



Ветераны управления оборудования

службы тогда знали всех бригадиров отгрузки, графики прокатки и весь сортамент ММК.

– Несмотря на сложное время комбинат строил много жилья для своих работников, – вспоминает бывший экономист отдела строительных материалов УМТС Марина Ильичина Мельнова. – Коммерческая служба обеспечивала стройку всем необходимым. Однажды в обмен на металл купили в Свердловске несколько пятиэтажек. В Магнитогорск их доставили в разобранном виде и сгрузили на складе, а дальше за дело взялся Стройкомплекс. Это те самые дома, которые стоят на пересечении улиц Советской и Завенягина.

– Огнеупорный кирпич и футеровку для конвертеров покупали в Югославии, в России их тогда ещё не выпускали, а рассчитывались за них оцинковкой и белой жезью, – подключается к разговору Александр Маслихов, в прошлом – ведущий экономист УМТС. – Всю информацию регистрировали в амбарных книгах, документы печатали на обычной машинке. Первые компьютеры появились в 1990 году, но поначалу они не были задействованы в технологической цепочке. Это сейчас можно отследить, условно говоря, каждый гвоздь, который поступает на ММК: склады, цеха, списание. А тогда всё хранилось на бумаге и в голове.

Девяностые годы вошли в историю коммерческой службы как «эпоха Заболотного». Практически у каждого руководителя и сотрудника есть своя история, связанная с этим человеком, которого на ММК называли не иначе как «коммерческий от бога». Комбинат в тот период испытывал проблемы даже с приобретением кирпича. Нарастали сложности с поставкой доменного сырья, грозившие полной оста-

новкой производства. Анатолий Заболотный вместе с директором комбината Анатолием Стариковым на «кукурузнике» облетел за один день полстраны в поисках необходимого сырья.

– На комбинате была сложная обстановка с металлоломом, – вспоминает бывший начальник отдела вспомогательных материалов Анатолий Митрохин. – Мы с Анатолием Ивановичем на машине объезжали все вторчерметы – лишь бы не остановить мартены и конвертеры. Однажды по дороге в Казахстан несколько часов простояли в пургу на переметённой трассе, пока на помощь не пришли военные и снегоуборочная техника. До места добрались только через сутки и сразу сели за стол переговоров. После чего Заболотный улетел в Алматы решать другие хозяйственные вопросы, а я несколько дней ждал, пока на ММК отгрузят 300 тонн металлолома.

### Испытание на прочность

В 2000 году в целях совершенствования и оптимизации структуры коммерческой службы приказом генерального директора ММК Виктора Рашникова были упразднены управления материально-технических и сырьевых ресурсов, а на их базе создано управление оборудования, которое возглавил Борис Дубровский, и управление материально-технического снабжения. Начальником УМТС – заместителем коммерческого директора стал Виталий Бахметьев.

– Это было время, когда опытные сотрудники, проработавшие в снабжении не один год, учились работать в новых условиях, – вспоминал Виталий Викторович. – Осваивали корпоративную информационную систему, выстраивали схему

электронных торгов, тендеров на покупку той или иной номенклатурной единицы. Привыкали к тому, что проверенные временем поставщики могли быть заменены новыми, предлагавшими продукцию того же качества по более низкой цене. Отсеивали посредников, сотрудничая только с заводами-производителями.

– Выбор поставщика был важным направлением в работе, – отмечает бывший заместитель коммерческого директора Анатолий Карпов. – Начали проводить тендеры. Вначале – очные. А в 2007 году стали осваивать электронную торговую площадку. Это был качественно новый уровень работы.

В 2001 году коммерческую службу ММК возглавил Виктор Кутищев. Комбинат в это время испытывал острый дефицит основных сырьевых ресурсов: угольного концентрата, железорудного сырья и металлолома. Приоритетным направлением было заключение долгосрочных контрактов с горнорудными предприятиями России и Казахстана, увеличение мощности агломерационного производства и развитие собственных сырьевых баз. В этот период разработана программа развития собственной сети предприятий по заготовке и обеспечению ММК металлическим ломом, в регионах созданы дочерние структуры «Профита». И большая заслуга в этом коммерческого директора комбината и его службы.

В 2014 году в связи с назначением Виталия Бахметьева на должность главы города заместителем генерального директора ММК по коммерции был назначен Сергей Ушаков. За его плечами был опыт руководства крупными цехами и предприятиями, в частности, «ММК-МЕТИЗ», ООО «ОСК», завод Metalurji в Турции. Он хорошо

разбирался в технологии производства и понимал требования, предъявляемые к поставкам сырья и комплектующих.

### Современность

За 90 лет коммерческая служба ММК претерпела множество изменений. Но цели и задачи остались прежними – бесперебойное обеспечение комбината всеми необходимыми для успешной деятельности ресурсами.

Сегодня коммерческую дирекцию ПАО «ММК» возглавляет Сергей Ненашев. В её состав входят управления, организующие поставки: управление операционных закупок и управление категорийных закупок, а также управление подготовки производства и участок внешней приёмки, управление логистики. Планированием средств под поставки и анализом работы коммерческой службы занимается группа по бюджету и отчётности.

– У каждого времени свои сложности, – считает коммерческий директор ПАО «ММК» Сергей Ненашев. – Сейчас не проблема купить необходимое сырьё, материалы или оборудование. Поставщиков – великое множество. Но задача сотрудников коммерческой службы – выбрать из множества предложенных вариантов оптимальный по цене, качеству и надёжности в плане поставки. Для этого необходимо знать рынок и владеть достоверной информацией о поставщиках, выстраивать партнёрские отношения напрямую с производителями. Кроме того, следует учитывать срок службы, нормативы расходов ресурсов, гарантийные обязательства, сопровождение поставок и ещё массу нюансов. Активно используем возможности современных

информационных технологий. На ММК успешно работает электронная торговая площадка, проходят тендерные процедуры, кроме того, организуем для поставщиков дни открытых дверей. Совмещение очных и заочных форм общения даёт хорошие результаты, ведь в нашей работе многое зависит от опыта сотрудника, его личностных качеств. Не зря говорят, что коммерция – это искусство.

ММК – компания, интегрированная в мировое пространство, и любые изменения внешнеэкономических связей сказываются на её деятельности. Санкционные ограничения со стороны западных стран заставляют сотрудников коммерческой службы вести поиск поставщиков в восточном полушарии, изучать и пробовать поставлять аналоги российского производства. Увеличивается доля поставок сырья и оборудования из КНР.

– Без участия специалистов коммерческой службы не обошёлся ни один проект на ММК, – отмечает Сергей Ненашев. – Будь то строительство знаменитого «пятитысячника», стана «2000» или возведение пятой аглофабрики. От их успешной работы по-прежнему зависят жизнедеятельность комбината, реализация инвестиционных проектов, модернизация производства и выпуск высокотехнологичной готовой продукции. Поэтому искренне считаем, что деятельность сотрудников коммерческой службы заслуживает самой высокой оценки. Хочу поблагодарить ветеранов и нынешних сотрудников за профессионализм и преданность делу и поздравить с 90-летием. Пусть эта дата отзовется гордостью в ваших сердцах.

✍ Елена Брызгалова  
Фоторепортаж смотрите на сайте [magmetall.ru](http://magmetall.ru)



Сотрудники управления операционных закупок