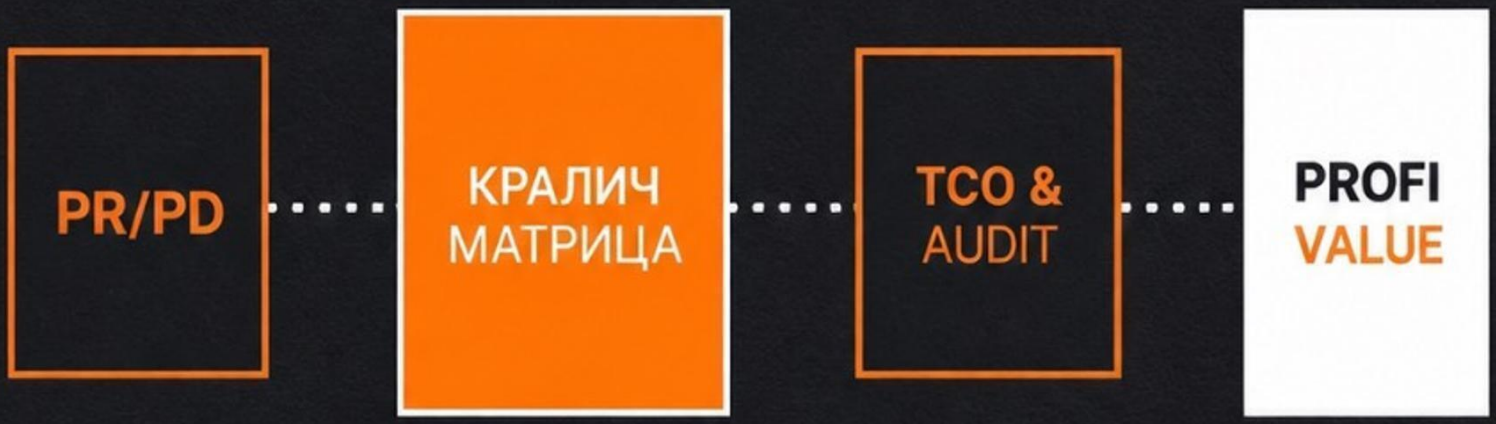
БЕСТСЕЛЛЕР ДЛЯ БИЗНЕСА И ЖИЗНИ

СЕЛЕНА КАС

ПУТЬ ЗАКУПЩИКА

Роман-тренинг о невидимом фронте, стальном характере и искусстве управления ценностью



МЕТОДОЛОГИИ · КЕЙСЫ · ПРАКТИКУМЫ

Селена КАС

Путь закупщика

«Автор»
2026

КАС С.

Путь закупщика / С. КАС — «Автор», 2026

В мире бизнеса принято восхищаться теми, кто стоит на виду. Лавры победителей традиционно достаются харизматичным сейлз-директорам, заключающим многомиллионные контракты, креативным маркетологам, чьи рекламные кампании взрывают рынок, и смелым основателям, презентующим новые продукты со сцены. Их победы осязаемы, их цифры горят на экранах квартальных отчетов, им аплодируют на корпоративных собраниях.Но мало кто задумывается о том, на чем держится эта сверкающая витрина. Что происходит за кулисами, когда конвейер производства должен запуститься ровно в восемь утра? Когда в разгар сезона на складе не должно не хватить ни единой упаковочной коробки, ни одного болта, ни грамма сырья?

© КАС С., 2026
© Автор, 2026

Содержание

1.2. Кабинет №14: знакомство со «старожилами» 9
1.3. Первая заявка: шок перед «птичьим языком» производства 10
1.4. Преодоление ступора: первый шаг в цех 11
1.5. Холодные звонки, капканы перекупщиков и осознание: «Мне нужен Наставник» 12
1.6. Первые итоги и взгляд в будущее: рождение цифрового соратника «Gem» 13
2.2. Тревожный звонок: когда срывается критический Lead Time 14
2.3. Первые уроки от Gem: поиск альтернативных плеч 15
2.5. Вечерний диалог: первый шаг Петра Сергеевича к наставничеству 16
2.6. Остров баланса: Telegram-канал «ПП и Личностный рост» 17
Конец ознакомительного фрагмента. 19

Селена КАС
Путь закупщика

Бизнес-роман • Практикум
ПУТЬ
ЗАКУПЩИКА
Роман-тренинг о невидимом фронте, стальном характере и искусстве управления ценностью
Селена Кас
Практическое руководство и роман трансформации • Полное издание

Селена Кас
ПУТЬ ЗАКУПЩИКА
Роман-тренинг о невидимом фронте, стальном характере и искусстве управления ценностью
Издание предназначено для руководителей, специалистов по закупкам, предпринимателей и всех, кто стремится к системному росту и личной эффективности.

