращиваем свою долю на российском рынке.



ЛЕОНИД ПОЛЯНСКИЙ: «ИДТИ НА ШАГ ВПЕРЕДИ!»

ИРИНА АЛЕКСЕЕВА

В какие только объекты не воплощается металл «Мечела»! Обладая отменным качеством и широчайшим ассортиментом, мечеловская продукция востребована в самых разных уголках нашей страны. Мосты и аэропорты, газопроводы и автомагистрали, дворцы спорта и медицинские центры – далеко не полный перечень объектов, возведенных с использованием нашего металла. Но чтобы продукция нашла наилучшее применение, принесла пользу производителю, покупателю и в конечном итоге обществу, необходима четкая, продуманная система. И руководитель, способный не только менять систему в соответствии с потребностями рынка, но и работать на опережение. Именно такие качества отличают генерального директора ООО «Мечел-Сервис» Леонида Полянского.

ИЗ ХОЛОСТЯКОВ – В БЕЗРАБОТНЫЕ

Советские мальчики мечтали стать космонавтами, нынешние – крутыми блогерами, шоуменами, компьютерщиками... Леонид Полянский, чьи школьные годы пришлись на перемену эпох, в выборе профессии руководствовался более практическими соображениями.

– В Уфе, где я родился и вырос, одним из самых надежных и преуспевающих предприятий был нефтеперерабатывающий завод, точнее это были целых четыре завода, – рассказывает Леонид Анатольевич. – Моя мама 40 лет посвятила этому предприятию. И я, поступая в институт, видел себя не иначе как работником УНПЗ. Правда, специальность выбрал не производственную – «экономика и управление». Наверное, интуитивно чувствовал, что, когда вся страна переходит на новые рельсы, стоит попробовать себя именно в этом. Тем более что экономику тогда уже начали преподавать по-другому, по новым учебникам. Было интересно…

Поступив в 1993 году в Уфимский нефтяной институт, выпускался Леонид Полянский уже из Уфимского нефтяного государственного технического университета. Изменилась и профессиональная направленность студента. На пятом курсе, перед началом дипломных проектов, преподаватель по финансам сообщила, что в Башкредитбанк набирают пять студентов для стажировки. Попасть в эту пятерку было непросто. Как и НПЗ, банк (будущий «УРАЛСИБ») был одним из передовых в регионе. Для любого студента такая стажировка была отличным стартом! И поскольку Полянский уверенно шел на красный диплом, то попал в число избранных. И после, по окончании вуза, продолжил работать в банке.

Молодого специалиста определили в отдел проектного финансирования, который помогал бизнесу получить иностранные инвестиции. В его обязанности входили разработка совместно с предприятием бизнес-плана, изучение конкурентной среды, расчет экономики проекта и в итоге – передача документов сотрудникам, которые

ПОГОДА РАБОТЕ НЕ ПОМЕХА! ЛЕОНИД ПОЛЯНСКИЙ (В ЦЕНТРЕ) С КОЛЛЕГАМИ – АЛЕКСАНДРОМ ТЕСТИНЫМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ОБОСОБЛЕННОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ Г. САМАРЫ (СЛЕВА), И СТАНИСЛАВОМ КАРПОВЫМ, КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРОМ «МЕЧЕЛ-СЕРВИСА»

непосредственно занимались поиском финансирования под эти проекты.

Впрочем, работа в банке продолжалась недолго. В августе 1998 года грянул экономический кризис, и отдел спешно сократили, несколько омрачив одно из главных событий в жизни молодого человека.

Как раз накануне решающих событий Леонид попросил три выходных, чтобы сыграть собственную свадьбу. В один из этих дней (к счастью, не в сам свадебный) позвонил его уже бывший руководитель и сообщил, что он может искать другую работу. Так за три дня наш герой расстался и с холостой жизнью, и с работой.

Столь внезапные и кардинальные перемены ошеломили, но помогли усвоить две жизненные истины: во-первых, нет ничего незыблемого, во-вторых, если закрывается одна дверь, обязательно открывается другая.

Такой дверью стала для будущего гендиректора компания «Башкредиттрейдинг», буквально через пару месяцев созданная при том же банке и призванная заниматься реализацией залогов.

– Башкредитбанк был республиканским, то есть принадлежал Республике Башкортостан, – объясняет Леонид Анатольевич. – У него накопилось немало залогов, проблемных кредитов. И через нашу компанию запустили реализацию продукции предприятий.

Придя в компанию финансовым менеджером, Леонид Полянский вскоре стал начальником финансово-экономического отдела, финансовым директором, заместителем генерального директора… Наконец, в 2001 году он возглавил торговую компанию. И все это за два года!

– Казалось бы, срок небольшой, – размышляет руководитель. – Но за этот период происходило так много всего, что впечатления кратковременности не было.

Да и задачи были неординарными, а порой и не связанными напрямую со сбытом. Леонид Анатольевич вспоминает, как однажды компания купила крупный актив – производственно-складскую базу. В советское время существовала в Уфе крупная главснабовская база.

QR-КОД ЛЕГКО СЧИТЫВАЕТСЯ ЛЮБЫМ СМАРТФОНОМ

«МЕЧЕЛ-СЕРВИС» ПОСТАВИЛ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ОПОР ВЫСОКОВОЛЬТНОЙ ЛИНИИ ГАЗОПРОВОДА «СИЛА СИБИРИ» 2,3 ТЫС. ТОНН МЕТАЛЛОПРОКАТА

Она состояла из трех участков: один занимался химией и инструментами (ее и приобрел «Башкредиттрейдинг»), рядом располагалась металлобаза, и третьим было автотранспортное предприятие.

– Все три участка были связаны как части единого организма, – рассказывает Л. Полянский. – У химической базы на балансе была общая канализация, у металлистов – все электричество, у автопредприятия – котельная, которая давала тепло. Однажды владельцы автопредприятия решили отказаться от перевозок и зарабатывать на тепле и в разы подняли расценки на тепловую энергию. Договориться с ними не удалось, и началась «война». Они оставили всех без тепла, мы им перекрыли канализацию, а металлисты отключили электроэнергию. В декабре – январе нам пришлось работать в экстремальных условиях, отапливать офисы тепловыми пушками и спешно строить мини-котельную. В итоге мы с задачей справились и в феврале запустили новую котельную.

Прошло время, и проблемный актив открыл будущему гендиректору двери в «Мечел». Здесь, на металлической базе, зародился один из первых будущих филиалов «Мечел-Сервиса». Тогда он имел другое название – «Углеметтрейдинг».

С 1 млн тонн в год к 2013 году реализация металлопродукции выросла до 3 млн

ЛУЧШИЙ ПОДАРОК ОТ «МЕЧЕЛА»

В 2003 году «Мечел» приобрел Белорецкий меткомбинат. «Башкредиттрейдинг» ранее взаимодействовал с ним по ряду вопросов. И когда открылся филиал, Леонида Полянского пригласили туда заместителем директора.

Был директором – стал заместителем. Казалось бы, в чем интерес?

– Была потребность в интересной работе, – объясняет собеседник. – Определенный этап завершился. Пора было что-то менять. К тому же уходил я в крупную, серьезную компанию с большими планами на развитие.

– А вообще вы легко меняете привычную обстановку, сферу деятельности?

– Легко. Главное – чтобы интересно было. Думаю, человек чаще всего задумывается о переменах, когда на работе становится скучно. Начинаются рефлексия, самоедство. При этом теряется способность успешно работать. К счастью, я до сих пор с этим не сталкивался, только слышал от других. Наверное, это очень тяжело.

…Хотя на новом месте Леониду Полянскому тоже было непросто, пришлось организовать работу подразделения с нуля.

– Это было самое начало будущего «Мечел-Сервиса», – вспоминает он. – Работа только начинала выстраиваться, бюджет толком не составлялся. После банка, где деятельность планиро-

валась на месяц и годы вперед, для меня это было в новинку… По сути, и компания училась, и мы учились вместе с ней.

Тогда действовали три филиала: в Санкт-Петербурге, Уфе и Челябинске. Когда работа уфимского филиала была полностью отлажена, Леониду Полянскому предложили заняться организацией подразделения в Москве. Это была его первая попытка обосноваться в столице, по мнению Леонида Анатольевича, не очень удачная.

Нет-нет, с реализацией поставленных задач проблем не было. А вот в части организации личного столичного бытия, по его словам, он все сделал неправильно. Офис снял в центре на Дербеневской набережной, где оказались страшные пробки, квартиру – на Можайском шоссе (запад Москвы), сына определили в детский сад в Крылатском. Неудачная получилась логистика!

