



АНОНСЫ НОМЕРА

С Новым годом!
ПОДРОБНОСТИ НА С. 1.

Алексей КОВАЛЬ-ЧУК: «Хотелось бы пожелать быть сплоченнее в достижении результатов».

Напутствия коллегам из первых уст.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 2.

Со знанием дела...

Чтобы сохранить конкурентные преимущества, нужно двигаться вперед.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 3.

Компания «ПОЛАИР» объявляет о запуске акции «Бумеранг 2013».
ПОДРОБНОСТИ НА С. 3.

В ногу с прогрессом.
Чего стоит ожидать от нашего участия в выставке HOST-2013.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 3.

С дальним прицелом.
Завод обретает силу, мощь и эстетику, что свойственно символу наступающего года – года Лошади.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 4.

Теплые слова дошли до каждого.
«Совиталпродмаш» отметил День машиностроителя.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 6.

Все для клиента
ПОЛАИР выпустил мини-каталог технологического оборудования TM RADA 2013-2014.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 5.

Не желающих болеть стало больше.
Вакцинацию от гриппа провели по-новому.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 5.

Ответственные и с планом справляются.

Такими словами характеризуют мастера своих рабочих, которые имеют инвалидность.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 5.

Ставка на дружелюбие.

Сотрудники «Совитала» побывали с визитом на Марийском машиностроительном заводе.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 5.



Уважаемые сотрудники Группы компаний «ПОЛАИР»!

Разрешите поздравить всех вас с наступающим Новым годом!

Грядущий год обещает быть достаточно сложным для всех предприятий машиностроительной отрасли, а потому каждому из нас на своем рабочем месте предстоит решать серьезные задачи. Я желаю всем твердости

духа и хороших отношений в коллективе. От работы каждого зависит общий успех.

Уверен, у нас с вами есть ресурсы, которые можно использовать для создания новых конкурентно способных товаров, рабочих мест, формирования спроса на нашу продукцию. А значит, мы в силах в сжатые сроки обновить и улучшить наше предприятие.

Хочу поблагодарить команду ГК ПОЛАИР за высокопрофессиональный труд в 2013 году. А в преддверии самого желанного и сказочного праздника Нового года желаю всем вам и вашим близким здоровья, душевного равновесия, уюта и тепла.

Генеральный директор
ОАО «Полаир»
Алексей Ковальчук

Дорогие коллеги, партнеры, единомышленники!

В канун наступающего нового 2014 года от имени руководства завода Совиталпродмаш примите искреннюю признательность и благодарность за совместную работу в 2013 году. Он был полон событий, достижений и начинаний!

Наши слова поздравлений и благодарности руководству компании за всемерную поддержку, коллективам предприятий группы. Спасибо работникам завода Совиталпродмаш.

Я уверен, наши сотрудники –

настоящие специалисты своего дела. Мы, все вместе, способны обеспечить стабильное и благополучное будущее предприятиям группы компаний ПОЛАИР.

Спасибо нашим партнерам, будь то дилеры, клиенты, поставщики... Все вы для нас ценны и мы постараемся и в будущем трудиться так, чтобы наше сотрудничество приносило обоюдную пользу и выгоду.

Уходящий год показал, что мы можем работать с большей эффективностью. Выпускать качественную продукцию и повышать производственную культуру на рабочих местах. Наша задача на после-

дующие месяцы нового года – переход на еще более высокий уровень. Считаю, что уверенность в завтрашнем дне и решимость позволит всему нашему коллективу смело двигаться вперед по пути созидания.

Желаю каждому из вас и всем вашим близким здоровья и благополучия. Весело и счастливо встретить Новый год в кругу семьи и друзей, бодрости и энергии на все его последующие дни, успехов во всех начинаниях.

Генеральный директор
ЗАО «Завод Совиталпродмаш»
Виктор Веселов

Уважаемые друзья!

Подходит к концу еще один год, пора подводить итоги сделанному.

Для АО «СНАЙГЕ» это был еще один год, проведенный в составе ГК «ПОЛАИР» и прошел он под эгидой достижения больших целей. Руководство поставило перед нами серьезные задачи и, к счастью, мы смогли успешно реализовать их.

2013-й принес множество интересных и значимых для всех нас дел. Мы приступили к выпуску новой продукции, предприняли дополнительные меры для роста сбыта наших холодильников. Ожидая, что эффект от проделанной работы мы увидим и в следующем 2014 году.

Желаю всем нашим сотрудникам, коллегам, партнерам и просто друзьям в наступающем го-

ду с оптимизмом смотреть в будущее, ставить перед собой амбициозные цели, обязательно достигать их и гордиться результатами своего труда.

И, конечно, всегда чувствовать при этом тепло и заботу своих близких.

Генеральный Директор
АО «СНАЙГЕ»
Гедиминас Чейка

АНОНСЫ НОМЕРА

Достижения уходящего года вселяют надежды на успешное будущее.

Прибыль АО «Снайге» выросла почти в 4 раза.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 6.

Снайге освоила систему замораживания NO FROST.

Разработка этой сложной системы заняла у литовских конструкторов свыше 7 месяцев.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 6.

Не все средства хороши...

Что такое корпоративные ценности и для чего они нужны.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 7.

Модернизация ларей POLAIR продолжается!

Начался выпуск ларей с глухими крышками, оснащенные электронными блоками управления.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 8.

Глобальная перезагрузка,

Или зачем мы переходим на новые версии 1С.
ПОДРОБНОСТИ НА С. 8.

Плановая остановка производства на заводе «Совиталпродмаш».

ПОДРОБНОСТИ НА С. 8.

Спорт как повод поджиться.

«Совиталпродмаш» принял участие в I Городской Спартакиаде работающей молодежи Волжска.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 9.

Игра должна продолжаться.

Так, перефразировав известную песню, можно сказать об увлечении волейболом сотрудников «Совиталпродмаша».

ПОДРОБНОСТИ НА С. 9.

Весело, весело встретим Новый год!

Мы не только здорово работаем, но и отдыхаем красиво!
ПОДРОБНОСТИ НА С. 9.

Новый год глазами ребят.

Конкурс для детей сотрудников ГК «ПОЛАИР».
ПОДРОБНОСТИ НА С. 10.

Алексей Ковальчук: «Хотелось бы пожелать быть сплоченнее в достижении результатов»

Напутствия коллегам из первых уст



Алексей Ковальчук.

В преддверии новогодних праздников принято говорить об итогах и строить планы. Об этом нам рассказал директор ОАО «ПОЛАИР» Алексей Ковальчук. Он раскрыл секрет, каким образом даже в сложные времена успешно противостоять внешним обстоятельствам и удерживать планку лидера.

- Как сегодня обстоят дела в ГК ПОЛАИР? Можете озвучить главные победы и достижения?

- Дела в компании обстоят нормально.

Однако мы ожидаем, что 2014 год выдастся для нас, да и для всей машиностроительной отрасли, в целом, нелегким. Не хочется никого пугать и говорить неприятное слово «кризис», но однозначное снижение активности уже сейчас налицо и оно, по мнению специалистов, продолжится.

Если же говорить о достижениях, то отмечу, прежде всего, успехи АО Снайге. Здесь были отлично выстроены отношения с новым клиентом, компанией Amica – крупнейшим представителем бытовой техники в Польше. Как результат, мы продали более 20 тысяч холодильников за 2013 год и договорились о продаже еще 30 тысяч в 2014-м. Это большая победа!

Кроме того, Снайге воплотил в жизнь планы по созданию новой продукции – холодильников с системой no frost. Вообще, хочется обратить внимание на точность наших литовских коллег. Если они обещают поставить на конвейер продукцию к определенному сроку, то обязательно держат слово. За это им отдельное спасибо.

О финансах, персонале и не только

Теперь о российском бизне-

се. Первое, о чем хочется сказать, - в 2013 году была полностью стабилизирована ситуация с финансами, которая оказалась крайне непростой в начале года. Сейчас все выровнялось и, думаю, многие подразделения это уже чувствуют.

Второе – система учета и отчетности, то есть бухгалтерия, финансовые подразделения, стали работать намного лучше. Теперь они могут оперативно, а главное, точно давать информацию для принятия правильных управленческих решений, чего не было годом ранее.

- Хочу отметить, прежде всего, успехи АО Снайге. Мы продали более 20 тысяч холодильников компании Amica за 2013 год и договорились о продаже еще 30 тысяч в 2014-м. Это большая победа!

Третье наше достижение – работа с фондом оплаты труда. Нам удалось добиться прозрачности системы начисления заработной платы и отмечу, что этот процесс еще не завершен. Мы стремимся к тому, чтобы каждый понимал принцип формирования коэффициента трудового участия.