© Селена Кас, 2026. Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена без разрешения автора.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. Невидимый фронт бизнеса…… **4**
ГЛАВА 1. Боевое крещение: запах цеха, старая гвардия и «птичий язык»……..**6**
ГЛАВА 2. Анатомия P2P: первый срыв сроков, ночные звонки и битва за платежи……..…**13**
ГЛАВА 3. Поединок за столом: манипуляции монополиста, оцифровка позиций и боевой дебют Gem.**18**
ГЛАВА 4. Международный горизонт: Матрица Кралича, сорсинг в Китае и фабричные ловушки……**22** ГЛАВА 5. Директор по закупкам: Стратегия, команда, внутренний аудит и контроль…….**26**
ГЛАВА 6. Стена саботажа: «Так исторически сложилось», бунт Максима и цифровая перезагрузка…**30**
ГЛАВА 7. Путь в Поднебесную: Кантонская ярмарка, визовый квест и философия замедления……**35**
ГЛАВА 8. Зеркало Хогана: управленческий застой, кризис «хороших людей» и перезагрузка лидерства……**40**
ГЛАВА 9. Перестановка фигур: бунт начальника производства, триумф молодого мастера и обретение призвания……**44**

ГЛАВА 10. Кризис коммерческого фронта: синдром вины, бюрократическое болото и спасение продаж……**47**

ГЛАВА 11. Экспедиция за горизонт: погружение в китайские цеха, рождение продуктовых экспертов и масштабирование знаний……**52**

ГЛАВА 12. Маркетинг без иллюзий: оцифровка креатива, голос клиента и сквозная воронка……**56**

ГЛАВА 13. Тень в сером костюме: выгорание лидера, ловушка гиперответственности и спасение Ольги……**59**

ГЛАВА 14. Возрождение южного форпоста: цифровая пересборка, освобождение лидера и триумф Ольги……

ГЛАВА 15. Стеклянный потолок признания: обесценивание системы, горечь собраний и поиск истинного масштаба……**67**

ГЛАВА 16. Свой океан: преемственность, рождение Академии и счастье служения……**72**

ПОСЛЕСЛОВИЕ. Найдите свой путь, и будет вам счастье……**76**

ВВЕДЕНИЕ. Невидимый фронт бизнеса

В мире бизнеса принято восхищаться теми, кто стоит на виду. Лавры победителей традиционно достаются харизматичным сейлз-директорам, заключающим многомиллионные контракты, креативным маркетологам, чьи рекламные кампании взрывают рынок, и смелым основателям, презентующим новые продукты со сцены. Их победы осязаемы, их цифры горят на экранах квартальных отчетов, им аплодируют на корпоративных собраниях.

Но мало кто задумывается о том, на чем держится эта сверкающая витрина. Что происходит за кулисами, когда конвейер производства должен запуститься ровно в восемь утра? Когда в разгар сезона на складе не должно не хватить ни единой упаковочной коробки, ни одного болта, ни грамма сырья? Кто гарантирует, что себестоимость продукта останется на уровне, позволяющем сейлзам продавать с прибылью, а не в убыток?

Там, в тишине операционных тылов, идет совсем другая битва. Битва, где нет места суете, где цена невнимательности измеряется сотнями тысяч долларов убытков, а срыв одного срока поставки способен парализовать целый завод.

Это мир закупок.

Профессия, которую замечают, только когда что-то пошло не так.