– Было тяжело, – вспоминает Леонид Анатольевич. – В 6 часов встал. В 7 выехал, чтобы успеть в офис к 9. Приехал, отработал, в 8–9 вечера выехал с работы. В половине 11-го вернулся. Поцеловал жену и сына, лег спать. И в 6 утра все сначала. Был какой-то день сурка!

При этом работать было интересно, склады успешно открывались. Тем не менее по личным обстоятельствам Леониду Полянскому пришлось вернуться в Уфу.

Но масштабы развития сервисно-сбытовой сети «Мечела», потребность в расширении собственных профессиональных горизонтов вновь привели в столицу, уже в качестве генерального директора ООО «Мечел-Сервис».

– Контракт на работу в компании я подписал 1 июня, в мой день рождения. С тех пор каждый год в этот же день его переподписываю. И для меня это самый лучший подарок, – улыбается руководитель.

ГЛАВНОЕ УВЛЕЧЕНИЕ – РАБОТА. А ЛУЧШИЙ ОТДЫХ – ДОМА С СЕМЬЕЙ. ПООБЩАТЬСЯ С СУПРУГОЙ И СЫНОВЬЯМИ, ПОЧИТАТЬ КНИГУ, ПРИГОТОВИТЬ КАКОЕ-НИБУДЬ ЭКСКЛЮЗИВНОЕ БЛЮДО

ЗНАК КАЧЕСТВА

Наученный предыдущим опытом, в этот раз Леонид Анатольевич организовал свою московскую жизнь по-другому. Снял квартиру недалеко от офиса, тут же, поблизости, нашел школу для сына – все в шаговой доступности.

– Организация быта важна для комфорта, прежде всего внутреннего. Это позволяет лучше сосредоточиться на работе, – поясняет гендиректор.

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА НА СТРОИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОГО МЕТРОПОЛИТЕНА ПОСТАВЛЕНО БОЛЕЕ 15 ТЫС. ТОНН МЕТАЛЛОПРОКАТА

А работа потребовала максимума внимания. Главной целью было увеличение продаж. С 1 млн т в год к 2013 году реализация металлопродукции выросла до 3 млн. Увеличилось количество подразделений. В итоге «Мечел-Сервис» стал самой большой металлоторговой компанией в стране. Включала 20 филиалов, в которых работали порядка 2 тыс. сотрудников. А количество городов присутствия доходило до 65.

– Что для этого делали именно вы?

– Не вылезал из командировок по нашим партнерским заводам, по филиалам компании. Новые виды продукции, переговоры, открытие новых подразделений, подбор людей, руководителей… Спасибо семье, которая во всем меня поддерживала и мирилась с тем, что мне приходилось срываться и срочно куда-то ехать.

Сейчас можно не выходя из офиса узнать, где какие стройки

НА СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ МАГИСТРАЛЕЙ КОМПАНИЕЙ ПОСТАВЛЕН ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРОКАТА: АРМАТУРЫ, ЛИСТА, ДВУТАВРА, СВАРНОЙ СЕТКИ И МЕТИЗОВ

В 2012 году «Мечел-Сервис» стал самой большой металлоторговой компанией в стране. Она включала 20 филиалов, в которых работали порядка 2 тыс. сотрудников

идут, кто из строителей присутствует. А тогда единственным надежным способом был выезд в город. Видишь кран – подъезжаешь к строительной площадке, смотришь, что написано в паспорте объекта, кто это такие, едешь в офис, приглашаешь на встречу. Или убеждаешься, что мы уже работаем с ними. Сейчас можно все делать по-другому. А раньше без этого просто нельзя было обойтись.

Помимо этого, нужно было продолжать работу, начатую моими предшественниками, по регламентации всех процессов. Документооборот для такой большой компании, по сути, писался с нуля. Все бизнес-процессы необходимо было «отрисовывать» по мере роста.

– Многие руководители отмечают, что организация работы, подход к делу в разных регионах имеет свою специфику. Вам приходилось с этим сталкиваться?

– Действительно, очень разные менталитеты в стране, очень разные люди, условия работы. Приходилось эти особенности изучать, принимать, учитывать. Сибиряки, уральцы склонны больше доверять неформальным отношениям. Деловые отношения зачастую приравниваются к дружеским, и данное слово зачастую важнее, чем подписанный контракт. Москва более цинична, здесь все более обезличено… Хотя постепенно все выравнивается, мне кажется.

– Какими достижениями в компании вы могли бы гордиться?

– Когда я пришел, компания была уже достаточно большая, и костяк сохранился до сих пор. Лучшие наши менеджеры, руководители подразделений до сих пор с нами. Это наше хорошее достижение. Они обеспечивают преемственность, стабильность наших продаж.

Определенную роль наша компания сыграла в повышении прозрачности рынка. Раньше была такая проблема: когда мы приходили в новый город, все местные торговцы считали своим долгом объединиться против нас, чтобы не пустить на рынок, строили козни. Многих смущало наше правило, которое действует до сих пор, – никому не давать откаты. Наши конкуренты считали, что это недостаток, что из-за этого у нас ничего не получится, потому что (чего греха таить?) откаты были сложившейся традицией. Но у нас установка. Допустим, обратились мы к снабженцу. Если он с нами работает – хорошо, если не работает – ищем способы его уговорить, если же просит деньги – сразу обращаемся к его руководителю и сообщаем об этом. Со временем такая позиция начала на рынке вызывать уважение. Тем более что был запрос на повышение прозрачности. И заслуга «Мечел-Сервиса» в том, что мы этому способствовали. Позже имели место ситуации, когда собственники компаний, директора своему снабженцу зада-

ПОДСОРТИРОВОЧНЫЙ СКЛАД – СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР, В КОТОРОМ ХРАНИТСЯ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ДВУТАВРОВОЙ БАЛКИ И ШВЕЛЛЕРОВ, ПРОИЗВОДИМЫХ НА РЕЛЬСОБАЛОЧНОМ СТАНЕ ЧМК

вали вопрос: «Ты с кем работаешь, у кого покупаешь металл?» Если оказывалось, что у «Мечел-Сервиса», это хорошо, потому что там не платят откатов. Наша компания стала неким знаком качества. Если ты работаешь с «Мечел-Сервисом», значит, к твоей честности вопросов нет.

ИЗ ОФИСОВ – В ИНТЕРНЕТ

Если до 2013 года компания расширялась, то в дальнейшем пришлось взять курс на оптимизацию.

– С 2013 года в силу сложившихся обстоятельств мы занялись оптимизацией структур. Это тоже была большая работа, которая требовала основательной подготовки.

Мы заранее провели анализ доходности по различным видам продукции, определили свои слабые места, совместно с управляющей компанией пересмотрели наши планы и начали поэтапный процесс переформатирования компании. Когда мы росли, у нас была одна оргструктура – региональные дирекции, которые объединяли в себе несколько филиалов. Постепенно мы пересмотрели географию с учетом того, как изменяется производство, какие у нас остаются партнеры. Мы отказались от неэффективных продуктов и неэффективных на тот момент подразделений. При этом постарались максимально сохранить ключевых людей. Изменили существенно нашу организационную структуру, сделали ее более плоской. В итоге остались центральный офис и 36 городов присутствия, которые мы условно делим на четыре региона: Волга, Запад, Урал и Сибирь. Всего у нас трудятся порядка 950 человек.

– Когда приходилось закрывать офисы, филиалы, было чувство сожаления?

– Это естественное чувство, когда приходится отказываться от чего-то, во что вложено много сил. Но если ты внутренне понимаешь, что это единственно верное решение, тогда сожаление уходит на второй план.

Эти меры помогли нам достаточно спокойно пережить тяжелые времена и оставить фундамент. На сегодняшний день мы очень вариативны, можем достаточно гибко реагировать на ситуацию. Я считаю, что у нас на сегодня более или менее оптимальная структура по географии, по продуктам. Есть, конечно, куда расти. Будем идти за рынком.

– Какие же задачи ставит перед вами рынок на ближайший период?

– Одна из самых серьезных задач, которой мы уже сейчас активно занимаемся, – реализация продукции универсального рельсобалочного стана Челябинского металлургического комбината. Это дает свой эффект. В декабре прошлого года был поставлен рекорд по продажам со склада в месяц – почти 20 тыс. т.

Мы одними из первых внедрили тотальную систему штрихкодирования всей продукции, которая находится на складах. Многие наши конкуренты только подходят к этому. Это очень упрощает работу складов, то есть учет, инвентаризацию, скорость отгрузки. Количество ошибок сводится к минимуму. А это уже реальные деньги! Кроме того, создаются прикладные возможности для организации виртуального склада, когда ты можешь видеть, в какой ячейке какая продукция лежит и что с ней происходит.