С октября мы начали вводить

на отдельных участках привязку к качеству. Теперь люди, которые работают качественно и не допускают брака - ведь это не только материальные затраты, но и еще затраты времени - будут получать чуть больше.

Особо отмечу, что в этом году мы сохранили среднюю заработную плату неизменной даже в снижение сезона. Надо сказать, что в предыдущие периоды разница зарплаты в «сезон» и «несезон» составляла порядка 40%. Соответственно, это приводило к вымыванию высококвалифицированных специалистов и к проблемам с набором персонала перед началом сезона. Надеюсь, больше таких проблем возникать не будет и это хорошо скажется на экономике предприятия.

Не могу не сказать о серьезной работе по оптимизации затрат. В 2013 году были сокращены все ненужные расходы, особенно это коснулось московского офиса. В скором времени он переедет в другое помещение и только на аренде мы добьемся экономии в 15 млн. рублей. Вообще, сейчас компания оказалась в условиях, когда мы должны больше экономить. Очень рассчитываю на то, что в ближайшие 3-6 месяцев появятся новые продукты и мы начнем их успешно продавать, тогда ситуация переломится, и мы станем больше зарабатывать.

Нацелены на развитие

- Каков финансовый результат? Удалось ли достигнуть намеченного?

- К сожалению, нет. Необходимо отметить, что бизнес-план 2013 года строился на неточных финансовых данных, поэтому многие показатели планировались неверно. Сейчас мы все их

проработали, искоренили. Вообще к работе коммерческого блока я претензий не имею. Думаю, после того, как будут поставлены на конвейер новые продукты, можно будет говорить и о достижении намеченных целей по росту продаж.

- Помимо запуска новых продуктов, каковы планы в производственной части?

- Будем «подтягивать хвосты» - завершать то, что должны были сделать в 2013-ом.

Есть большие планы по расширению ассортиментного ряда продукции под торговой маркой RADA. Среди самых глобальных - мы намерены начать выпуск посудомоечных машин и пароконвектоматов.

- Как планируется выстраивать систему сбыта?

- Вероятнее всего работа будет сопряжена с выставочными залами, с дилерами. Мы будем четко отслеживать, каким образом, и в каких демонстрационных залах представлено наше оборудование.

Специалисты ГК ПОЛАИР постоянно отслеживают, как

связи с ними в 2014 году?

- Снайге и АРЕА ПОЛАРЕ уже почувствовали, какие сложности нас будут ожидать в будущем. Если начало года показало отличный рост по продажам холодильников ТМ «Snaige» (практически на 50%), то в 3-4 и квартале в связи с небезвестными событиями, мы получили почту двухкратное падение продаж на Украине.

Конечно, был введен план по стабилизации ситуации, мы все держим на контроле, но в очередной раз получили подтверждение тому, что все происходящее вокруг нас бесследно не проходит. Политические события отголоском легли и на наше предприятие.

Лондонский офис с 1 января

- В одиночку невозможно добиться серьезных результатов, по отдельности ни одно подразделение ничего сделать не может. Коммуникации с коллегами – это залог успеха.

представлено наше оборудование и нам известны точки, где это сделано не достаточно хорошо: либо это старые образцы, либо товар стоит не на том месте, может быть не хватает сопутствующей рекламной информации. Помимо своих рекомендаций мы намерены предоставлять еще и дополнительные материалы, будь то наклейки, брендбоксы и тому подобное. Наша главная цель – выгодно выделить оборудование RADA и POLAIR.

Для того, чтобы подстегнуть продажи мы планируем начать тесную работу непосредственно с продавцами.

Для начала мы создадим памятки для продавцов в дилерских центрах. Ведь зачастую уровень их подготовки не соответствует нашим требованиям и, чтобы они могли рассказать о нас чуть больше, мы подготовим для них своеобразные книжечки. Они будут содержать подсказки относительно нашей компании.

А еще мы работаем над созданием мотивационных программ. Коротко говоря, хотим дать дилерам возможность получать от нас призы и бонусы и даже такие существенные, как денежные сертификаты и туристические поездки.

Жизненные уроки

- Что можно сказать об офисах в Лондоне, Киеве, расположенных за рубежом? Изменился ли что-либо во взаимодей-

2014 года решено закрыть. Он сделал свое дело, принес нам серьезных клиентов, компания ПОЛАИР репозиционирована в глазах большинства крупных международных игроков рынка. Однако дальнейшее существование офиса мы считаем нецелесообразным, так как Волжск за два года так и не освоил новых видов продукции, которые нужны клиентам ICM-сектора. В таких условиях сохранять офис невозможно, тем более очень затратно.

Самые нужные вещи

- Что пожелаете сотрудникам в 2014 году?

- Прежде всего - счастья, здоровья и успехов. Считаю, что это три самые нужные вещи.

Еще хотелось бы пожелать быть сплоченнее в достижении результатов, думать, как твои действия сопряжены с коллективом. Уверен, каждый из нас понимает, что в одиночку невозможно добиться серьезных результатов, по отдельности ни одно подразделение ничего сделать не может. Коммуникации с коллегами – это залог успеха.

В доказательство приведу простой пример. После того как подразделение Лены Кривовой наладило взаимное сотрудничество с подразделением Дмитрия Кубарева, вместе они сделали серьезный шаг вперед. Наладили работу так, чтобы она стала быстрой, четкой и крайне продуктивной. Желаю всем следовать их примеру.



Со знанием дела...

Чтобы сохранить конкурентные преимущества, нужно двигаться вперед



Как отмечают специалисты, конкуренция в машиностроительной отрасли сегодня очень высокая. Поэтому стратегическая цель ГК ПОЛАИР на ближайший год – вывести на рынок оборудование, не уступающее по своим характеристикам мировым аналогам.

Такая продукция уже разработана конструкторами завода Совитал-продмаш, однако для начала ее выпуска и реализации нужно сделать еще несколько шагов. Об этом нам рассказывает коммерческий директор ГК ПОЛАИР Кирилл ЛАГУТИН.

Чем знаменателен 2013 год? Контракты с какими клиентами можно считать наиболее крупными?

Для начала напомним, что у нас существует два канала сбыта – дистрибьюторский и корпоративные клиенты. Говоря о дистрибьюторах, взаимоотношения здесь выстроены исторически и моя команда скорее занимается совершенствованием процессов по взаимодействию с партнерами и переводит их на новый уровень. Мы взяли курс на более клиентоориентированный подход с нашими партнерами.

Если говорить о корпоративных клиентах, то мы продолжаем сотрудничать с такими гигантами как PepsiCo, Suninbev, Carlsberg, разрабатывая для них оборудование в соответствии с новыми мировыми стандартами.

Слагаемые успеха

Какие продукты из выпускаемого ассортимента ряда имели наибольший спрос? Как вы считаете, не утратят ли они свой потенциал в будущем?

Наиболее популярными продуктами, на сегодняшний день, по-прежнему остаются холодильные шкафы Polair. В 2013 году мы наблюдали серьезный спрос на наши холодильные и морозильные агрегаты, камеры также продемонстрировали хороший рост, но особенно хочу отметить рост по нашим новым продуктам – холодильные столы и технологическое оборудование TM Rada. Отмечу, что даже при текущей динамике, потенциал у нашего оборудования очень большой.

Благодаря слаженному действию каких отделов удалось добиться таких результатов?

Я бы отметил слаженную работу коллег на заводе СИПМ и коммерческой дирекции. Благодаря внедрению новой системы планирования и изменению внутренних процессов, мы добились производства и наличия оптимального ассортимента. Отдельную благодарность хочу выразить Дирекции по закупкам и логистике, без которой достигнутые результаты были бы невыполнимы. Нам есть еще над, чем работать и улучшаться по взаимодействию всех служб ГК Полаир, так как только командная работа над общей задачей дает положительные результаты, иначе невозможно.

О планах

В 2014 году продолжится активная продажа этих видов продукции?

Безусловно! У нас добавится новая продукция в виде посудомоечных машин, пароконвектоматов и другого ассортимента по TM Rada, а также мы ожидаем новинок по TM Polair, но пусть это будет сюрпризом. Это должно положительно сказаться на развитии обеих торговых марок.

Как продавались остальные группы продуктов?

Не без ложной скромности скажу, что практически по всем позициям в 2013 году у нас наблюдался рост. Необходимо отметить эффективную работу Сервисной службы ОАО Полаир и Службы качества ЗАО «Завод Совитал-продмаш», благодаря чему были улучшены многие технологические процессы, что позитивно отразилось на продажах.

Какие новые продукты были представлены Группой компаний в 2013 году? Какие шаги будут предприниматься в 2014 году для их продажи?