Парадокс профессии закупщика прост и суров: идеальная работа снабжения абсолютно незаметна. Если комплектующие приехали вовремя, если качество безупречно, если цена позволила компании показать рекордную маржу - это воспринимается как должное, как естественный порядок вещей. Но стоит контейнеру задержаться на таможне из-за шторма в океане, поставщику сорвать график отгрузки, а фабрике прислать партию с микродефектом - весь огонь корпоративного гнева обрушивается на отдел закупок.

Закупщик находится в вечном эпицентре противостояния. С одной стороны - внутренние заказчики внутри компании (производство, продажи, логистика, руководство), требующие «быстро, качественно и прямо сейчас». С другой стороны - внешний рынок: капризные постав-

щики, диктующие свои условия монополисты, валютные скачки, таможенные барьеры и постоянный дефицит сырья. А посередине - закупщик, обязанный удерживать баланс, не срываясь на панику и не идя на компромиссы с качеством.

О чем эта книга?

Перед вами не сухой академический учебник и не сборник абстрактных формул. Это роман-тренинг - живая хроника профессионального и личностного становления девушки по имени Селена. Вы пройдете вместе с ней каждый шаг ее сложного, полного вызовов и открытий пути: от растерянного стажера, впервые столкнувшегося с хаосом заявок и пугающими терминами вроде Incoterms и MOQ, до зрелого руководителя, выстраивающего масштабную стратегию сорсинга и неприступную систему внутреннего контроля.

История Селены - это собирательный образ тысяч специалистов по закупкам. Это история о том, как:

- Преодолевать страх жестких переговоров с матерыми поставщиками-манипуляторами;
- Отличать реальную фабрику от посредника-перекупщика и проверять контрагентов до десятого колена;
- Управлять рисками в условиях абсолютной неопределенности и глобальных логистических кризисов;
- Выдерживать колоссальное давление дедлайнов и сохранять холодный рассудок;
- Выстраивать прозрачные процессы, которые защищают компанию от многомиллионных потерь и злоупотреблений.

ГЛАВНАЯ ИДЕЯ РОМАНА-ТРЕНИНГА:

Закупки - это высшая школа управления характером и бизнес-мышлением. Настоящий закупщик не просто покупает товары подешевле. Он управляет ценностью, защищает финансовую безопасность бизнеса и формирует устойчивость всей компании изнутри. Эта книга написана для того, чтобы отдать должное этому колоссальному труду и вооружить каждого, кто идет этим путем, практической силой и уверенностью.

Добро пожаловать в путь Селены. В путь закупщика.

ГЛАВА 1. Боевое крещение: запах цеха, старая гвардия и «птичий язык»

1.1. Новый диплом и старые станки: вход в «Вектор-Пром»

Утренний осенний воздух пах сыростью, палой листвой и едва уловимой металлической стружкой. Селена стояла перед серой четырехэтажной проходной производственно-торговой компании «Вектор-Пром». В ее сумочке лежал новенький синий диплом бакалавра международной экономики и управления цепями поставок, а в кармане пальто нервно сжимались холодные пальцы.

«Вектор-Пром» был классическим представителем крепкого среднего бизнеса с амбициями и внутренним кризисом роста. С одной стороны - стабильные производственные линии, выпуск промышленного оборудования, сеть филиалов и сотни рабочих. С другой - архаичная система управления, скрипящая под натиском современных рыночных реалий. Руководство компании понимало: старые методы «договорняков» и поставок по телефонным звонкам ведут в тупик. Маржинальность таяла, сроки постоянно срывались, а затраты росли. Нужна была свежая кровь - специалист нового поколения, понимающий международные стандарты, аналитику и прозрачные процессы.

Генеральный директор на финальном собеседовании посмотрел на Селену поверх очков и произнес фразу, эхом звучавшую в ее голове:

— У нас тут не университетская лаборатория, Селена. Здесь железо, деньги и люди с тяжелыми характерами. Даю тебе испытательный срок - три месяца. Если покажешь системность и удержишь себестоимость - добро пожаловать на борт. Если сломаешься под напором цеха - никто держать не станет.

1.2. Кабинет №14: знакомство со «старожилами»

Отдел материально-технического снабжения располагался на втором этаже административного корпуса. За массивной деревянной дверью с табличкой «ОМТС» царила своя экосистема, законсервированная где-то в конце девяностых.

