

ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ МИССИЯ

БИОГРАФИЯ

Этот необычный человек — один из тех, о ком обычно говорят: судьба испытывала его на прочность. Мы спросили у Александра Михайловича, что заставляет его постоянно идти вперед, наперекор всем препятствиям. Он ответил: «Я всегда хотел быть лучше всех!». Еще в школе учитель физики говорил ему: «Решить можно любую задачу. Главное — построить систему». Он усвоил этот жизненный урок, осознав, что благодаря системному подходу добиться успеха можно в каждом деле. Окончил музыкальную школу по классу скрипки и фортепиано, после СибГИУ поступил в аспирантуру. И где бы ни работал, прежде всего, начинал с построения системы. Сегодня Александр Михайлович — управляющий директор ОАО «Новгородская генерирующая компания» — гость этого номера. Мы предлагаем вниманию читателей самые интересные страницы биографии Александра Мельтенисова.

...В 1986-м году, когда Александру Мельтенисову на бирже труда предложили сразу стать главным энергетиком Кузнецкого цементного завода, он был озадачен. Всего 27 лет, опыта руководства

Цементный завод тогда переживал не лучшие времена. Энергетика была слабым звеном в производственной цепочке — постоянные аварии, противостояние между технологами,

строить новую систему. Бригады электриков, например, перевел в цеха, — отныне они подчинялись начальникам цехов. Теперь, когда утром на рапорте те говорили: там двигатель вышел из строя... Я спрашивал: чьи люди, чье оборудование? Если раньше крайних найти было невозможно, то сейчас появились ответственные лица. Уже в процессе разработал все документы, нормативы. Система позволила мне стать более свободным».

В годы повальной ваучеризации на цементном заво-

ные стороны баррикад. Проработав на этом предприятии в общей сложности семь лет, Александр ушел. Сделал так, как посчитал нужным.

В ОАО «Кузбассэнерго» Александр Михайлович пришел работать мастером. Перед ним поставили задачу сформировать участок по ремонту электрооборудования на Запсибовской и Кузнецкой ТЭЦ. «Базу я создавал с нуля, — говорит Мельтенисов. — Подобрал помещение, определил, каким должен быть коллектив, чтобы работа в нем была комфортной

«Еще учась в школе, Александр Михайлович понял, что, благодаря системному подходу, можно решить любую задачу и добиться успеха в любом деле»

никакого, а должность серьезная. Как говорит сам Александр, это вершина карьеры, которой он мог бы достичь по своей специальности. И все-таки из любопытства решил попробовать. «Страх не было, — рассказывает Александр Михайлович, — ведь за плечами стояла мощная школа МВД. За год работы в этой очень жесткой системе у меня развилась сильная интуиция. Едва взглянув на человека, я мог понять, кто передо мной».

электриками и механиками. Энергетики менялись два раза в год. В общем, ситуация такая сложная, что начальнику уже было все равно, как эксплуатировать оборудование цеха. «Приходилось в буквальном смысле жить на заводе. «Надо что-то менять», — эта мысль не давала покоя, — вспоминает Александр. — Проанализировал положение дел, прописал алгоритм взаимодействия работников, начал

«У этого человека особый дар: он может мысленно увидеть конечный результат, которого нужно добиться на том или ином производстве, и выстроить в ретроспекции все шаги для его достижения»

де несколько раз менялась власть. Коллеги-друзья нередко оказывались по раз-

и успешной, и опять начал формировать свою систему. Промышленность тогда раз-

валивалась, а для меня это самые благоприятные условия: сильнейшие специалисты работали «челноками», и я стал выдергивать их с рынков». Александру удалось собрать коллектив, на 70 % состоящий из специалистов с высшим образованием, остальные имели среднее техническое.

Александр Михайлович понимал, что молодому предприятию надо отвоевывать место под солнцем. Конкурировать приходилось с крупными организациями. Брал заказчиков высокой квалификацией своих сотрудников. Решил отличаться качеством и гарантией надежности, да еще пошел по пути минимизации затрат. «Не боялся никакой тяжелой работы, — вспоминает Александр, — везде лез, пиарился, как сейчас говорят, по полной программе. Оказывался там, куда меня не приглашали, передо мной закрывались двери, а я пролезал в окна. Вскоре самые выгодные заказы стали моими, и теперь уже наступил черед соперников братья за любую работу. Я этот рынок завоевал!»

На участке работало 30 человек, а объемы выполнялись огромные. Рос авторитет участка. Имя Мельтенисова было у всех на слуху. Заказчики оценили высокое качество работ, и как-то бывший одноклассник по СибГИУ предложил Александру Михайловичу работу в акционерном обществе «Энергетик» в Прокопьевске.

Так, в 2001-м году начался новый этап деловой жизни Александра. Мельтенисов стал техническим директором в ОАО «Энергетик». Параллельно окончил курсы арбитражных управляющих. Получил лицензию. В то же самое время ему сделали предложение, от которого он не смог отказаться, — должность директора Прокопьевского фарфорового завода. «Нагрузка была колоссальная, — про-

должает свой рассказ Александр, — спал по четыре часа в сутки, потому что одновременно работал арбитражным управляющим на двух предприятиях и исполнитель-

Когда сокурсник уже был генеральным директором Новгородской генерирующей компании и формировал свою команду, он предложил Александру должность

встроенный в нее человек. И это очень удобно. Менеджер обязан четко понимать и принимать задачи, которые ставит перед ним собственник (за это управленцу платят деньги), и не делать ни одного шага в сторону. Строить форму — систему — в рамках заданного содержания. Главное — не игнорировать правила игры, которые действуют на предприятии. Делать то, что от тебя ждут, выполнять свою работу профессионально.

Александр Михайлович выбрал нелегкий путь. Сегодня он на одном предприятии, завтра — на другом. Что поделаешь, востребованный он, талантливый менеджер. Сменяют друга друга города, рабочие коллективы, каждый раз новое производство, всякий раз нужно начинать с нуля. Что движет этим неординарным человеком, что за неуспокоенная у него душа? А просто у Мельтенисова очень высокий уровень самомотивации, который он называет «внутренним авантюризмом». По признанию Александра, он испытывает необычайное удовольствие оттого, что сделал то, что до него никому не удавалось. Выполнять миссию, которую все считают невыполнимой, — главное его назначение.

У Мельтенисова есть дар видеть место компании в окружающем мире, он может взглянуть на нее как на единое целое, способен разобраться в самой сложной ситуации, вычленив и сформулировать проблему, спрогнозировать конечный результат и уже, исходя из этого, выстроить в ретроспективной последовательности все шаги, весь путь для его достижения. Он из тех, кто может разработать альтернативные варианты решения проблемы и реализовать выбранный вариант. Мельтенисов не боится поражений и нацелен только на победу.

Ирина Климова



▲ Александр Мельтенисов не боится поражений и нацелен только на победу

ним директором «Прокопьевск-Энерго». Казалось бы, такое невозможно, но опыт

управляющего директора. С чего начал? «Конечно, с построения системы», — от-

«У Александра Михайловича очень высокий уровень самомотивации. Он всегда много учился, потому что хотел быть лучше других. Ему доставляет удовольствие выходить победителем из ситуации, в которой остальные терпели поражение»

управленца высокого класса позволял Мельтенисову достигать желаемых результатов.

вечает Мельтенисов. По его глубокому убеждению, прежде всего, должна работать система, а потом уже