Из новинок можно отметить холодильные столы под торговой маркой Polair и линии раздачи Мастер под торговой маркой Rada. Мы всегда первыми делаем шаги навстречу нашему покупателю, а потому уже продуманы и начинают реализовываться разнообразные торговые акции, которые должны будут сделать нас еще ближе.

Пользуясь случаем, в первую очередь хочу поздравить всех заводчан, благодаря которым ГК Полаир установила несколько исторических рекордов в этом году! Пусть новый год принесет здоровье, любовь и заботу близким, тепло и уют в доме, радость и гармонию!

От всей души хочу поздравить партнеров и коллег с наступающим новым годом! Поблагодарить за поддержку и понимание и пожелать нам всем стабильности, процветания и новых побед!

Уверен, для всех единомышленников ГК ПОЛАИР в 2014 году останется стабильным, надежным и честным партнером. И вместе мы сумеем достичь поставленных задач. С праздником!

В ногу с прогрессом

Новые комплектующие, расширение ассортимента – это лишь малая часть того, что можно ожидать от нашего участия в выставке HOST-2013.

Эта международная выставка индустрии гостеприимства общепризнанна по всему миру как абсолютный лидер в сегменте Ho.Re.Ca и розничной торговли.

На выставке представлен весь спектр оборудования и технологий ресторанного бизнеса, лучшие компании-производители демонстрируют последние новинки технологий. Где, как не здесь, можно увидеть оборудование, которое в ближайшее время будет являться новым и прогрессивным, в том числе и в нашей стране.

А потому участие в ней ГК ПОЛАИР в очередной раз подтверждает, что мы идем в ногу с прогрессом, ведь приезжают сюда только те, кто стремится поставлять на рынок высококачественные изделия и услуги.

Общение в рамках HOST предоставляет возможность обсудить инновации, новаторские идеи и тенденции, использование высококачественного сырья, экспериментального применения новых систем, экономии и применения энергосберегающих решений. Такой подход позволяет профессионалам индустрии гостеприимства создавать новые бизнес-решения, сочетая все возможности и наиболее совершенные технологии и оборудование.

Этим очень плодотворно воспользовались и представители ГК ПОЛАИР.

Наша программа визита оказалась очень насыщенной, – говорит заместитель генерального директора по развитию продукта ГК ПОЛАИР Артем КАЛИНИН. – За это время было проведено более десятка встреч с текущими и потенциальными партнерами. Некоторые результаты поездки можно будет уви-

деть уже в самое ближайшее время: это и новые комплектующие, и даже расширение нашего ассортимента.

Плодотворная поездка

Напомним, что выставка проходит раз в два года, в 2013-ом она состоялась с 17 по 21 октября в Милане (Италия). В очередной раз присутствующих поразила ее размах: более 1600 компаний-экспонентов, около 130 000 посетителей. Таким образом, пять дней работы выставки – это уникальная площадка для делового общения профессионалов индустрии гостеприимства.

Насколько обширна выставка представить себе невозможно, пока не пройдешь пару павильонов из 18 представленных, – продолжает Артем КАЛИНИН. – Но нас естественно, в первую очередь интересовало оборудование, которое можно отнести к «конкурентам» изделий, производимых на «Совиталпродмаше».

Очень порадовало обстоятельство, что дизайн нашего нового холодильника, который запускается в серийное производство, находится на уровне лучших европейских производителей и обладает примерно теми же свойствами (крупный контроллер, более строгий и профессиональный дизайн, вытянутые, более «вертикальные» пропорции).

Несомненно, наше участие в выставке HOST можно назвать продуктивным, но мы не останавливаемся на этом. За последний месяц технологи и конструкторы посетили еще две выставки – «машиностроение и металлообработка», а также «индустрия пластмасс» – в Москве. И подобная практика будет продолжаться и расширяться.



Компания «ПОЛАИР» объявляет о запуске акции «Бумеранг 2013»

Акция «Бумеранг 2013» направлена на продвижение оборудования торговых марок RADA и POLAIR в дилерской сети за счёт расширения ассортиментного ряда в выставочных залах.

Как пояснил руководитель отдела дилерских продаж Михаил ШИШИН, продлится акция весь 2014 год. В течение этого времени в выставочных залах дилеров будет представлен широкий ассортимент продукции TM POLAIR и TM RADA.

По мнению специалистов, это

позволит Группе компаний ПОЛАИР максимально приблизиться к потребителю, а также донести до клиентов информацию о про-

В течение всего 2014 года в выставочных залах дилеров будет представлен широкий ассортимент продукции TM POLAIR и TM RADA.

изводимом оборудовании наиболее полно.

Акция охватила всю Россию, – говорит Михаил ШИШИН, – в ноябре ее продукция будет установ-

лена в выставочных залах дилеров, чтобы привлечь дополнительное внимание клиентов.

Все это позволяет сказать, что

компания «ПОЛАИР» очень высоко ценит своих партнеров и максимально идет им навстречу, экономя средства и время, необходимые для продвижения собственного дела.

Пять дней работы HOST – это уникальная площадка для делового общения профессионалов индустрии гостеприимства.

С дальним прицелом

Завод обретает силу, мощь и эстетику, что свойственно символу наступающего года – года Лошади.



Генеральный директор ЗАО «Завод Совиталпрод-маш» Виктор Веселов о том, что удалось осуществить в 2013 году и о задачах и ожиданиях для предприятия в 2014 году:

Безусловно в наступающем году завод Совиталпродмаш будет идти по пути модернизации и повышения качества продукции, внедрения инноваций во всех элементах организации производства добиваясь повышения энергоэффективности, роста производительности труда и оптимизации затрат. Все это позволит укрепить предприятию свои конкурентные преимущества и обеспечить финансовую устойчивость.

Основы стабильности

– Виктор Львович, какие итоги уходящего 2013 года? Что

было реализовано из намеченного?

– Руководством группы компаний и завода ставилась задача удержания планки лидера по выпуску современной, высокотехнологичной продукции и, я уверен, мы успешно с этим справились.

2013-й стал годом технических инноваций. Среди наших главных достижений – успешное введение в производство обновленной линейки холодильных столов, отработали четыре вида, которые сразу же нашли признание у заказчиков. Мы существенно укрепили опыт в производстве морозильных ларей, ввели в действие новшества в части заливки столов, на секторе RADA расширили ассортимент выпускаемого нейтрального оборудования. Также нами была доработана линия заливки шкафов, направленная на производство новой модели – с кассетной конструкцией. В 2013 году первая «пилот-

ная» партия выведена на конвейер.

Хочется отметить, что относительно прошлых лет, мы существенно подросли в производительности труда. Можно смело утверждать, что нынешний год был реформаторским в этой части. Мы стали применять совершенно иной подход к анализу выработки. Наметили новые шаги в организации производства и стимулирования коллектива в его результатах.

Чтобы работать было приятно!

– Если говорить о сделанном не на производстве, но в стенах завода. Что можно выделить особенно?

– Мы не можем не гордиться тем, что впервые за последние 10 лет, была проведена масштабная работа по утеплению корпусов. Как следствие, мы хорошо подготовились к отопительному сезону, в плановом порядке от резервированы все котельные агрегаты и теплопункты.

Кроме того, продолжаем кропотливую работу по приведению объектов завода к европейским стандартам. Завершили ремонтные работы в лаборатории, отделе кадров, в раздевалках. Облагорожен внешний вид автостоянки и прилегающей территории, модернизированы фонтан и зона отдыха.

Подобные работы предполагаются продолжить в последующем и несомненно, условия труда, чувство достоинства создают общее настроение заводчан и обуславливают результаты их труда.

О планах

– Каковы задачи на 2014 год. Что ожидать в будущем и какие пути его приближения?

– Планов много. Если говорить о самом значимом – перед нами стоит задача серьезно обновить парк оборудования. В списке первоочередных задач – закупка новой линии по производству шкафов обшивки. Это оборудование имеет мощность, способную заменить шесть имеющихся на сегодняшний день линий участка E1. При этом обслу-

живать ее будут всего два человека, которым предстоит пройти специальное обучение. Их работа должна быть не только ответственной и качественной, но и высоко производительной. В 2014 году, мы, намерены сделать упор именно на эту составляющую работы завода.

Для обеспечения выпуска новой продукции – линейки шкафов для компании Carlsberg, планируется закупка дополнительных универсальных маскеров по шкафной линии заливки участка E2. Это разработка наших технологов конструкторов и технологов, основанная на уже имеющихся образцах. Новый шкаф по сравнению с предыдущим аналогом выше и соответственно больше по объему, он отвечает всем европейским стандартам. И главное, чем могут гордиться заводчане, он успешно выдержал все испытания и полностью удовлетворил заказчика. Планируется, что в 2014 году мы приступим к выпуску однодверных моделей, а в перспективе – двухдверных.