Вдоль стен высились серые металлические шкафы, до отказа забитые пухлыми картонными папками-регистраторами. На столах громоздились стопки бумаг, накладных и пожелтевших каталогов. Воздух был плотным от запаха крепкого растворимого кофе, сигаретного дыма, пробивающегося из приоткрытой форточки, и нагретого пластика старых мониторов.

За главным столом восседал Петр Сергеевич — начальник снабжения, отдавший предприятию четверть века. Человек с седеющими висками, тяжелым взглядом из-под кустистых бровей и телефонной трубкой, казалось, намертво приросшей к уху. Рядом за соседним столом методично стучала по клавиатуре Галина Ивановна — ведущий специалист по учету, с выражением лица человека, знающего все тайны вселенной и презирающего любую инициативу.

Селена переступила порог и вежливо поздоровалась:

— Доброе утро! Я Селена, новый менеджер по закупкам. С сегодняшнего дня выхожу на испытательный срок.

Петр Сергеевич медленно опустил телефонную трубку на рычаг, окинул взглядом ее бежевое пальто, аккуратную прическу и туфли, после чего тяжело вздохнул:

— Ну-ну... Прислали-таки из отдела кадров реформатора с дипломом. Садись вон за свободный угол у окна, там старый комп стоит. Только предупреждаю сразу: университетские сказки про бережливое производство и стратегический сорсинг оставь за дверью. Здесь у нас реальное производство. Если конвейер встанет из-за того, что гайки не приехали — виновата будешь лично ты, а не твои умные книжки.

Галина Ивановна даже не повернула головы, процедив сквозь зубы:

— И чашку свою мой сама. У нас тут фей с волшебными палочками нет.

ТРЕНИНГ-МОДУЛЬ: ПСИХОЛОГИЯ ВХОДА В КОНСЕРВАТИВНЫЙ КОЛЛЕКТИВ

1. Не принимайте скепсис на свой счет: сопротивление старой команды новому сотруднику — классическая защитная реакция на страх перемен.

2. Не вступайте в прямую конфронтацию в первый месяц: наблюдайте, фиксируйте негласные правила и паттерны поведения.

3. Уважение в закупках завоевывается не дипломами и терминами, а безупречной операционной точностью и закрытыми вовремя позициями.

1.3. Первая заявка: шок перед «птичьим языком» производства

Не успела Селена включить гудящий системный блок и настроить рабочий стол, как дверь с грохотом распахнулась. В кабинет ворвался коренастый мужчина в синей спецодежде, с перепачканными мазутом руками и красным от раздражения лицом — начальник механического цеха Михалыч.

— Петрович! У меня токарный участок через трое суток встает! Где фрезы? Где твердосплавные пластины? Где направляющие?! Сколько можно тянуть кота за хвост?!

— А вот, Михалыч, познакомься. Это наша новая звезда международного сорсинга — Селена. Вот ей свою заявку и отдай. Пусть покажет класс.

Михалыч швырнул на стол Селены измятый лист бумаги формата А4, исписанный от руки кривым почерком с непонятными аббревиатурами и пятнами машинного масла:

— Держи, молодежь. Чтобы к четвергу все позиции были на центральном складе, иначе я лично пойду к генеральному и напишу служебку на простой цеха стоимостью полмиллиона в день!

Дверь захлопнулась. Селена осталась один на один с листом бумаги. Сердце предательски забилось в висках. Текст заявки выглядел для нее как зашифрованная клинопись:

«1. Пластины WNMG080408-PM 4225 — 200 шт.

2. Направляющие качения профильные THK HSR25LR1SS — 12 м (порезка по 3м)

3. Фреза торцевая D63 z=5 под APKT1604 — 2 шт.

4. Круг 40Х ф90 ГОСТ 2590-2006 — 3.5 тн.

Срок: ВЧЕРА! Качество: оригинал или проверенный аналог, сыромятину не брать!»

«Что такое WNMG? Почему направляющие именно HSR25LR? Что за сталь 40Х и где брать этот круг?» — волна паники на мгновение накрыла Селену. В университете их учили строить многомерные регрессионные модели спроса и рисовать логистические деревья решений, но никто не объяснял, как расшифровывать каракули начальника цеха и где за три дня найти редкий металлопрокат и металлорежущий инструмент.