Практически в один год с нашими основными конкурентами мы запустили интернет-магазин. За 2019 год – более 80 тыс. уникальных посетителей, которые совершили на наш сайт порядка 220 тыс. визитов и просмотрели в целом около 1,2 млн страниц.

Пока он так же, как у всех, работает как витрина. Почему не так много непосредственно интернет-заказов? Это связано с тем, что мы очень давно на рынке и почти все клиенты (90%) есть в нашей базе. Они уже работают с нами и находят нас не в Интернете, а в своей записной книжке. Оформлять заказ в Интернете им не требуется. Мы специально не стали делать принудительный перевод клиентов в Интернет, не создав для них максимально удобные условия. Сегодня идет реализация второго этапа проекта – создание личных кабинетов контрагентам. Уже сейчас там можно увидеть актуальное состояние расчетов, своего менеджера, заключенные договоры, есть возможность получить индивидуальную цену из своего личного кабинета. Эту работу в 2020–2021 годах планируем завершить и перевести весь диалог наших менеджеров с контрагентами из сегодняшней учетной программы в режим работы через Интернет. Предполагаем, что к 2022 году процентов 70–80 продаж у нас уже будут совершены компаниями, которые работают через личные кабинеты.

– Возможно, со временем и вообще вся металлоторговля уйдет в Интернет?

– Я такое развитие событий прогнозирую. Интернет-проекты, создаваемые нами и нашими конкурентами, приводят к тому, что любая компания, любой потребитель из самого глухого уголка страны может напрямую заказать металлопрокат, минуя всяких посредников. Этот процесс продолжится. Будут происходить консолидация, укрупнение рынков. Скорее всего, как в других сферах, останутся крупные игроки, которые будут действовать по четким правилам. В том, что мы к этому придем, у меня сомнений нет. Думаю, через три-пять лет. Должен, наверное, появиться какой-нибудь агрегатор, условно металлический AliExpress. Об этом говорят все. А раз говорят все, значит, это когда-нибудь произойдет. И мы будем стараться идти хотя бы немного, но впереди конкурентов.

А ВЫ МОГЛИ БЫ?..

– Каким же должен быть работник компании, нацеленной на такие масштабные перспективы?

– На мой взгляд, хороший сотрудник должен быть честным и готовым выйти за рамки своих повседневных обязанностей. Не из тех, что на нетривиальную задачу говорят: «Извините, это не

мое, я этого делать не буду». Наоборот, приветствую, когда человек сам вызывается попробовать себя в чем-то новом, может быстро сориентироваться, схватить на лету. Человек не должен быть равнодушным к тому, что он делает. Если ему не интересны ни процесс, ни результат, вряд ли он покажет высокую эффективность.

– С какими качествами в сотруднике вы не сможете смириться?

– Очень не люблю некомпетентность, тем более совмещенную с нежеланием работать в команде. Бывают токсичные люди, которые начинают портить атмосферу в коллективе постоянным недовольством, пессимизмом. Таким настроем они вредят гораздо больше, чем, может быть, даже реальный проступок. Важно от таких людей вовремя избавляться. Я всегда говорю: «Не нравится тебе здесь работать – иди работать туда, где нравится, никто тебя не держит».

– Что ж, с портретом хорошего сотрудника более или менее ясно. А каким должен быть успешный руководитель? Какие качества необходимы, чтобы стать генеральным директором крупной компании?

– Первое, что необходимо, – это умение выстраивать отношения, вести за собой людей. Любой бизнес делают конкретные люди. Если нормально относиться к людям, то шансы на успех бизнеса, а значит, и

С КОЛЛЕГАМИ НА ОДНОЙ ИЗВЕСТНОЙ СТРОЙКЕ

на твой собственный, значительно повышаются. Чтобы создать команду, вдохновить людей на подвиги и поддерживать горение, важно иметь определенные принципы и им следовать, не менять постоянно. Чтобы люди понимали, что ты делаешь и почему и как дальше работать.

Кроме того, руководитель должен быть нацелен на перспективу, просчитывать ситуацию на несколько шагов вперед и, самое главное, брать на себя ответственность за все, что происходит на вверенном ему предприятии, в подразделении, за принятие ключевых решений. Тот, кто боится принимать решения, руководителем стать не сможет.

Приветствую, когда человек сам вызывается попробовать себя в чем-то новом

– Вы руководите реализацией металлургической продукции. А насколько вы знакомы с предприятиями, где ее произвели? И вообще, нужно ли сбытовику знать производство?

– Конечно! Если ты не видел производства, не знаешь его особенностей, как можно что-то спланировать? Жалею, что я не металлург по образованию. Возможно, более глубокое понимание производственных процессов помогло бы что-то усовершенствовать в своей работе. С другой стороны, это где-то и плюс: нет шор на глазах.

НА РАБОТЕ И ДОМА

– Многим руководителям сложно, уйдя с работы, отвлечься от рабочих проблем. Удается ли вам разграничивать работу и личное время?

– Думаю, что да. Хотя новые технологии очень привязывают к работе. Корпоративную почту просматриваю почти круглосуточно. Просыпаюсь в 5:40 утра и первым делом смотрю почту. Перед сном – тоже, на всякий случай. А сейчас добавился доступ к ресурсу, где можно посмотреть, как мы отторговались, сколько денег собрали. Этот процесс не прекращается. Если вижу, что где-то что-то происходит, конечно, не жду начала рабочего времени. Могу позвонить, написать, переадресовать какую-то задачу.

Понял, что в отпуск не могу уходить больше чем на 10 дней. Это, наверное, моя деформация профессиональная. Становится скучно, неинтересно, хочется вернуться побыстрее. Может быть, потому что еще не нашел свое увлечение? Например, один мой товарищ неожиданно занялся скалолазанием. Похудел на 50 кг. И как выдастся любая свободная минута – устремляется в горы. Смотрю на таких людей и тоже ожидаю момента, когда чем-то загорюсь и начну активно заниматься. А может, и не будет этого.

Пока же для Леонида Полянского главное увлечение – работа, а лучший отдых – дома с семьей. Пообщаться с супругой и сыновьями, почитать книгу, приготовить какое-нибудь эксклюзивное блюдо для него гораздо интереснее далеких стран и экстремальных впечатлений.

Хотя туристические планы и предпочтения тоже имеются:

– Заграница меня не манит. У нас есть Байкал, прекрасные уральские озера. Можно не уезжать из России и получить массу впечатлений. Жду, когда младший сын еще чуть-чуть повзрослеет (сейчас ему 12 лет), чтобы съездить всей семьей на Камчатку. На Камчатке у нас филиала нет, но я сам там бывал. Впечатления незабываемые!

От редакции

Этот очерк писался до событий, связанных с коронавирусом. Однако вектор развития на цифровизацию бизнес-процессов, взятый «Мечел-Сервис», о котором рассказывается в интервью, позволил перейти на новый режим работы быстро и без потерь эффективности. Если в апреле отгрузки немного просели в связи с ограничениями, наложенными на работу строительных организаций, то уже в мае «Мечел-Сервис» вышел на плановый режим выполнения отгрузок. При этом 100% административного персонала «МС» работают в настоящее время в удаленном режиме. Исключение составляют складские работники и дежурные менеджеры.

И ВОЗДУХ ЧИЩЕ, И ОБЪЕМЫ БОЛЬШЕ

ГУБЕРНАТОР ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЙ ТЕКСЛЕР, ПОЛНОМОЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА В УРФО НИКОЛАЙ ЦУКАНОВ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПАО «МЕЧЕЛ» ИГОРЬ ЗЮЗИН ПО ТРАДИЦИИ НАЖАЛИ СИМВОЛИЧЕСКУЮ КНОПКУ ПУСКА НОВОГО КОНВЕРТЕРА №1

На Челябинском металлургическом комбинате произошло значимое событие не только для предприятия и компании «Мечел», но и для города Челябинска и региона в целом: в работу запущены обновленные доменная печь №4 и конвертер №1.

Почему инвестпроект частной компании явился значимым для города-миллионника Челябинска и Челябинской области?

Известно, что к состоянию атмосферного воздуха челябинцы относятся с пристальным вниманием. Оно и понятно: в последние десятилетия из-за резкого увеличения транспорта индустриальный город с большим количеством заводов стал претендовать на лидерство в экологических антирейтингах. И поскольку транспорт убрать из жизни уже не представляется возможным, убирать решили производственные выбросы.