Закупаемые маскера можно перенастраивать и применять их при производстве стандартных холодильных шкафов.

Существенным шагом предполагается модернизация линии Manpu, замена и доработка маскеров линии F, намеченных на 2014 год. Оборудование здесь уже износилось, и обновление его позволит повысить качество работы, устранить непроизводительные затраты от вынужденных простоев.

Планируется также заменить штамповые оснастки (это коснется в первую очередь первого корпуса), составлен график по изготовлению фильер. Собираемся модернизировать гальваник-ванну, заменить экструдеры на более скоростные (в пять раз) по сравнению с используемыми сейчас. Также перед нами стоит задача возобновить сборку посудомоечных машин и начать работу по созданию пароконвектоматов. Первоначально эта продукция будет выпускаться под нашим именем в Италии, но уже к середине 2014 года запустим собственный конвейер на Совиталпродмаше.

Как видите, планы и в объеме и

в своей сути существенны и ответственные, что потребует от коллектива предприятия напряженного, творческого труда.

– Если вернуться к благоустройству территории завода, что будет происходить в этой сфере?

– Мы продолжим обшивать фасады корпусов сайдингом, обеспечим часть сотрудников комфортными условиями в раздевалке, расположенной по соседству с производственной столовой...

Большие планы по повышению энергоэффективности. Мероприятия начаты в декабре 2013-го и планируем полностью внедрить к февралю следующего года. Суть ее в том, что каждый производственный участок будет оснащен своим счетчиком для контроля расхода электроэнергии, так же на энергоподстанции более эффективно перераспределим электронагрузки между 1 и 6 корпусом и разделим схемы освещения.

Таким образом, уже даже тот факт, что будет выключаться свет, например, во время обеденного перерыва, даст нам значительную экономию электроэнергии и средств. На каждом участке будут назначены ответственные лица, в обязанности которых войдет, в том числе контроль и отчет по потреблению электричества.

– Дорогу осилит идущий. Но главная составляющая во всем этом – добросовестная работа сотрудников, коллег и поддержка руководства. Что пожелаете им накануне праздника?

– В первую очередь, высказать слова благодарности за поддержку, за добросовестный труд с самоотдачей и любовью к родному предприятию, пожелать в наступающем году конечно, счастья. Новый год – это один из самых добрых и ожидаемых событий, и я пожелаю каждому, чтобы в их жизни присутствовала хотя бы частичка доброй сказки. Чтобы на душе было радостно и тепло, чтобы она наполнялась ожиданиями. Пусть работа приносит удовлетворение.

Здоровья вам и вашим близким, исполнения всех мечтаний! Спасибо всем за плодотворный совместный труд в 2013 году!

Теплые слова дошли до каждого

«Совиталпродмаш» отметил День машиностроителя

Торжественное мероприятие по поводу празднования Дня машиностроителя прошло на заводе «Совиталпродмаш» 27 сентября.

Первые поздравления сотрудники завода получили сразу же по приезду - над входами в управление, столовую, первый и шестой корпусы были развешены растяжки со словами «С Днем машиностроителя!». Не удивительно, что к работе заводчане приступили в приподнятом настроении.

Памятные подарки

Официальная часть поздравления началась в 11 часов утра. Старт торжеству дал генеральный ди-

ректор ЗАО Завод «Совиталпродмаш» Виктор ВЕСЕЛОВ. Он выступил перед рабочими с приветственными речами. Поблагодарил всех сотрудников за ответственный подход к работе, за понимание поставленной задачи, пожелал успехов и здоровья в будущем.

После этого началась, наверное, самая приятная часть мероприятия – вручение подарков. Надо отметить, что в связи с профессиональным праздником каждый работник завода получил денежную премию. Однако некоторые сотрудники наиболее отличились, их было решено наградить дополнительно. Женщинам вручили электрические маникюрные наборы, массажеры, ванночки для ног, а мужчинам - наборы ручных инструментов.



Поздравить рабочих приехали артисты Марийской филармонии.

Заряд позитива

Настоящим подарком для заводчан стал также концерт со множеством зажигательных номеров. Из Йошкар-Олы поздравить рабочих приехали артисты Марийской филармонии, участники государ-

ственного оркестра народных инструментов «Марий кундем».

Красивые народные мотивы, нарядные костюмы – все это создало праздничное настроение. Артистами были исполнены песни на русском, марийском и татарском



Вручение подарков...



... наиболее отличившимся.

языках, звучала живая инструментальная музыка.

В целом концерт длился около полутора часов. Однако еще несколько дней работники делились друг с другом добрыми словами и теплыми воспоминаниями о нем.

Все для клиента

«ПОЛАИР» выпустил мини-каталог технологического оборудования TM RADA 2013-2014



В данном каталоге полностью отражен актуальный ассортимент торговой марки RADA на 2013-2014 год.

В наглядной и удобной форме представлены все единицы продукции, включая фотографии, соответствующие артикулы и габаритные размеры к ним. Примечательно, что вся торговая продукция разделена по группам с разделителями в разной цветовой гамме, чтобы читатель мог легко ориентироваться и

быстро найти нужный ему продукт.

Как оказалось, новый миниформат каталога TM RADA уже высоко оценили клиенты. Ведь он хорошо помещается в руках, легок, занимает небольшой объем и удобен для регулярного использования в работе. Яркий дизайн, множество иллюстраций и достойное печатное исполнение делают его ещё более приятным для просмотра!

На сегодняшний день с мини-каталогом можно ознакомиться как в печатной версии, так и в электрон-

ной (в формате pdf) по адресу: <http://rada2000.ru/downloads/catalog>.



Не желающих болеть стало больше

Укол здоровья делали в начале ноября. Именно это время считается оптимальным для того, чтобы организм успел выработать антитела, необходимые для защиты при встрече с инфекцией.

По словам старшего фельдшера Натальи Сиченковой, если в прошлом году прививка была сделана 50 работникам завода, то в 2013 – уже шестидесяти.

И это не удивительно, ведь прошедший год показал, насколько эффективна эта мера защиты. Медработниками проводился контроль, и выяснилось, что большинство привитых ни разу не заболели, даже во время эпидемии.

Прививки по-новому

В прошлом году мы вводили препараты «Инфлювак» и «Гриппол плюс», сейчас же руководство завода выделило деньги на более качественную французскую вакцину «Ваксигрип», - говорит Сиченкова. - В отличие от отечественных аналогов, она более «чистая» (это инактивированная сплит-вакцина, а не живая), а потому лучше усваивается организмом и не дает побочных эффектов.

Вакцина заказывалась через медицинское учреждение в Йошкар-Оле. Республиканский центр по профилактике и борьбе

со СПИД и инфекционными заболеваниями.

Но прежде, конечно, была проведена работа в цехах. Мастера рассказали рабочим о пользе прививок и собрали списки желающих сделать их. Примечательно, что большинство из согласившихся на укол – это те, кто прививался

В этом году вакцинация проводилась более качественной французской вакциной «Ваксигрип».

ся в прошлом году.

- К сожалению, были и такие, кто проигнорировал наше предложение, - говорит Наталья Сиченкова, - например, не пришло ни одного человека с сектора Z, D, E2, мало желающих было и в управлении завода.

КСТАТИ

Конечно, прививка – дело добровольное, но не стоит забывать, что на сегодняшний день эта мера считается одной из эффективных в борьбе с эпидемиями.

Ответственные и надежны

Именно так характеризуют мастера рабочих, которые имеют инвалидность.

Напомним, что по итогам 2012 года «Совиталпродмаш» получил звание лучшего предприятия по работе с людьми на инвалидности. Мы попросили рассказать, как им работает на «Совиталпродмаше».

Марина ИЛЬИНА, участок изготовления моноблоков D3.1:

- На «Совиталпродмаше» я уже 12 лет. Недавно мне поставили диагноз «сахарный диабет» и дали третью группу инвалидности. Я решила, что работу не брошу, но слышала, что на многих предприятиях неохотно держат таких работников. К счастью, на заводе мне пошли навстречу – дают больничные, перевели на более легкий труд, но я все равно вернулась на свой родной участок. Работать стараюсь с полной отдачей, всем довольна.

Андрей ПЛЕШАКОВ, участок сборки холодильных шкафов E4:

- В июне 2011 года у меня случился инфаркт, получил инвалидность. На заводе ко мне относятся с пониманием. Я занимаюсь ремонтом холодильников, и хотя нагрузки большие, но стрессов избегаю. Каждый год мне приходится ложиться в стационар, и больничные исправно оплачиваются. Если позволит здоровье, планирую проработать на «Совиталпродмаше» до пенсии.