ТРЕНИНГ-МОДУЛЬ: ДЕКОДИРОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЗАЯВКИ

Анатомия заявки на закупку (Purchase Requisition, PR):

• Техническое описание (марка, ГОСТ, чертеж, твердость, допуски);

• Объем и единица измерения (штуки, метры, тонны, погонаж);

• Критический срок поставки (Required Delivery Date, RDD);

• Место поставки (склад, цех, объект);

• Обоснование потребности (номер заказа, плановый ремонт, авария).

Золотое правило: Если в заявке нет точного ТЗ — закупщик обязан квалифицировать потребность у инициатора, а не гадать на кофейной гуще!

1.4. Преодоление ступора: первый шаг в цех

Селена глубоко вздохнула, выпила глоток воды и поняла: сидеть и ждать помощи от Петра Сергеевича бесполезно. Это была проверка на прочность. Либо она спасует и признает свою беспомощность, либо возьмет ситуацию в свои руки.

Она достала рабочий блокнот, выписала каждую позицию в отдельную таблицу и решила сделать то, чего кабинетные закупщики боятся больше всего — пойти ногами в цех к первоисточнику проблемы.

Шагнув на территорию цеха, Селена оказалась в оглушающем мире промышленного ритма: мерный гул станков с ЧПУ, снопы искр от болгарок, лязг мостового крана и терпкий запах охлаждающей эмульсии (СОЖ). Найдя Михалыча у токарного станка, она не стала оправдываться, а спокойно задала прямые вопросы:

— Михаил Иванович, давайте разберем спецификацию. По пластинам WNMG: кто базовый производитель оригиналов? Допустимы ли качественные азиатские аналоги при условии совпадения стружколома и сплава по стали? По кругу 40Х: требуется ли первичный сертификат качества завода-изготовителя с ультразвуковым контролем (УЗК)?

Михалыч удивленно посмотрел на девушку. В его глазах пренебрежение сменилось легким уважением:

— Ого... Знаешь про стружколомы? Ладно, слушай сюда. Оригинал по пластинам — Sandvik или Iscar, но они сейчас дорогие и ждать два месяца. Если найдешь качественный заводской Китай или корейский Korloy с покрытием по твердой стали — согласую. Но никакой гаражной переточки! По металлу — круг 40Х только с заводским сертификатом, нам из него валы для редукторов точить, если внутри окажется раковина или трещина — брак пойдет на миллионы.

1.5. Холодные звонки, капканы перекупщиков и осознание: «Мне нужен Наставник»

Вернувшись за стол, Селена погрузилась в сорсинг. Начался изнурительный марафон поиска. Первый же звонок по объявлению в интернете обернулся типичной ловушкой:

— Да, пластины WNMG есть в наличии! Цена — 1200 рублей за штуку. Оплата на карту или по безналу без НДС. Доставка через неделю.

Селена мгновенно включила аналитический фильтр. Без НДС для производственного предприятия — это потеря 20% налогового вычета. Доставка через неделю — это срыв срока Михалыча. А цена в 1200 рублей при детальном анализе оказалась завышена в два с половиной раза по сравнению со средней оптовой ценой импортеров.

Она методично составила таблицу конкурентного листа, куда внесла 7 потенциальных поставщиков, разделив их на три категории: официальные дистрибьюторы, прямые складские трейдеры и сомнительные посредники. К концу рабочего дня у нее было четкое коммерческое предложение от авторизованного поставщика с наличием инструмента на складе и готовностью отгрузить продукцию экспресс-доставкой уже завтра утром.

Но когда первая волна адреналина схлынула, Селена посмотрела на горы папок вокруг, на холодное равнодушие коллег и на бесконечный поток неизвестных задач впереди. Она отчетливо осознала: интуиции и обрывков академических знаний недостаточно. Чтобы выжить в этой профессии, не сломаться морально и вырасти в сильного стратега, ей нужен Наставник — тот, кто покажет глубинные законы закупочной игры, научит читать скрытые мотивы контрагентов и убережет от фатальных ошибок.