В ноябре 2018 года состоялось большое совещание по теме экологии, которое провел полномочный представитель Президента РФ в УрФО Николай Цуканов. По его итогам было решено рекомендовать промышленным предприятиям провести независимый экологический аудит и разработать план экологических мероприятий. «Мечел» в эту работу включился одним из первых: независимый экологический аудит провели, программу мероприятий разработали и начали выполнять. И вот солидный результат: запуск модернизированных агрегатов – доменной печи №4 и конвертера №1 на Челябинском металлургическом комбинате. Эти масштабные проекты являются одним из пунктов четырехстороннего экологического соглашения, подписанного «Мечелом» с Минприроды РФ, Росприроднадзором и правительством Челябинской области, и входят в перечень экологических мероприятий федеральной программы «Чистый воздух».

– Соглашение, которое было подписано в прошлом году в рамках национального проекта «Экология», выполняется заводом и всеми сторонами, – сказал на торжественном мероприятии по случаю открытия обновленных агрегатов полномочный представитель Президента РФ в УрФО Николай Цуканов. – Люди должны почувствовать улучшение ситуации. Это самая главная задача. Безусловно, эффект будет и экономический. Мы понимаем, что модернизация этого производства дает увеличение объема продукции, а это дополнительные налоги и новые возможности для предприятия.

– Это большое и важное событие для региона, – отметил губернатор Челябинской области Алексей Текслер. – Одно из наших основных предприятий – «Мечел» – провело реконструкцию доменной печи и конвертера. Обновление этих объектов повышает экологичность производства, снижает объемы выбросов. Поздравляю всех с этим значимым событием!

Поздравлять действительно есть с чем. «Мечелом» была проделана колоссальная работа по техническому перевооружению. Оба агрегата практически были выстроены заново. Доменную печь и оборудование полностью демонтировали, собрали

В ХОДЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ОБА АГРЕГАТА БЫЛИ ПРАКТИЧЕСКИ ВЫСТРОЕНЫ ЗАНОВО

новый кожух и купол, заменили огнеупорную кладку, систему охлаждения, установили новый аппарат для засыпки железорудного сырья и кокса, также установили современную автоматизированную систему управления: все параметры работы печи контролируются компьютером и выводятся на монитор. Большое внимание в процессе капитального ремонта уделили улучшению экологических показателей: смонтировали новую трехступенчатую систему газоочистки. Она полностью герметична и препятствует попаданию продуктов горения в атмосферу. Образующийся в процессе выплавки чугуна доменный газ используется далее в промышленном производстве как топливо. Мощность домны – 1,1 млн т чугуна в год. Инвестиции составили 1,5 млрд руб.

В ходе работ на конвертере №1 заменили корпус агрегата, котел-охладитель, тракт подачи сыпучих материалов для увеличения веса плавки и производительности выплавки стали. Была решена одна из главных задач – конвертер оснастили современной трехступенчатой системой газоочистки, которая позволяет свести к минимуму выбросы в атмосферу, образующиеся в процессе выплавки. Годовая мощность – 1,3 млн т стали. Инвестиции составили 3 млрд руб., из них 1,5 млрд были направлены на экологические мероприятия, реализация которых позволит более чем на 30% сократить выбросы этого конвертера.

В настоящее время компания приступила к реализации второго этапа технического перевооружения – строительству системы аспирации литейного двора доменной печи №4, которая позволит на этом агрегате исключить выбросы в атмосферу твердых веществ.

После реконструкции конвертера №1 и окончания второго этапа технического перевооружения доменной печи №4 выбросы Челябинского металлургического комбината в атмосферу сократятся на 116 т в год.

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Общие инвестиции «Мечела» в пущенные на ЧМК объекты составили 4,5 млрд руб., однако с учетом реализуемого сейчас второго этапа реконструкции доменной печи инвестиции вырастут до 5,2 млрд руб. Таких крупных инвестиционных проектов в металлургическом сегменте «Мечела» не было давно, с 2013 года. Их реализация позволит не только улучшить экологическую обстановку в Челябинске, но и укрепить промышленный потенциал компании. И проведенная работа на отдельном предприятии скажется на общем результате.

– Доменное и кислородно-конвертерное производство – основные на ЧМК, – поясняет генеральный директор ПАО «Мечел» Олег Коржов. – Три домны обеспечивают предприятие чугуном для последующего производства стали на трех сталеплавильных конвертерах. После технического перевооружения мощность обоих агрегатов повысится на 15%, это поможет увеличить загрузку следующих звеньев технологической цепи: сталеплавильного и прокатного производств.

Запуск обновленной домны и конвертера с нетерпением ждали не только на ЧМК, но и на других металлургических и метизных предприятиях компании, которым челябинские коллеги поставляют заготовку для дальнейших переделов. Теперь ее дефицит будет исключен и план внутригрупповых поставок стабилизируется.

> Общие инвестиции «Мечела» в пущенные на ЧМК объекты составили 4,5 млрд руб.

– Хочу поблагодарить всех, кто участвовал в реализации этих проектов: проектантов, строителей и работников комбината, – резюмировал председатель совета директоров «Мечела» Игорь Зюзин. – Все было выполнено на должном уровне и в срок. Отдельное спасибо за помощь администрации области и округа. Хочу заверить: на этом мы не остановимся и продолжим выполнять нашу экологическую программу, рассчитанную до 2024 года. Все взятые на себя обязательства во благо жителей Челябинска мы выполним!

ТРИ ЖИЗНИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ШЛАКА

У компании «Мечел-Материалы» особая миссия и задачи в структуре Группы «Мечел». По роду деятельности ее правильнее было бы назвать компанией строительной отрасли. «Мечел-Материалы» выполняют также важную экологическую функцию в столице Южного Урала. Компания перерабатывает в товарную продукцию отходы сталелитейного производства.

АКТИВНЫЙ МИНЕРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК

ПРОИЗВОДСТВО
Получают путем измельчения гранулированного шлака (отход доменного производства) в мельницах помольно-смесительного комплекса с добавлением активатора.

СОСТОЯНИЕ
Сыпучий материал в виде кристаллических гранул диаметром **менее 50 микрон** (0,05 мм).

ПРЕИМУЩЕСТВА
Используется в качестве одного из ингредиентов бетонных смесей при возведении фундаментов и несущих конструкций. Снижает себестоимость бетона, увеличивает его конечную прочность, морозостойкость и водонепроницаемость.

ПОТРЕБИТЕЛИ
Бетонные заводы, крупные компании-застройщики.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЛАХТА-ЦЕНТР
в Санкт-Петербурге

ЖИЛЫЕ КВАРТАЛЫ
в Челябинске,
Санкт-Петербурге, Москве

КОНГРЕСС-ХОЛЛ в Челябинске

«АБУ-ДАБИ ПЛАЗА» в городе
Нур-Султан, Казахстан

В 2019 году «Мечел-Материалы» переработали в товарную продукцию

5,6 млн тонн

отходов сталелитейного производства. При этом на Челябинском металлургическом комбинате за данный период образовано 2 млн тонн промышленных отходов

ГРАНУЛИРОВАННЫЙ ШЛАК ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЦЕМЕНТА

ПРОИЗВОДСТВО
Получают путем измельчения гранулированного шлака (отход доменного производства) в мельницах помольно-смесительного комплекса.

СОСТОЯНИЕ
Сыпучий материал в виде кристаллических гранул диаметром **менее 50 микрон** (0,05 мм).

ПРЕИМУЩЕСТВА
Используется при производстве цемента, строительных смесей. Снижает себестоимость клинкерного цемента и строительных смесей.

ПОТРЕБИТЕЛИ
Заводы по производству цемента и строительных смесей.

ИСКУССТВЕННЫЙ ЩЕБЕНЬ

ПРОИЗВОДСТВО
Получают путем дробления и рассеивания доменного шлака на разные фракции.

СОСТОЯНИЕ
Щебень четырех фракций. Наиболее популярный у заказчиков размер – **20–70 мм** в диаметре.

ПРЕИМУЩЕСТВА
Востребован в регионах, где нет достаточного количества природного щебня и гранита, в дорожном и ж/д строительстве, для укрепления береговых откосов водоемов, обустройства причалов.

ПОТРЕБИТЕЛИ
Заводы ЖБИ, дорожные предприятия, нефтегазодобывающие компании.

ПОМНИМ ПРОШЛОЕ

ЛАРИСА ДОЛОТОВА

Большая часть трудоспособного населения Железногорска-Илимского работает на комбинате. Фактически почти каждая семья небольшого горняцкого городка в той или иной степени связана с ГОКом. В 2019 году горняки Коршунихи добыли 6,5 млн т руды, на 24% увеличив производство железорудного концентрата относительно итогов 2018 года. Улучшить производственные результаты позволили реализация программы технической модернизации и ремонтная программа, которую в отношении ГОКа реализовывает компания «Мечел», стараясь дать Коршуновскому ГОКу инструменты, позволяющие показателям идти уверенно вверх.

