



## САМ-дайджест

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ РАБОТЫ СОЮЗА АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ «ПЦБК». НА СЧЕТУ «САМОВЦЕВ» ДЕСЯТКИ МЕРОПРИЯТИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ СОЦИАЛЬНЫХ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ.

НА СТР. 3

## «PART Awards-2014»

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ «ПЦБК» СТАЛА ПОБЕДИТЕЛЕМ В КОНКУРСЕ ЛУЧШЕЙ УПАКОВКИ «PART AWARDS-2014». ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ЗАЛОГОМ УСПЕХА? КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРЕДЪЯВЛЯЛИСЬ К КОНКУРСНЫМ РАБОТАМ?

НА СТР. 2

ПЦБК

# БУМАЖНИК

## №5

### Вместе к успеху!

Информационный вестник. Июль, 2014



## Самое яркое и запоминающееся событие июня

С 17 ПО 20 ИЮНЯ ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ «ПЦБК» ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ «ROSUPACK-2014».

«RosUpack» — не только крупнейшая выставка упаковки в России, но и важнейшее отраслевое событие на территории стран СНГ и Восточной Европы. Масштаб данного мероприятия опровергает любые заявления о том, что выставочная деятельность перестала быть эффективным каналом коммуникаций:

- Международный выставочный центр «Крокус Экспо» (Москва) площадью 549 000 м<sup>2</sup>.
- Более 7000 компаний-участниц из 38 стран.
- 19 000 посетителей, из них 66% — собственники и руководители предприятий.

Ежегодно выставку сопровождает обширная деловая программа. Важным профессиональным событием этого форума стала международная научно-практическая конференция «Упаковочный рынок России. Вызовы и возможности». Особый интерес аудитории и множество вопросов вызвал доклад директора по продажам и развитию ГП «ПЦБК» Андрея Гурьянова на тему «Развитие отрасли переработки вторичных ресурсов как способ улучшения экологической ситуации».

В рамках выставки состоялись семинары и конференции, на которых обсуждались актуальные проблемы рос-



сийского рынка упаковки. На стенде Группы предприятий «ПЦБК» были организованы и специальные мероприятия. Ведь главная цель выставочной деятельности — консультации потенциальных Клиентов, встречи с партнерами и деловые переговоры.

18 июня Группа предприятий «ПЦБК» отметила на выставке свой 55-летний юбилей. Были приглашены Клиенты, партнеры, поставщики, коллеги и друзья. Поздравить компанию с днем рождения пришли более 70 гостей. До самого вечера играла музыка, звучали по-

здоровья в адрес предприятия и его сотрудников, всех угощали тортом и шампанским, а фотографии старались запечатлеть на снимках радостные лица и подарки.

19 июня на стенде Группы предприятий «ПЦБК» была запланирована серьезная деловая программа — презентация новых видов специального картона марки RCB и испытание нового гофрощика от Службы технического сервиса «Академия упаковки».

Специальные мероприятия, организованные на стенде, вызвали положительный резонанс у участников и организаторов выставки, а также привлекли на стенд десятки посетителей и обратили внимание столичной и зарубежной прессы.

«RosUpack-2014» стала отличной площадкой для того, чтобы теснее пообщаться с Клиентами, презентовать инновационные новинки продукции и широко отметить 55-летний

юбилей Группы предприятий «ПЦБК».

К сожалению, в коротком репортаже невозможно представить многое из обширной деловой программы международной выставки и описать все события, происходившие на стенде ПЦБК. Каждый день здесь был насыщен интересными мероприятиями и профессиональным общением. Все мы с нетерпением будем ждать «RosUpack-2015».

Пресс-центр



## Колонка руководителя

### Путь непрерывного совершенствования

НЕПРЕРЫВНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ — ЧАСТЬ ФИЛОСОФИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ, ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ. КАКИЕ ШАГИ НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ В СИСТЕМЕ НЕ БЫЛО ПРОБЛЕМ? ПОДРОБНЕЕ О РАБОТЕ ПЦБК В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ РАССКАЖЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЕВГЕНИЙ ГЛЕЗМАН В РУБРИКЕ «КОЛОНКА РУКОВОДИТЕЛЯ».