ИНСАЙТ СЕЛЕНЫ: ЗАЧЕМ ЗАКУПЩИКУ МЕНТОР

1. Одиночество закупщика: на старте вы всегда один на один с хаосом рынка и давлением коллектива.

2. Наставничество — это катализатор роста: поиск ментора экономит годы проб и миллионы рублей предотвращенных убытков.

3. Учитесь учиться: каждый стрессовый кейс должен превращаться в структурированный алгоритм и заноситься в вашу профессиональную базу знаний.

1.6. Первые итоги и взгляд в будущее: рождение цифрового соратника «Gem»

В 18:30 офис опустел. Петр Сергеевич одевал пальто и, проходя мимо стола Селены, мельком взглянул на экран ее монитора. Там была выстроена структурированная сводная таблица с расчетом совокупной стоимости партии, сроками прибытия курьера и согласованными скидками за объем.

Начальник снабжения хмыкнул, помолчал пару секунд и негромко произнес:

— Заявку Михалыча в 1С заведи до ухода. И счет на оплату положи мне на подпись. Завтра утром оплатим в первую очередь.

Когда за ним закрылась дверь, Селена осталась в тишине кабинета. Вечером дома, за чашкой горячего чая, она открыла ноутбук и создала свой первый личный проект. Она поняла, что хочет создать собственного цифрового помощника-ассистента — проект, который она назвала «Gem».

В начале это был скромный скрипт и набор баз данных, куда Селена начала методично вносить все ГОСТы, марки стали, формулы пересчета цен, правила Incoterms и контакты надежных заводов. Она еще не знала, что спустя месяцы упорного труда, обучая своего «Gem-бота» сложнейшим алгоритмам сорсинга, проверки рисков и анализа себестоимости, она вырастет мощного интеллектуального партнера, вместе с которым перевернет всю систему закупок компании и выйдет на уровень международных контрактов.

Ее путь только начинался.

ГЛАВА 2. Анатомия P2P: первый срыв сроков, ночные звонки и битва за платежи

2.1. Утренний реестр и лабиринт Purchase-to-Pay

Второй месяц работы в «Вектор-Пром» развеял последние иллюзии о том, что закупки могут течь по спокойному руслу. Селена быстро усвоила: разместить заказ (Purchase Order) — это лишь десять процентов работы. Настоящая борьба начинается в тот момент, когда колесо процесса P2P (Purchase-to-Pay) начинает проворачиваться через бюрократические шестеренки предприятия.

Каждое утро Селены начиналось с ритуала, которому ее не учили в университете: сверка реестра оплат с казначейством, звонки логистам и бесконечное сопоставление первичных документов. К этому моменту ее база знаний «Gem» пополнилась первыми алгоритмическими цепочками.

ТРЕНИНГ-МОДУЛЬ: АРХИТЕКТУРА СКВОЗНОГО ПРОЦЕССА P2P

Классический цикл P2P в производственной компании:

1. PR (Purchase Requisition) — электронная заявка с четким ТЗ и обоснованием.
2. PO (Purchase Order) — официальный заказ с фиксацией цен, сроков и базиса Incoterms.
3. Expediting — оперативный трекинг производства и транспортировки.
4. GR (Goods Receipt) — физическая приемка на складе и входной контроль ОТК.
5. Invoice Processing — регистрация счета-фактуры / УПД.
6. 3-Way Matching — автоматическая или ручная сверка PO = GR = Invoice.
7. Payment — санкционирование и проведение банковской транзакции.

2.2. Тревожный звонок: когда срывается критический Lead Time

Среда, 11:40 утра. На заводе полным ходом шла подготовка к сборке экспортной серии насосных станций. Внезапно телефон на столе Селены разорвал тишину резким звонком. На дисплее высветился номер экспедитора крупной транспортной компании.

— Селена, добрый день. У нас форс-мажор. Партия высокоточных подшипников из Чехии застряла на перегрузочном терминале в Польше. Водитель сломался, транзитные декларации Т1 просрочены, польская таможня завернула машину на досмотр. Задержка минимум десять суток.

Холодный пот мгновенно выступил на спине. Десять суток задержки означали гарантированную остановку сборочного конвейера в понедельник. Штраф по внешнеторговому контракту составлял 20 000 евро в сутки.