В 2020 году Коршуновский ГОК празднует 55-летний юбилей. Это предприятие вносит весомый вклад в экономику и социальное развитие Иркутской области и имеет вес в российской горнодобывающей отрасли.

СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ

В 2020 году КГОК планирует выполнить ремонтную программу по восстановлению оборудования на обогатительной фабрике, что позволит увеличить производственную мощность подразделения на 30% к факту производства 2019 года. Производимый на комбинате железорудный концентрат является одним из лучших в России. Поставки его ориентированы на обеспечение ЖРК предприятий «Мечела», в основном Челябинского металлургического комбината.

О том, какое значение Коршуновский ГОК имеет для города, школьникам Железногорска-Илимского рассказывают еще в младших классах, проводят посвященные этой теме классные часы. Рабочие профессии в городе у железных гор будут востребованы всегда. И комбинат на постоянной основе проводит работу по привлечению молодежи: акции для школьников «Неделя без турникетов», организация производственной практики для студентов местных учебных заведений. Сотрудничает комбинат и с учебными заведениями Иркутска, Красноярска в рамках целевой программы, направленной на привлечение молодых специалистов. На Коршуновском ГОКе верят, что вложенные сегодня усилия по привлечению студентов дадут результаты в будущем. А горно-обогатительному Коршуновскому комбинату еще предстоят годы успешной работы для развития города Железногорска-Илимского, Нижнеилимского района и всего Восточно-Сибирского региона.

ЭКГ-18 – НЕЗАМЕНИМЫЙ «БОЕЦ» НА «УГОЛЬНОМ ФРОНТЕ»

УГОЛЬНЫЕ ЮБИЛЕИ

ЕЛЕНА МИЛОВАНОВА

Минувший 2019 год был юбилейным сразу для нескольких предприятий «Южного Кузбасса». Обогатители ЦОФ «Сибирь» отметили 45-летие фабрики, горняки «Томусинского» встретили 60-й день рождения разреза, 65-летние юбилеи отпраздновали коллективы старейших предприятий Междуреченска: Томусинского автотранспортного управления, обогатительной фабрики «Томусинская», а также разреза «Красногорский», для которого минувший год стал знаковым.

130 ЗАСЛУЖЕННЫХ ГОРНЯКОВ И ВЕТЕРАНОВ РАЗРЕЗА-ЮБИЛЯРА ПОЛУЧИЛИ ОТ РУКОВОДСТВА НАГРАДЫ И ПОДАРКИ

КРАСНОЗНАМЕННЫЙ «КРАСНОГОРСКИЙ»

В истории разреза, запущенного 31 декабря 1954 года, немало славных страниц. В 1981 году за выдающиеся производственные достижения коллектив предприятия награжден орденом Трудового Красного Знамени. С 1984 года все горные работы на разрезе механизированы: здесь испытывали и внедряли лучшие образцы отечественной горнотранспортной техники – самые мощные в Кузбассе экскаваторы и буровые станки. Именно здесь впервые была внедрена практика проведения планово-предупредительных ремонтов, которая позже распространилась по всему СССР. В 1988 году красногорцы добыли рекордный объем угля – 7 млн т.

За годы работы на разрезе выросло немало специалистов самого высокого класса, среди них – почетный гражданин Кемеровской области и Междуреченска Николай Османович Чолах, который руководил разрезом с 1982 по 2004 год. В этот период были построены производственное здание автотракторного парка, обогатительная фабрика «Красногорская», сортировочный комплекс на станции «Речная», база отдыха «Звездочка», создан цех металлоконструкций. Поистине легендарный директор!

Всю свою новейшую историю разрез остается одним из самых эффективных предприятий «Южного Кузбасса», успешно выполняющим производственные планы. Здесь добывается как энергетический уголь, так и антрацит, всегда востребованный на внутреннем и внешнем рынках. В августе 2019 года красногорцы добыли 275-миллионную тонну с начала эксплуатации разреза. Запасов предприятию достаточно еще на долгие годы работы – сегодня они составляют 180 млн т.

В 2019 году на этом предприятии была реализована программа по восстановлению горно-транспортного оборудования: специалисты разреза провели масштабные ремонты на целом ряде экскаваторов, бульдозеров и буровых станков, всего к работе вернулось порядка 30 единиц техники. Уже в ближайшем будущем это позволит увеличить объемы производства: на 2020 год запланирован значительный рост добычи угля относительно показателей предыдущего года – до 7 млн т.

В августе 2019 года красногорцы добыли 275-миллионную тонну с начала эксплуатации разреза

ЗА 65 ЛЕТ НА «КРАСНОГОРСКОМ» ПРОВЕДЕНО МНОЖЕСТВО КОНКУРСОВ, ВСТРЕЧ И ЭКСКУРСИЙ

ФЛАГМАН УГЛЕОБОГАЩЕНИЯ

В 2019 году число 275 стало особенным еще для одного предприятия-юбиляра: ЦОФ «Сибирь» в преддверии 45-летия переработала 275-миллионную тонну угля.

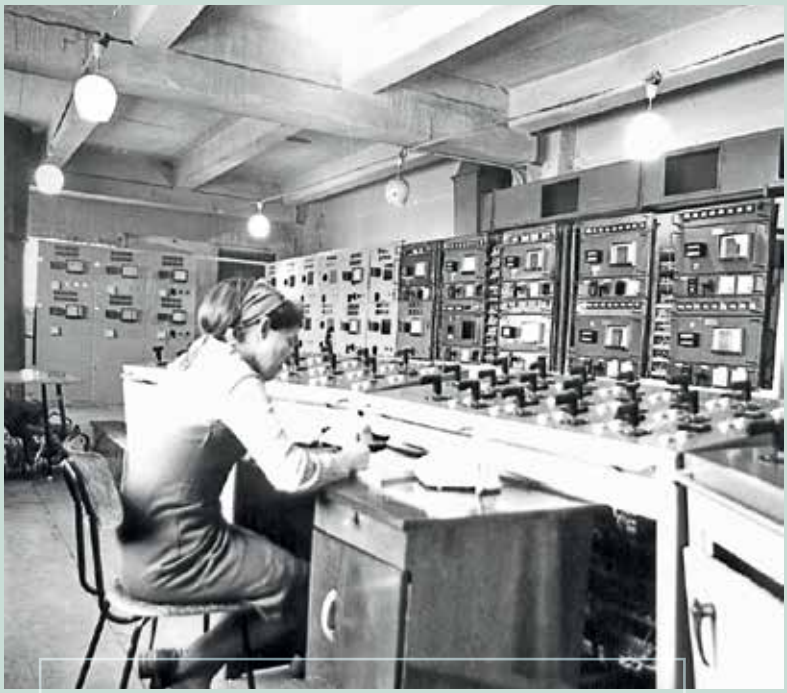
Фабрика введена в эксплуатацию 30 декабря 1974 года как одна из крупнейших в отрасли – ее проектная мощность превышает 6 млн т в год. Это предприятие по праву флагман российского углеобогащения, спроектированное, построенное и эксплуатируемое суперпрофессионалами. Многочисленные зарубежные специалисты не раз приезжали перенимать опыт.

На фабрике применяют три метода обогащения. Класс крупности свыше 13 мм обогащается в тяжелых средах, для класса крупности от 0,5 до 13 мм применяется метод отсадки, а для мелкого угля используют флотацию. На мониторах автоматизированной системы управления отображается состояние оборудования и всего технологического процесса, начиная от момента поставки угля на фабрику и заканчивая отгрузкой готовой продукции потребителям.

На фабрике применяют **три метода обогащения**

Требования к производственным процессам и продукции постоянно растут. Обилие рядового сырья с разными свойствами требует раздельной переработки каждого типа угля, не допуская засорения прибывающих партий.