Виктор ГОРБУНОВ, лесогарный участок:

- Инвалидность я получил этим летом, в связи с инсультом и астмой. Пока не почувствовал каких-то послаблений на работе. Проситься на другое место не собираюсь, меня устраивает наш коллектив, дружная бригада. Также мне очень нравится наш график работы.

Ставка на дружелюбие

Сотрудники «Совитала» в числе представителей нескольких волжских градообразующих предприятий побывали с визитом на Марийском машиностроительном заводе.

Идея съездить в гости к молодежи завода ММЗ (Йошкар-Ола) появилась еще весной этого года. По словам председателя молодежного парламента Анны СТЕПАНОВОЙ, здесь существует совет работающей молодежи, который зарекомендовал себя как очень плодотворный и креативный. А потому у волжан возникло желание увидеть его работу своими глазами.

И вот в октябре городская администрация организовала для работающей молодежи Волжска эту поездку. В Йошкар-Олу отправились 22 человека – молодые работники ЗАО «Завод Совиталпродмаш», ЗАО «Ариада», ОАО «ВЭМЗ», Волжской центральной городской больницы, МУ «Отдел образования» администрации МО «Волжский муниципальный район».

Говорили дольше намеченного

Встреча получилась очень дружественной и плодотворной. Знакомство началось с познавательной экскурсии по заводу. Молодым людям было интересно взглянуть на производственный процесс, ведь многие сами трудятся на подобных предприятиях и потому, сравнить есть с чем.

- На ММЗ работает очень много молодежи, - говорит заместитель директора по персоналу, по подбору персонала и соци-

альной работе ЗАО «Завод Совиталпродмаш» Анна БУРГАНОВА, - нам, к сожалению, этого очень не хватает! Ну, и конечно, поразил масштаб завода, его потенциал.

Также были представлены собственный музей, тренажерный зал, кстати, во многом изготовленный руками самих же заводчан, молодых людей пригласили пообедать в столовой.

В программе визита был запланирован круглый стол. Изначально предполагалось, что длиться он будет час, однако беседа продолжилась гораздо дольше. Представители совета работающей молодежи рассказали о целесообразности создания этого органа, поделились, как создавался совет на ММЗ, какие возникли сложности. Познакомили с социальными программами для молодежи, мероприятиями намеченными на ближайшее время (в это время совет был занят организацией спортивного забега по территории завода), да и вообще просто рассказали, какие вопросы решаются благодаря существованию совета.

- Результатом этой поездки стало большое желание волжан создать нечто подобное на своих рабочих местах, - говорит Анна Степанова, - первый шаг уже сделан – мы провели городскую спортивную спартакиаду (об этом читайте в материале «Спорт как повод подружиться»), вероятно, эта работа будет и дальше продолжаться.



Знакомство началось с познавательной экскурсии по заводу.



На ММЗ побывали представители нескольких волжских градообразующих предприятий.

Достижения уходящего года вселяют надежды на успешное будущее

За 2013 год прибыль АО «Снайге» выросла почти в 4 раза

Оборот АО «СНАЙГЕ» за девять месяцев текущего года достиг 140,1 млн. лт*, что на 27% больше, чем в прошлом году за тот же период. Общество заработало почти 5,3 млн. лт чистой прибыли, то есть почти в 4 раза больше, чем за 9 месяцев 2012 года. Консолидированная неаудированная прибыль Общества EBITDA достигла 12,3 млн. лт, а это на 43% больше предыдущих аналогичных показателей (*4 литы равны 1 доллару США).

Мы спросили генерального директора АО «СНАЙГЕ» Гедминаса ЧЕЙКУ, как предприятию удалось добиться столь серьезных результатов.

- Достижения общества и тенденции роста продаж я оцениваю положительно.

Мы приложили немало усилий, пытаясь удержать такие быстрые темпы роста продаж. И очень рады, что смогли не только увеличить количество клиентов, расширить портфель продукции, реализовать маркетинговые кампании, но также и своевременно увеличить производственные мощности, а также обеспечить четкую работу отдела поставок.

В 2013 году наше предприятие работало, как хорошо отлаженный механизм, поэтому и результат отличный.

Есть чему порадоваться - Где более всего выросли продажи «СНАЙГЕ»?

- Оборот АО «СНАЙГЕ» более всего вырос в странах Западной Европы, а также Азии.

Говоря более детально, скажу, что особенно быстро росли продажи в Средней Азии – 132%, а также Франции – 128%. Значительный рост продаж во Франции связан с ростом доли «Snaigė» в продажах самой большой розничной сети Франции «Conforama».

Высшее руководство «Conforama» летом посетило завод Снайге и было восхищено

высоким технологическим уровнем производства, организацией работы и качеством всех изделий. Это подтолкнуло французское руководство к расширению существующего ассортимента «Snaigė» в «Conforama». Особенно понравились цветные холодильники, а также холодильники со стеклянной поверхностью из линии «Snaigė Glassy».

Радуют также и усиливающиеся позиции общества в Средней Азии. Это большие прибыльные рынки, поэтому мы очень рады, что наши холодильники привлекательны для местных жителей. В некоторых странах Средней Азии «Снайге» является одним из лидеров рынка.

- А как успехи на домашнем рынке?

- Росту продаж в Литве и других странах Балтии мы особенно рады.

В этом году продажи в странах Балтии были вдвое больше, чем в прошлом году за тот же период. Здорово, что качество нашей продукции могут оценить не только немцы, французы или португальцы, но и свои литовские покупатели.

За возросшие продажи в странах Балтии мы особо благодарны нашим акционерам. Благодаря им у нас была возможность запустить в Литве телевизионную рекламу, усилить позиции в магазинах, приобрести новых клиентов.

В результате АО «СНАЙГЕ» сделало скачок вперед и стало од-

ним из ведущих игроков рынка.

Полны планы

- Какими новыми продуктами в этом году порадуете своих потребителей?

- В этом году наше предприятие представило своим клиентам и потребителям ряд новых продуктов.

Прежде всего, отмечу морозильник высотой 163 см. Но самой горячей новинкой этого года стал холодильник-морозильник с системой заморозки без образования инея «No Frost».

Едва появившись в магазинах, морозильник вызвал большой интерес покупателей. Первая партия этого оборудования была продана за намного более короткий срок, чем планировалось. Могу с уверенностью сказать, что морозильники «Snaigė» являются особо популярными и пользующимися спросом на большинстве наших рынков. В следующем году мы надеемся и дальше расширять семейство морозильников, так как чувствуем спрос на данные изделия.

Холодильники с системой заморозки без образования инея «No Frost» с нетерпением ожидали большинство наших клиентов. С этим изделием АО «СНАЙГЕ» шагнуло в совершенно новый сегмент рынка и надеется успешно конкурировать в нем с другими производителями бытовых холодильников.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, могу отметить, что наше предприятие постоянно стремится вперед. Мы ставим перед собой посильные задачи, но, имея не только здоровые амбиции, но и сильный «тыл» в виде ГК «ПОЛАИР», стараемся выполнить гораздо больше. Пока нам все удается и мы уверены, что грядущий год принесет нам еще не мало поводов для гордости своей работой.



Гедминас Чейка: «В 2013 году наше предприятие работало, как хорошо отлаженный механизм, поэтому и результат отличный».



СНАЙГЕ освоила систему замораживания NO FROST

АО «СНАЙГЕ» с конца этого года начнет конкурировать с мировыми производителями в новом для себя сегменте холодильников NO FROST.

Разработка этой очень сложной системы заняло о литовских кон-

охлаждение циркулирующим холодным воздухом морозильной камеры холодильника. Холодный воздух в каждом отделении распределяется отдельно. Температура в каждом отделе морозильной камеры остается равномерной.

Самое важное преимущество холодильников SNAIGĖ с систе-

морозильное отделение. У холодильника SNAIGĖ поверхности морозильной камеры гладкие: нет открытых компонентов системы No Frost (например, вентилятора), по этому ее легко чистить.

Первые модели с системой NO FROST будут А+ класса, оснащены нулевой зоной и будут иметь все другие преиму-

Разработка этой очень сложной системы заняло о литовских конструкторов свыше 7 месяцев. Но продукт удался на славу.

структоров свыше 7 месяцев. Но продукт удался на славу и сейчас АО «СНАЙГЕ» готова обрадовать своих потребителей и клиентов во многих странах Европы и Азии.

Как действует система замораживания NO FROST от «СНАЙГЕ»? Эта система производит

мой NO FROST то, что она не позволяет формироваться инею в морозильной камере и на пищевых продуктах.

В такой системе продукты лучше выдерживают свои пищевые качества, а потребителю долго не придется размораживать

щества холодильников SNAIGĖ: низкий уровень шума, антибактериальное покрытие, ледосвещение внутри холодильной камеры, металлизированные рамки на полках, прозрачные выдвижные ящики, отдел с крышкой на дверях и т.д.



