

Дата



Руководство коммерческой службы ПАО «ММК»

Коммерческую службу часто называют лицом предприятия, ведь от её работы напрямую зависит успешная деятельность всего комбината. Недаром говорят: какое снабжение – такое и производство. Работа коммерческой службы, как правило, считается непыльной, офисной, и лишь её сотрудники знают, каких трудов стоит обеспечить деятельность цехов и подразделений ММК.

Годы становления

Тот факт, что история этого подразделения началась 90 лет назад, вызывает удивление даже у ветеранов ММК: разве возможно, чтобы служба была старше не только комбината, но и города? Возможно. Подтверждением служит приказ управляющего Магнитостроем Сергея Зеленцова от 2 марта 1929 года о создании коммерческого отдела для обеспечения будущего строительства необходимыми материалами и оборудованием.

– Руководителем был назначен опытный инженер и организатор Лука Хращевский, – рассказывает Елена Лукьянова, в прошлом – ведущий экономист коммерческой службы ММК. – Подразделение состояло из двух структур. Отдел оборудования отвечал за планомерное снабжение будущих цехов необходимыми агрегатами и механизмами, отдел сырья и материалов – за всё остальное: поставку инструментов, спецодежды, топлива, сырья, словом, того, что необходимо для начала работ. Ведь прежде чем копать котлованы, кто-то должен

Коммерция – это искусство

Старейшая служба ПАО «ММК» отмечает 90-летие

был заказать и привезти на стройку лопаты и кирки, обеспечить хотя бы минимальный быт рабочих. Поэтому не удивительно, что одной из первых образована именно коммерческая служба.

В 1936 году, после того как ММК и Магнитострой разделились и стали самостоятельными структурами, на комбинате была введена должность – заместитель директора по финансово-коммерческим вопросам. Долгие годы её занимал Моисей Иоффе.

Особо напряжённой была работа снабженцев в годы Великой Отечественной войны: от быстроты и слаженности их действий напрямую зависела судьба производства, выпуск необходимой для фронта продукции, приёмка и размещение эвакуированных заводов, строительство жилья. Работать приходилось на опережение. Приказы военного времени заканчивались формулировкой: «Отклонение от сроков карается по законам военного времени».

В середине 60-х годов в структуре коммерческой службы ММК появились управление технического оборудования, которым руководил В. А. Тираспольский и управление материально-технического снабжения, возглавляемое Т. Я. Халезиным. Его ведомство решало самые разные задачи: поставка материалов, расширение складского хозяйства, механизация приёмки, выгрузки, складирования сырья и материа-

лов, своевременное обеспечение ими производственных подразделений ММК. В 1977 году Т. Я. Халезин, который к этому времени уже возглавлял коммерческую структуру комбината, объединил все разрозненные вспомогательные службы ММК в один цех – подготовки производства, под началом А. П. Еретнова. В задачи ЦПП входила приёмка, хранение и доставка до цехов и подразделений предприятия материально-технических ресурсов и оборудования. Постепенно навести порядок в складском хозяйстве и ввели строгий учёт: где, что и в каком количестве хранится, сколько материалов находится в цехах и сколько нужно закупить. Внедрили КИС, что позволило получать заявки в электронном виде и оперативно их обрабатывать, создали центр транспортно-складской логистики.

– Все сотрудники коммерческой службы имели опыт работы на производстве, – отмечает Елена Лукьянова. – Поэтому осознали ответственность, которая лежала на их плечах. Если ты где-то недоработал, отсидишься в окопе, могут встать целые подразделения. Это работа на результат, который виден каждый день. Далеко не все, кто приходил в коммерческую службу, выдерживали такой ритм: без выходных и праздников, с постоянными командировками. По большому счёту – это особый образ жизни.

Под крылом министерства

Плановая экономика отличалась министерским «прикреплением» фондов и поставщиков-производителей. Но и в этот период были свои сложности.

– Главная задача в то время – выбить обещанные фонды, – вспоминает начальник энергетического отдела управления оборудования Константин Кадымов. – Несмотря на то, что заявки утверждались в верхах, оборудования на все предприятия страны не хватало, поэтому приходилось подключать личные связи. Бывало, что нужное оборудование предназначалось другому заказчику, и твоя задача – успеть перехватить.

На протяжении многих лет цели и задачи управления оборудования практически не менялись: ритмичное обеспечение оборудованием и запасными частями подразделений и дочерних обществ комбината, технического перевооружения и капитального строительства новых объектов. Через специалистов отдела проходил широчайший спектр заказов: от простой задвижки до уникального агрегата или мощного стана.

– Цехи составляли перечень необходимого оборудования и запчасти, а мы эти заявки обрабатывали, – рассказывает бывший старший менеджер по энергооборудованию Леонид Басалаев. – Каждый инженер отвечал за поставку конкретной

номенклатуры. У нас были свои «наработанные» заводы, мы знали, где и что производят. Эта информация хранилась в картотеках и записных книжках. Переговоры вели по телефону, а переписку – по телетайпу, отправляя порой километровые заявки. Если поступали срочные заказы – приходилось ехать в командировку: по телетайпу ответа можно было ждать неделями.

Вхождение в рынок

В начале 90-х годов работа коммерческой службы изменилась коренным образом. Переход к рыночной экономике оказался болезненным и потребовал полной перестройки мышления. В это время коммерческая структура комбината, которую возглавлял А. И. Заболотный, воплощала в себе и Госплан, и Госснаб, и Минчермет и многие другие структуры. Новые условия потребовали новых решений и подходов к работе.

– Это были годы бартера и взаимозачётов, – отмечает бывший начальник бюро химических материалов и спецодежды Ольга Горбатова. – Наличных денег не было, поэтому рассчитывались товарами. А что у нас было – эмалированная посуда и металлопрокат. Помню, как за один вагон дефицитной в те времена хлорной извести, которую использовали для санообработки детских лагерей, отдали три вагона металла. Работники коммерческой



Ветераны управления материально-технического снабжения