ОТ ЛИЦА РУКОВОДСТВА «ЮЖНОГО КУЗБАССА» НАГРАДУ ОПЕРАТОРУ ЭВМ ГРУППЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И РЕМОНТУ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ ЦОФ «СИБИРЬ» ЛЮБОВИ БЕЛКИНОЙ ВРУЧИЛ СЕРГЕЙ СКУЛДИЦКИЙ



НАЧИНАЯ С 1970-Х ГОДОВ БЫЛО НАЛАЖЕНО ПОСТУПЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О РАБОТЕ ФАБРИКИ НА ПУЛЬТ УПРАВЛЕНИЯ

Производимый фабрикой угольный концентрат потребляется как на территории нашей страны, так и за рубежом: **в Японии, Южной Корее и Китае**

Постоянно поддерживать такой режим непросто: вся переработка ведется на одном оборудовании, которое приходится по несколько раз в сутки перенастраивать на прием конкретной марки. Здесь обогащают широкий спектр марок угля предприятий «Южного Кузбасса», рядового сырья с эльгинского месторождения и предприятий «Якутугля» и не только. На обширную разномарочность «Сибирь» перестроилась за последние полтора десятка лет.

Производимый фабрикой угольный концентрат потребляется как на территории нашей страны, так и за рубежом: в Японии, Южной Корее и Китае. Его характеристики ценились всегда: в 1979 году продукции ЦОФ «Сибирь» присвоили государственный знак качества, в 2006 году за качество предприятию вручен международный знак «Золотая звезда». За 45-летнюю историю переработки угля здесь выпущено свыше 215 млн т готовой продукции.

Несмотря на все перемены в угольной отрасли, коллектив предприятия остается стабильным. Многие работают здесь десятилетиями, приводят сюда детей и внуков, а молодое поколение обогатителей стремится подняться до профессиональных высот своих опытных коллег.

СВОЕВРЕМЕННАЯ РЕВИЗИЯ И РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ — ЗАЛОГ ЕГО УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

Когда мне предложили стать руководителем, понял, что внутренне готов **взять на себя ответственность** за результат работы – не только свой, но и подчиненных

РОДОМ ИЗ ДЕТСТВА

Евгений Петаев, начальник отдела эксплуатации автобазы технологического автотранспорта, принадлежит к одной из большого числа трудовых семей «Якутугля». Уже и его стаж в компании приближается к двум десяткам лет.

– Конечно, хотел в «Якутуголь», – начинает рассказ Евгений. – Меня, двухлетнего, сюда привезли из города Стерлитамака. Это в Башкирии. Родители хотели участвовать в строительстве Южно-Якутского топливно-энергетического комплекса – лучшего проекта Министерства угольной промышленности СССР. Рос среди тайги и новый город, и мы росли вместе с Нерюнгри и «Якутуглем». Мои родители – настоящие якутуглевцы, они всю жизнь работали здесь. Мама начинала трудиться на участке ремонта узлов и агрегатов, потом этот небольшой участок вырос в целый завод – ремонтно-механический. Отец работал водителем на Нерюнгринской автобазе. Сейчас мама с отцом на заслуженном отдыхе.

КОЛЫБЕЛЬ СЕМЕЙ ТРУДОВЫХ...

СВЕТЛАНА ЗУБКОВА

Компании «Якутуголь» чуть больше полувека. Однако она стала родной для многих людей. И это не просто слово, а действительно ощущение духовной близости с коллегами, крепкими трудовыми традициями, понятиями рабочей доблести и чести, которые здесь зародились и продолжают жить. Именно в такую компанию родители приводят своих детей. Так рождаются трудовые семьи и династии.

Но именно они научили честно трудиться, уважать коллег, любить дело, которым занимаешься.

После школы Евгений поступил в Алданский политехнический техникум на специальность «техник-автомеханик». Говорит, что профессию выбирал такую, чтобы можно было устроиться в «Якутуголь». В 2000 году пришел на автобазу слесарем по ремонту оборудования. Оттуда вместе с другими молодыми ребятами – коллегами по цеху – ушел в армию. Весь коллектив их провожал – была в те времена такая традиция. И радушно встретили коллеги по возвращении со службы. «Знать, что тебя ждут не только дома, но и в коллективе, – говорит Евгений, – это здорово».

И начались рабочие будни. Путь свой трудовой Евгений – сегодня руководитель – начинал рабочим.

– Когда я еще был слесарем, смотрел на начальников и думал: «Хорошо им, в костюмчике, рубашечке с галстуком, чистенькие», – улыбается Евгений. – И хотя примера перед глазами

ЕВГЕНИЙ И МАРИНА ПЕТАЕВЫ. ДЕНЬ ШАХТЕРА – 2019

ВМЕСТЕ – В ОТПУСК! ЕВГЕНИЙ С СЫНОМ КОНСТАНТИНОМ

не было (родители были рабочими), чувствовал, что скорее хочу руководить, чем нет. При этом понимал: жизнь у начальников вообще не сахар. Но… Говорят же: «Бойся своих желаний». Так и у меня: совсем скоро появилась возможность возглавить подразделение. Когда мне это предложили, понял, что внутренне готов взять на себя ответственность за результат работы – не только свой, но и подчиненных.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПУТИ-ДОРОГИ

Так Евгений Михайлович открыл другую страницу своей жизни. С 2016 года он руководит отделом перевозок автобазы технологического автотранспорта. До этого назначения в течение шести лет был начальником тракторно-бульдозерного участка. Параллельно учился в Северо-Восточном федеральном университете. Сегодня в его подчинении трудятся девять человек, которые занимаются планированием и организацией перевозок.

– Основное – это, конечно, планирование, в ходе которого нужно предусмотреть влияние многих факторов, учесть риски, – продолжает Евгений Петаев. – Если это делать правильно, то транспорт будет работать стабильно и эффективно. А далее нужно четко следовать плану! Это важно, ведь мы работаем в связке: разрез, обе автобазы – наша и

С ЛЮБИМОЙ ДОЧКОЙ ТАНЕЧКОЙ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ

Нерюнгринская. Бывает, конечно, когда «тебе расходуют последний нерв». *(Смеется.)* Но даже в таких непростых условиях люди стараются находить общий язык. А вообще, вот сейчас я понимаю, что самая сложная работа не с техникой или железом, не на морозе лютом, а с людьми. Организация чего-либо – это всегда общение. Деловое. И это, как оказалось, самое трудное. Мы все настолько разные, подвержены влиянию внешних факторов, сиюминутным настроениям, что договориться с ходу не всегда получается. Иногда хочется просто бросить трубку, хлопнуть дверью, когда ставится задача, а кто-то «не слышит» или «чего-

Профессия у нас «вечная»: перевозки были, есть и будут – **без работы не останемся!**

ВНИЗ ПО ЧУЛЬМАН-РЕКЕ. НА ЕЖЕГОДНОМ ЯКУТУГЛЕВСКОМ СПЛАВЕ ВМЕСТЕ С СУПРУГОЙ МАРИНОЙ

то недопонимает». Но... Шире улыбаешься, больше сочувствия, внимания, тепла в голосе – и так понемногу усмиряешь недовольство собеседника и решаешь вопросы. Слава богу, внутри нашего маленького коллектива царит взаимопонимание. Можно с уверенностью сказать, что мы – команда. Вижу, что мои коллеги с удовольствием идут на работу, всецело отдаются делу, находят выход из, казалось бы, безвыходных ситуаций. Я это ценю. Сам с радостью в сердце прихожу в коллектив. Наверное, это и есть профессионализм: несмотря на трудности, просто честно делать свою работу. Можно, наверное, найти и более хлебное место, тем более сейчас, когда у нас вновь времена сложные. Но вот такие взаимоотношения, сплоченность, преданность профессии – это огромная редкость. Да и профессия у нас «вечная»: перевозки были, есть и будут – без работы не останемся.

СЕМЬЯ – МОЯ ЛЮБОВЬ, ВСЕЛЕННАЯ МОЯ...

Супруга Евгения Марина тоже работает в «Якутугле» и во всем поддерживает мужа. А он старается помогать реализовывать ее желания. Оба люди интересные, увлечения разноплановые: спорт, творчество, музыка. И дети их, Костя и Татьяна, сегодня занимаются в прославленных нерюнгринских коллективах – школе хорового пения «Соловушка» и хореографическом ансамбле «Северяночка».

ВСЕМ СЕМЕЙСТВОМ – НА КАТОК!

«СВАДЕБНЫЙ ПЕРЕПОЛОХ». ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕМЕЙ – УЧАСТНИКОВ КОНКУРСА

– Мы с Мариной и познакомились на празднике – на Ысыахе – в 2007 году, – говорит Евгений. – В 2008-м поженились. Все как у всех: работаем, растим детей. Жизнь моя, конечно, круто изменилась, когда родились ребятишки. Ответственность колоссальная. И я сейчас не об «одеть-накормить», а именно воспитать, сделать так, чтобы они стали образованными порядочными людьми. А эта-то задача посложнее будет. Способ универсальный есть – собственный пример. Мы с Мариной активно этим пользуемся, совмещаем, можно сказать, приятное с полезным.