Для многих из нас корпоративные ценности – понятие неосмысленное и даже малознакомое, хотя мы сталкиваемся с ним изо дня в день. Необходима их систематизация и акцентирование.

Иначе предприятию вряд ли возможно привнести в жизнь что-то новое, успешно преодолевать сложности и быть полезным своим заказчикам.

Исполнительный директор ГК ПОЛАИР Светлана АРДЕНТОВА - о том, что является корпоративными ценностями для нашей компании, и как на их основе мы удерживаем планку лидера машиностроительной отрасли.

– Согласны ли вы с существующим мнением о том, что корпоративные ценности выполняют в компании ту же задачу, что и мораль в обществе: позволяют ей благополучно существовать и развиваться?

– Абсолютно с этим согласна. Считаю, что корпоративные ценности Компании позволяют ответить на вопрос «как поступать в ситуации, которая не описана в должностной инструкции». Это действительно, некая политика, система ценностей, мораль, устои, которые задаются и поддерживаются в коллективе.

В одних компаниях принято отписываться и ограничивать себя рамками прямых функциональных обязанностей, а в других даже при решении непрофильных вопросов коллеги помогают друг другу разобраться в ситуации и



– Каковы корпоративные ценности в ГК ПОЛАИР? Расшифруйте, хотя бы кратко, каждый из пунктов.

– Во-первых, в ГК ПОЛАИР ценится **профессионализм**. Каждый должен быть профици-

фективные коммуникации). Также крайне важно, когда сотрудники понимают, каким образом достижение цели Компании скажется на достижении их личных целей (доходе, профессиональном

руководителями подразделений, чтобы руководство предприятия могло оценить и поощрить человека, который добился реальных успехов на своем месте.

Задачей руководителя любого уровня является обеспечение нормальной обратной связи с сотрудниками, которые работают в его подчинении. Надо им показать – если вы достигаете большего, вы получаете больше. В ГК ПОЛАИР это правило максимально приветствуется и руководство готово за это платить.

Достигая большего, предприятие становится крепче, может дать больше рабочих мест, обеспечить стабильность и перспективы развития.

– Для того, чтобы развиваться и быть конкурентно способными, сотрудники ГК ПОЛАИР должны постоянно развиваться и учиться. Какие программы обучения предусматриваются на 2014 год?

– Так как мы заинтересованы в профессионалах, мы готовы брать на себя расходы по дополнительному обучению своих сотрудни-

росте и пр).

Работа с максимальной отдачей

– Понятно, что система ценностей компании должна быть сбалансирована с личностными ценностями сотрудников. Как этого добиться?

– Очень важно, чтобы цели компании были ретранслированы в цели каждого конкретного сотрудника. Расшифрую свою мысль. Люди, приходя на работу, реализовывают свою личную программу. Каждый знает, чего в данный конкретный момент жизни он хочет достигнуть. Задача руководителя поставить правильные цели и донести до сотрудника, каким образом достижение цели на работе помогает реализации личных целей сотрудника.

Более того, я лично считаю, работа от звонка до звонка и просто выполнение плана для профессионала – это малая цель. Приходя на работу, люди должны дать максимальный эффект, самореализоваться, и тогда они могут рассчитывать на получение максимально возможного признания своих заслуг и вознаграждения. Любые успехи, будь то увеличение производительности труда и, соответственно, выработки, повышение качества работы, у кредитных менеджеров – улучшение условий по привлеченному финансированию, у снабженца – улучшение условий закупки; все подобные моменты должны отслеживаться и направляться

включать преподавателей ВУЗов, которые будут читать лекции по логистике, закупкам, управлению запасами. По результатам обучения специалистам будут выданы дипломы.

Аналогичные программы обсуждаются и разрабатываются совместно с руководителями многих служб Совиталпродмаш.

Новое в оплате труда

– Исходя из вышесказанного, давайте затронем систему мотивации. На чем она строится и в чем заключается?

– В разговоре со мной многие сотрудники высказывали недовольство недостаточной прозрачностью системы оплаты труда. Предлагая систему оплаты труда, которая будет использоваться с 2014г., мы попытались учесть все эти замечания.

Мы привели систему в более понятный, прозрачный вид, стимулирующий к достижениям результатов и повышению эффективности (производительности и качества) труда.

Прежде всего, сознательно отказались от различных видов доплат, а их было порядка 15. Теперь предусмотрен оклад (гарантированный минимум) и премия, которая включает в себя все составляющие – наставничество, бригадирство, новаторство. Учено, способен человек заниматься одной операцией или несколькими, соответственно, обеспечивая взаимозаменяемость и имея более высокую квалификацию. Также, естественно, будет рассчитываться, сколько смен человек проработал. Бригадир (начальник смены, мастер участка) в новой схеме работы ежедневно будет сдавать в отдел по работе с персоналом информацию о том, с какими результатами отработала его бригада/смена/участок.

Премии по участку будут числиться абсолютно прозрачно. То есть люди будут видеть, какую сумму выделили на участок в качестве премии и каким образом она распределена на всех членов трудового коллектива. Неизменными останутся только оклады, так как они исходят из тарифных ставок.

Мы возлагаем большие надежды на эту систему мотивации, которая, по нашему мнению, должна стать основой для заинтересованности коллектива в качественном и эффективном труде. Премияльный фонд может быть перераспределен – при привлечении меньшего количества работников в смену, отказе от неэффективных сотрудников, которые ухудшают показатели участка. Каждый должен быть заинтересован в выполнении работы коллектива на должном уровне. Следить за этим будет не руководитель, а весь трудовой коллектив.

Надеюсь, наступающий 2014 год нас еще очень удивит и хорошей работой и хорошим вознаграждением.

В преддверии Нового года я желаю всем нашим сотрудникам огромного счастья! Счастливого человеку легко работать, у него все получается. И работать в коллективе счастливых людей гораздо приятнее и эффективнее! Коллектив, который понимает цели Компании, верит в них и добивается их исполнения, и есть наша общая сила! Здоровья, успехов и благополучия!

Эффективность Компании – это эффективность каждого члена трудового коллектива. Точно также неэффективность Компании – это проблема каждого работника предприятия, и начинать работать с проблемой необходимо с себя. Это повод задуматься о том, все ли каждый из нас сделал для изменения и улучшения ситуации.

совместно решить проблему. Второй вариант и называется командным стилем работы, которым максимально приветствуется в нашей Компании.

В группе компаний ПОЛАИР, как любом производственном предприятии, существует естественный критерий эффективности – это отношение клиента к выпускаемому продукту. Если продукция востребована рынком, значит продукт качественный, условия работы с клиентом удовлетворительны, а, значит, и Компания и ее коллектив эффективны. Вы только подумайте, насколько это масштабный процесс – жизненный цикл продукта начинается с идеи «что востребовано рынком», за этим идет работа конструкторов, технологов, снабжения, производства, коммерческой службы... Сбой на любом этапе производственного цикла не позволит выпустить качественный продукт.

Я очень хочу, чтобы каждый специалист нашей Компании осознавал себя важной составной частью коллектива. Осознавал ценность своего вклада и гордился общим результатом работы.

Эффективность Компании – это эффективность каждого члена трудового коллектива. Точно также неэффективность Компании – это проблема каждого работника предприятия, и начинать работать с проблемой необходимо с себя. Это повод задуматься о том, все ли каждый из нас сделал для изменения и улучшения ситуации.

оналом на своем участке работы. Мы обязаны максимально качественно выполнять свою работу и продолжать учиться. Это залог успешности Компании в целом.

Во-вторых, **командный стиль работы**. Я говорила об этом ранее. Необходимо ценить команду (Компанию), в которой ты работаешь. Индивидуальной успешности в нашем бизнесе не бывает. Мы успешны в коллективе единомышленников, где каждый своей работой содействует достижению целей коллектива.

Ну, а третья ценность – это **уважение к активу компании**. Под «активом» я подразумеваю все ресурсы, в первую очередь – специалистов, работающих в Компании, а также любое имущество, начиная от станка и оборудования, карандаша и стола, заканчивая, деньгами, вложенными в производство и в наше обучение.

– На чем базируются наши корпоративные ценности (опыт компании, мнение экспертов, веяние времени)?

– Это анализ опыта успешных компаний. Все успешные Компании в числе основного залога успеха отмечают способность коллектива думать в одном направлении, желание всех членов коллектива успешно взаимодействовать в достижении результата. Это позволяет максимально использовать знания и умения всех сотрудников (без потерь усилий и времени на неэф-

Модернизация ларей POLAIR продолжается!

ВАЖНОЕ

Уважаемые партнёры!