Селена открыла карточку заказа. В графе условий поставки значился базис FCA (Free Carrier). Риски задержки в пути юридически лежали на покупателе, но производство это не волновало — для генерального директора и Михалыча виновником автоматически становился закупщик.

В этот момент в кабинет вошел Петр Сергеевич. Увидев побелевшее лицо Селены, он прищурился:

— Что, подшипники «встали»? Ну вот и твой первый настоящий кризис. Стандартная реакция новичка — сесть и плакать или строчить гневные письма, на которые поляки ответят через неделю. У тебя есть ровно два часа, чтобы найти решение, иначе после обеда на ковре у генерального тебе не поможет никакой диплом.

2.3. Первые уроки от Gem: поиск альтернативных плеч

Оставшись одна за монитором, Селена открыла свой проект «Gem». В ее цифровом блокноте уже были структурированы матрицы рисков и скрипты действий при срыве логистических цепочек.

«Не паниковать. Разложить кризис на составляющие», — прошептала она себе под нос. Она сформулировала для Gem задачу: разделить партию на две части. Первая — аварийный объем (20% от заказа), необходимый заводу для работы на 10 дней до прихода основной фуры. Вторая — спасение застрявшего груза.

В течение 40 минут Селена обзвонила региональных дистрибьюторов в радиусе 500 километров. Найдя на складе в соседней области 50 нужных подшипников с переплатой в 15%, она договорилась об экспресс-доставке выделенной малотоннажной машиной уже к утру пятницы.

Параллельно она связалась с таможенным брокером в Варшаве, переоформила электронный транзитный документ и добилась приоритетного пропуска машины через границу.

ИНСТРУМЕНТ ЗАКУПЩИКА: ПРОТОКОЛ АВАРИЙНОГО КУПИРОВАНИЯ СБОЕВ

Алгоритм закупщика при логистическом кризисе:

1. Сегментация риска: сколько завод может прожить на остатках без остановки линий?

2. План «Б» (Air/Express Sourcing): мгновенный поиск минимальной аварийной партии на локальном рынке, даже с премией к цене.

3. Логистическая эскалация: прямое включение брокеров и перевозчиков верхнего уровня, минуя диспетчеров низового звена.

4. Прозрачность: не скрывать проблему от производства, а приходить с готовым решением и точным таймлайном.

2.4. Битва за оплату: противостояние с бухгалтерией

Чтобы запустить экспресс-машину с аварийной партией, требовалось немедленно оплатить счет. И здесь Селена столкнулась со второй великой стеной любого предприятия — финансовой службой.

Главный бухгалтер компании, Антонина Павловна, держала бюджет железной рукой. По графику платежей «день оплаты для поставщиков инструмента и метизов» был только во вторник следующей недели.

Селена вошла в кабинет бухгалтерии со счетом и служебной запиской:

— Милочка, у меня кассовый разрыв и график. Твой счет не стоял в плане на сегодня. Во вторник согласуем, в среду уйдет платежка.

— Антонина Павловна, если мы не оплатим эти 180 тысяч рублей до 14:00, завод встанет в понедельник. Штраф по экспортному контракту составит 2 миллиона рублей за первые сутки простоя. Вот служебная записка с расчетом финансового эффекта и визой технического директора. Нам выгоднее оплатить сейчас и сэкономить два миллиона.

Главный бухгалтер внимательно посмотрела на расчеты, на четко выделенный финансовый риск и молча подписала платежное поручение:

— Учишься говорить на языке цифр, а не эмоций. Это похвально. Платеж уйдет в первой банковской пачке.

2.5. Вечерний диалог: первый шаг Петра Сергеевича к наставничеству

В пятницу в 09:15 утра белая «Газель» с аварийной партией подшипников въехала в ворота разгрузочного терминала «Вектор-Пром». Конвейер был спасен. Сборка насосных станций началась строго по графику.

В конце дня Петр Сергеевич подошел к столу Селены, поставил перед ней чашку свежезаваренного чая и сел напротив.