В 2018 году Петаевы в полном составе плюс теща Евгения Людмила Николаевна приняли участие в районном этапе республиканского конкурса «Семья года – 2018». И как выступили!

Петаевы отличились оригинальностью идей, исполнительским мастерством. Очень интересно придумали визитку: два ангелочка – их Костя и Танюшка, наблюдая за взрослыми, выбирали себе родителей, спорили и рассуждали, кто и по какой причине годится им в мамы и папы. Решили: мама должна быть веселая и красивая, а папа – сильный. И, конечно, еще очень нужна добрая бабушка. А во время шуточной зарядки Петаевы учили простым и точным движениям, отпугивающим несчастья, разгоняющим хандру и лень, привлекающим любовь, здоровье, удачу. Отыграли свои роли четко, слышали-видели друг друга на площадке, помогали. Окончательно Петаевы покорили своим творческим номером. Получился жанровый микс: Женя на гитаре, Марина на баяне аккомпанировали ребятишкам, все вместе пели частушки. А завершили действо зажигательным рок-н-роллом. Их искренность, задор, творческий отрыв зрители оценили по достоинству.

– На этот конкурс я пошел ради Марины, конечно: она очень захотела, – рассказыва-

СЕМЬЯ – НАДЕЖНЫЙ ТЫЛ

РОК-Н-РОЛЛ ПО-ПЕТАЕВСКИ – ЭМОЦИОНАЛЬНО, ЯРКО, ОТ ДУШИ!

КАКОЕ ЛЕТО БЕЗ ТУРСЛЕТА? С КОЛЛЕГАМИ-ЯКУТУГЛЕВЦАМИ ПОСЛЕ ТВОРЧЕСКОГО КОНКУРСА

ПЕТАЕВЫ РАДЫ ГОСТЯМ!

Каждая должность давалась кровью, каждая жизненная наука – с боем.

Ценю то, что у меня есть

ет Евгений. – Она чувствует себя на сцене как рыба в воде, а я как-то не очень люблю публичные выступления. Марина занималась серьезно бальными танцами, пол-Европы объехала, участвуя в соревнованиях. И для ребятишек полезный опыт. Кроме того, мы все вместе представляли «Якутуголь», а это большая ответственность. Очень хотели победить. Но… Всего четверть балла отделила нас от золота. Обидно, конечно. Однако сейчас уже понятно: ввязавшись в эту авантюру, мы в результате получили совместное семейное приключение. Кроме того, средства, вырученные с этого мероприятия, – а это более 180 тыс. рублей – организаторы направили на лечение больных детей. Получается, что мы отчасти тоже приложили к этому благому делу руку.

Петаевы всегда вместе: на катке, на море, на корпоративных сплавах, турслетах, днях здоровья. Потому что вместе им хорошо. Они очень дорожат друг другом и ценят время, проведенное с родными, друзьями. Они открыты всему новому, интересному – лучшее у них еще впереди. В конце нашей беседы Евгений сказал:

– Каждая должность давалась кровью, каждая жизненная наука – с боем. Ценю то, что у меня есть: я приложил много сил, чтобы этого достичь. Очень дорожу коллективом, тем, что работаю в такой большой компании, крупнейшей на Дальнем Востоке. Это предприятие, где работали мои родители. Это важно. Очень. Так что продолжаем трудиться и верим: лучшие времена не за горами.

УРАЛЬСКОЕ ИСКУССТВО
НА ВОЛЖСКИХ БЕРЕГАХ

ИРИНА АЛЕКСЕЕВА

Оказывается, не только промышленная металлопродукция «Мечела», воплощаясь в самолетах, мостах, рельсах, способствует объединению людей, но и художественные изделия, проходя сквозь годы и расстояния, соединяют города и поколения. В этом можно убедиться, посмотрев экспозицию каслинского литья в ярославском музее им. В.Ю. Орлова.

ЧУГУН ТЯЖЕЛ, НО ХРУПОК. ПРИДАТЬ ЕМУ НУЖНУЮ ФОРМУ НЕПРОСТО. И СОЗДАНИЕ ПОДОБНЫХ ИЗДЕЛИЙ ТРЕБУЕТ ВЫСОЧАЙШЕГО МАСТЕРСТВА

Не знаю, как вам, а мне видится в плавных линиях чугунных скульптур неторопливое течение русской реки, ее величавость и благородство. И, может быть, не случайно одна из коллекций изделий чугунного литья расположилась в здании, окна которого смотрят на живописные волжские берега.

В 2016 году в московском парке «Коломенское» проходила выставка «Художественное литье Урала XVIII–XXI веков». На ней были представлены образцы каслинского литья из… Ярославля. Они являлись частью коллекции, специально для которой реставрировалось одно из городских зданий. Именно в то время завязалась дружба будущего музея с Каслинским заводом архитектурно-художественного литья. Музейные сотрудники даже побывали на уральском предприятии, посмотрели, как рождаются фигурки, в советские времена являвшиеся непременными атрибутами любой квартиры и учреждения. Мы же решили посмотреть, как живется каслинским железным «мигрантам» на Ярославской земле, и рассказать об этом читателям.

ПОКЛОН РАБОЧЕМУ МАСТЕРСТВУ

В Ярославле меня приветливо встретили директор музея Анна Орлова и искусствовед, куратор постоянной экспозиции Татьяна Кравчук. Они рассказали, что музей у них не совсем обычный. Во-первых, здание, в котором он располагается, – памятник архитектуры федерального значения. Во-вторых, принадлежит музей заводу «Ярославский технический углерод», является одним из его подразделений и полностью им финансируется. А немногочисленный музейный коллектив – полноправные заводские труженики!

Появился музей благодаря бывшему директору завода Вадиму Юрьевичу Орлову. Еще в конце 80-х годов прошлого века он начал коллекционировать фарфоровые, серебряные, чугунные изделия, а в начале 2000-х решил основать музей, впоследствии названный его именем.

Сотрудники считают, что интерес коллекционера именно к промышленному творчеству не случаен:

– Будучи производственником до мозга костей, Вадим Юрьевич преклонялся перед рабочим мастерством и собирал именно такие вещи, которые рождены в процессе промышленного производства. Ведь и фарфор в обычной печке не обожжешь, и чугун в квартире не отольешь…

ОДУШЕВЛЯЮТ И ВООДУШЕВЛЯЮТ

Здание музея, ведущее свою историю с XVII века, – легкое, светлое, изящное. Оно напоминает старинную шкатулку, наполненную сокровищами.

История начинается с личности

Основатель музея Вадим Юрьевич Орлов родился в Ярославской области в семье сельского учителя. Отслужив в армии, пришел на сажевое производство (сажа – это и есть техуглерод) при Ново-Ярославском НПЗ и проработал здесь полвека, пройдя путь от слесаря до директора, а затем и собственника предприятия.

Помимо производства и коллекционирования Орлов активно занимался благотворительностью. Благодаря ему был спасен от разрушения выдающийся памятник – Дом Болконского на Волжской набережной, восстановлен Казанский монастырь в центре Ярославля. Гуляя по набережной, он видел, как ветшает еще один памятник истории и архитектуры – Дом общества врачей. Его основание датируется первой третью XVII века. И постепенно Вадим Юрьевич пришел к мысли выкупить здание у муниципалитета и организовать здесь музей.

Воплотить идею в жизнь было непросто. Сначала потребовались немалые силы и средства на то, чтобы выкупить здание, а затем еще большие – чтобы восстановить. По словам сотрудников, дом находился в удручающем состоянии: полы прогнили, на крыше появилась растительность. При этом каждый этап реставрации памятника федерального значения требовал множества согласований. В итоге новый владелец умер осенью 2016 года, так и не дожив до открытия своего детища.

Но сотрудники учли все его пожелания, вплоть до того, что и куда поставить, и уверены: музей получился абсолютно таким, каким видел его Вадим Юрьевич!

В декабре 2019 года музею, названному в честь В.Ю. Орлова, исполнился год. За столь скромный период он сумел обрести своих завсегдатаев и ценителей и победил в конкурсе «Золотой стандарт гостеприимства».

Коллектив музея старается подходить к делу неформально. Здесь проводятся не только экскурсии, но и спектакли, концерты, мастер-классы. Уютная, камерная атмосфера и внимательное отношение к посетителям привлекают сюда людей всех возрастов и интересов. Многие заканчивают визит словами: «Я обязательно еще раз сюда приду!» А в книге отзывов имеется запись: «Хожу сюда и в горе, и в радости».