Компания ПОЛАИР приступила к выпуску морозильных ларей POLAIR с глухими крышками, оснащенных электронными блоками управления вместо механических термостатов. Теперь морозильные лари POLAIR станут еще более технологичными, функциональными и удобными в эксплуатации!



Преимущества использования электронных блоков управления очевидны:

- возможность задать рабочую температуру с точностью до 1 градуса в диапазоне от -25 до -18°C;
- удобство контроля температуры – больше нет необходимости наклоняться, чтобы рассмотреть показания термометра – крупные, четкие цифры на ЖК-дисплее прекрасно видны с высоты человеческого роста;
- доступность функции быстрой заморозки – легко включается специальной кнопкой;
- простота диагностики возможных неполадок ларей;
- улучшение внешнего вида;
- возможность в качестве опций применения контроллеров с различными дополнительными функциями.

Мы провели большую работу и надеемся, что очередная модернизация продукции POLAIR сделает лари еще более удобными и полезными для наших покупателей.

Информируем вас о том, что в целях оптимизации производственных процессов ПОЛАИР осуществит плановую остановку производства на заводе «Совиталпродмаш» в период с 01.01.2014 по 2.02.2014 г. включительно.

Программа производства периода ноябрь-декабрь предполагала выпуск продукции в количестве, достаточном для обеспечения бесперебойных отгрузок в январе 2014 г.

Работу складов и отгрузки в 2014 году планируется возобновить:

- Склад готовой продукции ТМ POLAIR – с 20.01.2014 г.
- Склад ларей ТМ POLAIR – с 27.01.2014 г.
- Склад оборудования ТМ RADA – с 27.01.2014 г.

Глобальная перезагрузка, Или зачем мы переходим на новые версии 1С

Программные продукты 1С сейчас являются наиболее популярными решениями для автоматизации бизнеса в России, эту же систему успешно использует для своей работы и ГК ПОЛАИР. В чем основа ее успеха? Что ожидает предприятие в части программного обеспечения в 2014 году?

На наши вопросы отвечает директор по информационным технологиям ЗАО «Завод Совиталпродмаш» Ян ЦЕЦКО.

– Действительно, сегодня почти на каждом предприятии ведется работа в 1С. Это легко объясняется: система очень технологична, легка в настройке, удобна в использовании. Кроме того, новые версии сочетаются с предыдущими. Таким образом, множество компаний отдадут предпочтение именно 1С. В это число входит и ГК ПОЛАИР.

Настроили систему под себя

– Для чего необходимы переходы на новые редакции и версии?

– Если говорить о нашем предприятии, то нам важна не только и не столько функция бухгалтерского учета, но и другие сопутствующие ей.

К примеру, в этой программе у нас работают кладовщики, операторы, работники сбыта, продаж и многие другие. И получается так, что все они в силу использования 1С обязаны знакомиться с азами бухгалтерского учета. Это не всегда удобно.

Вот поэтому мы и решили изменить некоторые настройки си-

стемы и привести все имеющиеся данные в более понятный и упорядоченный вид.

– Кто и что будет охвачено нововведением?

– Та 1С, которой мы пользуемся сейчас, состоит из двух информационных баз. Компания ПОЛАИР работает в своей базе, завод Совиталпродмаш – в своей.

К сожалению, в настоящее время не все данные подлежат обмену. Сейчас же мы создаем систему, где будет единая информационная база. В ней будут работать сотрудники как Совиталпродмаша, так и ПОЛАИР. Кроме того, ожидается, что вся информация будет поделена по разделам касательно того или иного подразделения, склада, организации и т.п.

Так же мы приступаем к оптимизации нормативной номенклатурно-справочной информации. Мы создаем справочники подразделений, контрагентов, договоров. Причем подразумевается, что информация, опять таки, будет единой для всех. Она будет подаваться в более компактном, упорядоченном виде, появится возможность своевременно редактировать и обновлять ее.

К примеру, в справочнике «Номенклатура» будет введена более простая и понятная иерархия, справочники подразделений выстроятся по четкой логической цепочке – юриство, дирекция, корпусы, участки. Из справочников складов уйдет вся информация о виртуальных складах, которых в действительности уже нет.

– Откуда возникли трудности?

– На первоначальном этапе, в ходе внедрения программы, были загружены данные из разных источников и информационных баз (АСУП, бухгалтерии Совитала и ПОЛАИР). Одна и та

же информация была представлена по-разному, вот и получилась «пестрота». Конфигурация информационной базы состояла из нескольких отдельно накатанных релизов компании УПП, что серьезно затрудняло ее обновление, для примера модуль расчета себестоимости был из версии 1.3.28.1, модуль расчета НДС из версии 1.33.34.1, а все остальные блоки от версии 1.3.3.1.

К сожалению, в 1С нельзя просто накатить последний релиз и привести к последнему актуальному релизу, все релизы необходимо накатывать по порядку. Поэтому было принято решение перейти к базовой конфигурации актуальной версии и залить в нее уже существующие данные.

Следующим этапом мы собираемся перевести блок зарплаты с седьмой на более современную восьмую версию. Будет и еще множество нововведений, регламентирующих работу непосред-

ственно производства. Так уже сточится товарно-качественный контроль, будут введены изменения относительно серийных номеров, изменится работа по взаиморасчету с контрагентами. В общем, инновации коснутся самых разных сторон работы.

обучение в связи с такими глобальными планами?

– Мы ожидаем, что так называемая адаптация работы системы продлится до апреля. Что касается переобучения, то оно уже началось. В здании заводоуправления Совиталпродмаша, в том помещении, где раньше находились бухгалтеры, оборудовали специальный класс.

Первыми «за парты» сели технологи-конструкторы. Они стали первооткрывателями, так как именно они вводят актуальную номенклатуру.

Следом начнут обучаться операторы, кладовщики, мастера участков. Специалисты снабжения, сбыта, продаж, финансово-казначейский блок, нормировщики. В общем, поднабраться знаний придется многим.

– А внедрять систему и обучать людей будете сами?

– Руководство предприятия с

Туполева (КНИТУ-КАИ), которые успешно используются на предприятиях холдинговой группы Камаз, перенимали кое-какой их опыт.

Но, как показывает практика, каждое предприятие уникально и специфика их бизнес-логики серьезно отличается от наших подходов. Мы постарались перенести только те практики, которые реально нам помогут вести оперативный контроль с учетом нашей специфики. Многое придется дорабатывать самим, отнесительно собственных реалий.

На благо

предприятия

– Что даст введение новой настройки 1С конечному потребителю, то есть сотрудникам ПОЛАИР?

– Как я уже говорил в начале, система 1С высокотехнологична и

Система 1С высокотехнологична и очень удобна в использовании. Так что, ожидается, что все те нововведения, что планируются в ближайшее время, кардинально облегчат и ускорят работу всего предприятия. Причем это коснется практически всех подразделений.

пониманием отнеслось к реализации этого проекта, и нам был дан «зеленый свет» в привлечении специалистов со стороны. Так, например, при формировании заданий на реализацию блока планирования и производственного учета, мы рассматривали возможность использовать методологические и технические разработки Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н.

Обучим всех

– Сколько это займет времени и потребуется ли сотрудникам какое-либо дополнительное

очень удобна в использовании. Так что, ожидается, что все те нововведения, что планируются в ближайшее время, кардинально облегчат и ускорят работу всего предприятия. Причем это коснется практически всех подразделений.

Конечно, как следствие, повысится производительность и качество выпускаемой продукции. А значит, от грядущих глобальных изменений, как говорится, «всем станет хорошо».

Спорт как повод стать ближе

«Совиталпродмаш» принял участие в I Городской Спартакиаде работающей молодежи города Волжска



Ирине Хлыновской и Денису Закирову удалось завоевать в теннисе почетное второе место, а Александр Андреев и Анна Бурганова заняли третье место в стрельбе из винтовки.

Такой праздник спорта проводился в Волжске впервые.

По словам председателя молодежного парламента Анны СТЕПАНОВОЙ, идея родилась после поездки на Машиностроительный завод в Йошкар-Олу (об этом читайте в материале «Ставка на дружелюбие»).

- Там молодые люди участвуют в подобных соревнованиях уже давно, и мы подумали, а почему бы и нам не попробовать. В Волжской городской администрации нас поддержали, и работа закипела!

Состязания этого года было решено приурочить к 95-летию комсомольской организации, тем более, комсомольцами всегда горячо поддерживались всевозможные спартакиады. Согласно положению, к соревнованиям допускались молодые люди до 35 лет, работающие на предприятиях Волжска. Меряться силами решили по шести видам спорта – мини-футболу, волейболу, настольному теннису, шахматам, стрельбе из винтовки, легкой атлетике.

- Наша главная цель была сблизить юношей и девушек, дать им дополнительный повод пообщаться, ведь современная жизнь имеет такой быстрый темп, что встречаться практически не удается, - говорит Анна Степанова.