— Ты молодец, Селена. Не побежала жаловаться, не свалила вину на поляков, а просчитала риски и пробила бухгалтерию. Знаешь, почему многие закупщики годами сидят на копейках и выгорают? Потому что они думают, что их работа — это нажимать кнопки в программе. **На самом деле наша работа — это управлять неопределенностью.**

— Петр Сергеевич, мне не хватает опыта. Я хочу научиться видеть риски заранее, а не тушить пожары постфактум. Вы поможете мне?

Старый начальник снабжения впервые улыбнулся — открыто и по-доброму:

— Помогу. Если готова пахать и учиться думать как стратег, а не как клерк. Со следующей недели начнем разбирать матрицу поставщиков и жесткие переговоры.

2.6. Остров баланса: Telegram-канал «ПП и Личностный рост»

Каждый рабочий день забирал колоссальное количество энергии. Бесконечный прессинг дедлайнов, споры с цехом, риск срыва поставок и жесткие переговоры требовали не только железной выдержки, но и мощного внутреннего ресурса. Селена понимала: если жить только в ритме горящих заявок и стресса, выгорание наступит через несколько месяцев.

Ей нужна была отдушина — пространство, где можно восстановить баланс, привести мысли в порядок и зарядиться чистой созидательной энергией. Так родился ее Telegram-канал под названием «ПП и Личностный рост».

По вечерам, переключив телефон из режима деловых звонков, Селена садилась за заметки. Она писала о том, как осознанное питание, режим дня и простые здоровые привычки дают телу энергию выдерживать сумасшедший темп рабочего дня. Она делилась инсайтами о дисциплине ума, борьбе с тревогой и синдромом самозванца, практиками эмоциональной устойчивости и книгами по саморазвитию.

Но главным мотивом канала стало искреннее желание помочь другим. Селена видела, как много людей вокруг ломаются под грузом рутины, теряют веру в себя и годами наступают на одни и те же грабли из-за отсутствия поддержки. Она писала откровенно, без менторского тона, разбирая собственные ошибки и формулируя правила внутренней силы. Канал стал для нее зеркалом: обучая и поддерживая свою растущую аудиторию, помогая подписчикам пройти путь личностной трансформации быстрее и с минимумом потерь, Селена непрерывно росла, крепла и менялась сама.

ИНСАЙТ СЕЛЕНЫ: ЭНЕРГИЯ, ОСОЗНАННОСТЬ И ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

Секрет профессионального долголетия закупщика:

1. Энергетический фундамент: физическое состояние и здоровые привычки (ПП, сон, спорт) напрямую определяют когнитивную устойчивость в моменты кризисов.

2. Обучая — учишься сам: когда вы упаковываете свой жизненный и профессиональный опыт в смыслы для других, ваш собственный рост ускоряется в разы.

3. Баланс идентичности: вы — это не только ваша должность. Наличие вдохновляющего личного проекта за пределами работы защищает от эмоционального истощения.

ГЛАВА 3. Поединок за столом: манипуляции монополиста, оцифровка позиций и боевой дебют Gem

3.1. Ультиматум «СеверСталь-Трейда»

Третий месяц работы Селены совпал с окончанием испытательного срока. Но вместо спокойного подведения итогов на стол отдела закупок упало официальное письмо от ключевого поставщика толстолистового проката — холдинга «СеверСталь-Трейд». На этой марке стали держалось до 60% флагманской продукции завода «Вектор-Пром».

Текст письма, подписанного коммерческим директором поставщика Эдуардом Вадимовичем Ковалевым, не оставлял пространства для иллюзий:

«Уведомляем вас об увеличении отпускных цен на лист г/к 09Г2С на 18.5% с 1-го числа следующего месяца в связи с изменением общемировой конъюнктуры рынка, ростом тарифов естественных монополий и логистических издержек. В случае несогласия с новыми условиями отгрузки по действующим заявкам будут приостановлены».

Петр Сергеевич подошел к столу Селены и положил перед ней это письмо:

— Вот он, классический коммерческий шантаж. Ковалев знает, что мы завязаны на их сертификаты и складское плечо. Если мы примем повышение, маржа нашего экспортного кон-

тракта упадет до нуля. Если откажемся — через две недели встанет цех раскроя. Завтра в 14:00 Ковалев приезжает к нам на очные переговоры. Вести их будешь ты.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.