– Мы музей повторного визита, – с гордостью говорят сотрудники. – У специалистов по культурологии есть понятие «третье место». В жизни каждого человека есть два места, где он бывает постоянно, – дом и работа. А третье место – по выбору. Это может быть фитнес-клуб, театр, бар на соседней улице. Для многих людей таким местом стал наш музей. Многие посетители уносят с собой не только эмоции и яркие впечатления, но и фигурки из керамики, фарфора, металла, представленные в музейном магазинчике. Чугунных изделий среди них нет. Но, по словам сотрудников, о них часто спрашивают. Поэтому планируется дополнить ассортимент продукцией Каслинского завода.

А сокровищ здесь ни много ни мало порядка 4,6 тыс. штук. Это фарфоровые, серебряные, чугунные изделия. Все они выставлены не как попало, а идейно сгруппированы и дополнены соответствующим интерьером.

Но мое главное внимание, конечно, направлено на чугунные изделия.

В сопровождении гида спускаюсь на цокольный этаж. И (надо же!) словно оказываюсь в московском фирменном салоне каслинского литья. Помещение с кирпичными стенами оформлено в модном стиле лофт, усиливающем ощущение старины и атмосферы творчества. Только кирпичная кладка тут не искусственная, а настоящая, трехвековая. А подсвечивающиеся ниши когда-то выполняли роль печных дымоходов и вентиляционных ходов.

Сокровищ в музее ни много ни мало порядка 4,6 тыс. шт.

НЕДАВНО ЧУГУННУЮ КОЛЛЕКЦИЮ МУЗЕЯ ПОПОЛНИЛИ ЕЩЕ ДВА ПРЕДМЕТА, ПОЛУЧЕННЫЕ В ДАР ОТ КАСЛИНСКОГО ЗАВОДА. ЭТО АЖУРНЫЙ СТОЛИК И СКАМЕЕЧКА. ТАК ЧТО ТЕПЕРЬ ПОСЕТИТЕЛИ СМОГУТ ЛЮБОВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО ЛИТЫМИ ФИГУРКАМИ, НО И ОБРАЗЦАМИ АРХИТЕКТУРНОГО ЛИТЬЯ, НЕ МЕНЕЕ ИЗЯЩНЫМИ И КРАСИВЫМИ

Приводя сюда экскурсантов, Татьяна Витольдовна обычно начинает с вопроса: «Кто видел когда-нибудь погнутую чугунную сковородку?»

…Все недоуменно переглядываются. И в конце концов выясняется, что не видел никто. Экскурсовод поясняет, что чугун, несмотря на всю его тяжеловесность, – материал чрезвычайно хрупкий. Придать ему форму, тем более такую причудливую, сложно. Не случайно на каждом старом изделии обязательно ставилось клеймо формовщика. Это своего рода заводская элита!

Проникшись почтительностью и благоговением, посетители переходят к экспонатам.

…Всего в музее более 200 изделий чугунного литья разных лет начиная с 1880-х годов. Большая часть изготовлена Каслинским заводом. В витринах кого только нет! Емеля, Конек-горбунок, герои Сервантеса, зловещий Мефистофель… Но никакие другие образы по количеству не могут соперничать с лошадьми и собаками.

– Кабинетная скульптура ориентирована на мужчин. А мужская тема – это охота, лошади, собаки. Всему остальному внимания уделяется значительно меньше, – объясняет экскурсовод.

Некоторые фигурки гладкие и блестящие, другие матовые. Третьи и вовсе золотисто-красного отлива. Почему?

– Сам по себе чугун серый, – рассказывает Татьяна Витольдовна. – Другие цвета ему придает покрытие – олифа с присадками. В зависимости от присадок поверхность получается либо матовой, либо блестящей, либо угольно-черной, либо почти бронзовой.

Цвет скульптуры может измениться и в ходе реставрации, особенно не слишком умелой. Печальный тому пример – каким-то

КАК В ЛЮБОМ ИСКУССТВЕ, В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ЛИТЬЕ У ВСЕХ СВОИ ВКУСЫ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ

чудом оказавшаяся в музее каслинская чугунная собачка.

До того как попасть в музей, она, видимо, находилась во влажном помещении, и ее поразила ржавчина. Но это было бы еще полбеды. К несчастью, владелец попытался самостоятельно избавиться от коррозии. Эксперимент не удался. Тогда он решил покрыть фигуру бронзянкой, и вновь неудачно.

Теперь она своим грустным и потрепанным видом словно бы говорит всем самонадеянным умельцам, что ко всему необходим бережный и профессиональный подход, особенно к произведениям искусства.

Многие чугунные скульптуры создавались по образцам, выполненным из бронзы. Например, «Жанна д'Арк» или «Кобылица с жеребенком». Но некоторые модели изначально рождались в материалах, далеких от металла. К примеру, «Амур оборванный, хромой» повторяет изделие Мейсенской фарфоровой мануфактуры.

В музее фарфорового прототипа нет. Но из любопытства я нашла его фотографию в Интернете. И он произвел на меня гораздо меньшее впечатление, чем чугунный. Унылое фарфоровое лицо напоминает аристократа, утомленного поздней вечеринкой (впрочем, возможно, таким и был первоначальный замысел). Тот же образ в металле выглядит более благородно и оставляет больше простора для толкований.

А вот и мои старые знакомые – «Хозяйка Медной горы и Данила-мастер» с часами! Такие стоят в родительской квартире.

Вообще, по словам экскурсовода, витрины с литьем советского периода во многих пробуждают теплые чувства. Здесь часто можно услышать возгласы: «Ой, у нас дома точно такая же! Надо ее достать. Что же она стоит, пылится?» А однажды мужчина опустился на пол возле витрины и не встает. Сотрудники встревожились, думали, что ему плохо. А оказалось, что он тоже собирает каслинское литье. Увидел на нижней полке «Конную охоту» и замер в восхищении.

Мое внимание привлекла странная емкость вроде кувшина. Кому понадобилась такая чугунная посуда?

– Это винная мера, – рассказывает мой гид. – Со времени правления Павла I такие полагалось иметь всем заведениям, торгующим вином. Смысл в том, что установлен точный вес изделия и внутрь ничего не приварить. Это гарантировало покупателям точный объем товара, без обмана!

В Каслях к делу подходят серьезно

ТАТЬЯНА КРАВЧУК –
О ПОЕЗДКЕ НА КАСЛИНСКИЙ ЗАВОД АРХИТЕКТУРНО-ХУДОЖЕСТВЕННОГО ЛИТЬЯ:

Было очень интересно! Одно дело – по книжкам изучать, как делаются чугунные изделия. И совсем другое – вживую посмотреть весь технологический процесс. И главное – лично убедиться, что дела у завода действительно идут хорошо, что к делу здесь подходят серьезно, не просто как к способу зарабатывания денег. Ведь на сегодняшний день это одно из очень немногих предприятий, занимающихся выпуском художественных изделий. Для многих наших посетителей художественные изделия, отлитые из промышленного металла, вообще откровение! Некоторые убеждены, что это раритеты и в настоящее время ничего подобного не выпускается, и очень удивляются, когда узнают, что благодаря «Мечелу» производство действует.

СОТРУДНИКИ МУЗЕЯ В ДЕНЬ ЕГО ОТКРЫТИЯ

На одной из витрин «притаилась» фигурка-загадка. Подходя к ней, экскурсовод обычно предлагает отыскать изделие, которое отличается от всей остальной пластики. Как правило, все угадывают безошибочно. Что же в ней не так?

– Эта фигурка «Вратарь» выпущена Черноморским судостроительным заводом, не имеющим традиций художественно литья. Там пытались наладить некое подобие чугунного литья. Но вы сами видите, что здесь нет ни стиля, ни традиций, ни мастерства, – говорит Татьяна Витольдовна.– На этом примере мы объясняем посетителям, что чугунолитейных заводов много, многие пытаются выпускать сувенирку, но это все маргинальные явления по отношению к настоящему рабочему искусству, освященному веками и традициями…

…Садясь в «Ласточку» до Москвы, мысленно я еще бродила по старинным музейным комнатам. И чтобы отвлечься, стала листать путевой журнал РЖД. И что бы вы думали? С глянцевых страниц на меня смотрели знакомые черные фигурки! В журнале оказалась статья, посвященная каслинскому литью. Подивившись игре случая, я подумала: «Как символично. И стальные магистрали, и чугунные фигурки объединяют города, судьбы, поколения. И в том, и в другом есть металл и мастерство тружеников, объединенных компанией «Мечел».

По словам экскурсовода, экспонаты советского периода во многих пробуждают теплые чувства

75

1945–2020

Победа

ПОБЕДИЛИ ТОГДА! ПОБЕДИМ И СЕЙЧАС!

МЕЧЕЛ