После того, как был кинут

ключ о проведении спартакиады, молодые люди шести предприятий выразили согласие участвовать в ней. Это ЗАО «Завод Совиталпродмаш», ЗАО «Ариада», ОАО «МЦБК», Волжская центральная городская больница, МУ «Отдел образования» администрации ГО «Город Волжск», ОАО «ВЭМЗ».

Добровольцы начали формировать команды и активно тренироваться. В результате 26 октября все они вышли на городской стадион с твердым намерением добиться победы и получить переходящий кубок.

Достоинно сражались за победу

- К сожалению, нам стоило больших трудов собрать молодых людей, готовых принять участие в состязаниях, - говорит заместитель директора по персоналу по подбору персонала и социальной работе ЗАО «Завод Совиталпродмаш» Анна БУРГАНОВА. - Надеюсь, что в дальнейшем наши работники станут более отзывчивыми к подобным предложениям.

Так или иначе, но все же нашлось 20 смельчаков, готовых побороться за честь и достоинство родного завода. Из шести видов спорта наших представителей не было только в шахматах.

И вот наступили соревнования. Погода, к счастью, позволила показать себя во всей красе не толь-

ко спортсменам, но и насладиться зрелищем болельщикам.

Команда ЗАО «Совиталпродмаш», одетая в фирменные футболки и кепки ОАО «ПОЛАЙР» сразу вырвалась вперед в настольном теннисе, не отставали наши и в стрельбе из винтовки. В результате разгоревшейся спортивной борьбы Ирине Хлыновской (юрист-консульт) и Денису Закирову (маляр, занятый на работах с применением вредных веществ) удалось завоевать в теннисе почетное второе место, а Александр Андреев (инженер-технолог II категории) и Анна Бурганова (заместитель директора по персоналу) заняли третье место в стрельбе из винтовки. Кстати, среди мужчин Александр Андреев был первым по количеству набранных очков. С чем от всей души их поздравляем!

Будьте более активными!

Завершились соревнования на позитивной ноте. Как и было задумано, молодежь пообщалась, многие нашли себе новых друзей. Работники «Совиталпродмаша», например, активно поддерживали команды ВЭМЗ и отдела образования. «Замечательные ребята, дружные команды». Именно такими словами они характеризовали друг друга. Кстати, о заводе «Совиталпродмаш», и у членов команд, и у организаторов остались самые добрые воспоминания.

- Здесь трудится очень отзывчивая и активная молодежь. У них было такое колоссальное стремление к победе и такой огонек в глазах, что все невольно заражалось их азартом и желанием быть первыми, лучшими. Молодцы!

И пусть ребята «Совиталпродмаша» пока не одержали победы, и почетный переходящий кубок достался ЗАО «Ариада», несомненно у нас еще все впереди. Хочется снова попросить заводчан быть более активными, не стоит ждать кого-то, приходите и удивите всех своими достижениями, пусть даже пока только в роли болельщиков, ведь и их поддержка тоже немаловажна!

Игра должна продолжаться

Так, перефразировав известную песню, можно сказать об увлечении волейболом сотрудников «Совиталпродмаша».



Напомним, что играть в волейбол на «Совиталпродмаше» начали еще весной 2013 года. Девушки завода собирались по вторникам и четвергам на площадке за корпусом №6, чтобы обучиться этой игре.

Постепенно это увлечение приглянуло к себе многих заводчан и переросло в настоящее соперничество. И вот волейболисты поде-

ство завода активно поддержало любителей спорта. По распоряжению генерального директора ЗАО «Завод Совиталпродмаш» Виктора Веселова, который, кстати, тоже принимал участие в тренировках, был арендован спортзал в Строительном колледже и с сентября тренировки продолжились там. Кроме того, была ку-

С наступлением осени и холодов интерес к спорту не только не угас, но спортсмены вышли на новые горизонты – приняли участие в волжской городской спартакиаде.

лились на три команды - «Шестой элемент», «Небесный спецназ» и «Энергия», чтобы померяться силами в игре.

В летние месяцы тренировки проходили на городском пляже. Там была натянута сетка для всех любителей этого вида спорта. Здесь же состоялись и первые соревнования между заводчанами. Казалось, увлечение сойдет «на нет» с наступлением осени и холодов. Однако интерес к спорту не только не угас, но спортсмены вышли на новые горизонты – приняли участие в волжской городской спартакиаде.

Руководство пошло навстречу

Надо отметить, что руковод-

ство завода активно поддержало любителей спорта. Сейчас как такового деления на команды нет, и игроки тренируются свободным составом. На тренировки приходят все работники Завода, желающие пообщаться к этому виду спорта.

К сожалению, на сегодняшний день у команды нет тренера (раньше эту функцию выполнял заместитель генерального директора по охране труда, промышленной безопасности и охране окружающей среды Александр Кузнецов), а потому спортсмены просто оттачивают свое мастерство. Но верится, что со временем это мастерство будет только нарастать и уже скоро наши игроки покажут себя во всей силе на очередных соревнованиях.

СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

Весело, весело встретим Новый год!

Что такое Новый год? Нарядные елки, подарки, Дед Мороз со Снегурочкой... Все это, конечно, будет и на предприятиях ГК ПОЛАЙР.

Приготовление к этому празднику начались уже давно. Для ребят был объявлен конкурс рисунка и елочного украшения. Дедушке Морозу отправлен наказ вручить всем подарки.

И вот 31 декабря все стремительнее приближается к нам. Раз-

ноцветными гирляндами, забавными растяжками, ну и, конечно, красивыми сверкающими елками уже украшены многие заводские помещения. Сладости уже приготовлены, осталось только доставить их до своих маленьких адресатов.

Уже совсем скоро их передадут мамам и папам тех ребят, которым еще не исполнилось 14 лет. Кроме того, ребята, которые участвовали в конкурсе рисунков и игрушек получат поощрительные призы - наборы для творчества. Взрослые тоже не забыты!

Для коллективов пройдут веселые корпоративные вечера с конкурсами, танцевально-развлекательной программой и, конечно, сувенирами от Деда Мороза.

Ожидается, что Совиталпродмаш будет праздновать три дня - 26 декабря отмечает I корпус, 27 декабря корпоратив для шестого корпуса, а 30 декабря - работники управления завода соберутся в столовой.

Так что мы не только здорово работаем, но и отдыхаем красиво!



Учредитель, издатель - ОАО «Полайр», г. Москва, Пресненская наб., д. 10, БЦ «Москва-Сити», Башня С.

И. ВОЛКОВА - верстка
Над номером работали И. ВОЛКОВА, А. БУРГАНОВА и другие
сотрудники ГК ПОЛАЙР.
Почтовый адрес редакции: 425000,
Марий Эл, г. Волжск, Промбаза, 1.
Телефоны: (83631) 5-83-61
E-mail: gazeta.polair@mail.ru

Тираж 600 экз.
Перепечатка из «ПолайрВести» допускается только с письменного разрешения редакции.
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Время подписания в печать по графику - 17:00
Подписано в печать 25.12.2013 г. Дата выхода в свет - 27.12.2013 г.

Отпечатано в ООО «Марийское рекламное-издательское полиграфическое предприятие». Адрес типографии: 424020, г. Йошкар-Ола, ул. Машиностроителей, д. 8 Г.
Распространяется бесплатно между сотрудниками ГК «ПОЛАЙР».

Новый год глазами ребят

Конкурс для детей сотрудников ГК «ПОЛАИР»

По доброй традиции среди детей сотрудников ГК «ПОЛАИР» проведен конкурс рисунков «Каким я вижу Новый год». Все работы получились яркими, красочными и очень добрыми. Мы попросили также детей смастерить своими руками игрушки для елки.

Как и в предыдущие годы, представленных на конкурс работ было очень много. К сожалению, мы не можем разместить все их в газете, чтобы показать читателю. Поэтому в столовой завода организована выставка рисунков. А игрушки уже красуются на елочке. Каждая работа для нас важна, а потому мы благодарим всех авторов и напоминаем, что участников конкурса ждут подарки.



Савелий Трофимов, 7 лет.



Руслан Гайнуллин, 8 лет.



Мария Кудряшова, 11 лет.



Марина Михайлова, 7 лет.



Владислав Михайлов, 12 лет.



Кристина Васильева, 7 лет.



Даша Бондаренко, 7 лет.



Сергей Шупеня, 3 года.



Снежанна Трофимова, 11 лет.



Егор Лацманов, 4 года.



Елизавета Лагутина, 8 лет.



Полина Калинина, 8 лет.



Самира Мухаметгалеева, 4 года.



Даниил Стулов, 7 лет.



Анна Кирягина, 8 лет.