СТР. 2

## Анкетирование

### Обратная связь — стратегия развития

АНКЕТИРОВАНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ МОЩНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМО-ОТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ. ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ДАННОГО МЕРОПРИЯТИЯ — ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ, ПОЛУЧЕНИЕ ОТ НИХ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ. НА ПЦБК ЕЖЕГОДНО ПРОХОДИТ АНКЕТИРОВАНИЕ КЛИЕНТОВ. НАСКОЛЬКО ДОВОЛЬНЫ КЛИЕНТЫ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И РАБОТОЙ КОМПАНИИ?

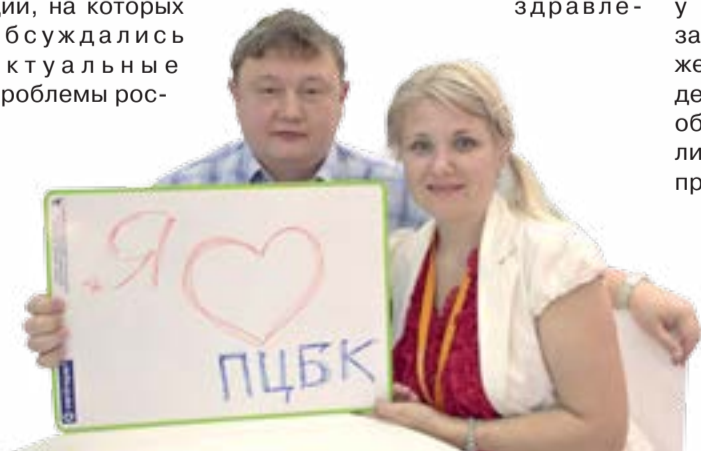
СТР. 2-3

## Тайна профессии

### Менеджер по продажам

ТРУДНО НАЙТИ ДРУГУЮ ТАКУЮ ПРОФЕССИЮ, КОТОРАЯ БЫЛА БЫ НАСТОЛЬКО ВОСТРЕБОВАНА, И МНЕНИЕ О КОТОРОЙ БЫЛО БЫ СТОЛЬ ПРОТИВОРЕЧИВО. ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ РАБОТОСПОСОБНЫЙ ГРАЖДАНИН РОССИИ ИСПРОБОВАЛ НА СЕБЕ ВСЕ РАДОСТИ И ТРУДНОСТИ ЭТОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ. И БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ АБСОЛЮТНО УВЕРЕНЫ, ЧТО ЗНАЮТ О НЕЙ ВСЕ. МОЖНО ЛИ РАССКАЗАТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ О ПРОФЕССИИ, СТАВШЕЙ СЕГОДНЯ ПРИВЫЧНОЙ ДО БАНАЛЬНОСТИ?

СТР. 3-4





## Колонка руководителя

## Путь непрерывного совершенствования

МЫ ОЧЕНЬ ЧАСТО РАССУЖДАЕМ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВСЕГО ВОКРУГ: ПРОИЗВОДСТВА, УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОБРАЗОВАНИЯ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ... А ЧТО МЫ ВКЛАДЫВАЕМ В ЭТО ПОНЯТИЕ?

**Э**ффективность — это обычный здравый смысл, не требующий специальных знаний и умений. В быту это обычная хозяйственность, домовитость, постоянное стремление к комфорту и удобству. На производстве это логичная организация процесса на каждом рабочем месте, в каждом цехе, на комбинате в целом, которая неизменно приводит к снижению издержек и повышению выработки. По сути это не конечный результат, а путь. Путь непрерывного совершенствования.

Мы пошли по этому пути, когда стартовал проект «Бережливое производство». Основная идея проекта — совершенствовать процессы, повышающие ценность продукции.

С этой точки зрения всех нас, работников комбината, можно условно разделить на две группы: тех, кто непосредственно создает потребительскую ценность продукта, и тех, кто помогает ее создавать.

Первая группа — это люди, которые непосредственно изготавливают продукцию, преобразуют сырье и материалы в товар. То есть рабочие основных цехов. Это главные люди на производстве, именно они создают продукт.

Цель второй группы, в которую входят инженерно-технические работники, вспомогательные и обеспечивающие подразделения, руководители всех уровней, — обеспечить первой группе условия для эффективной работы, без преодоления трудностей. Основная задача второй группы — поиск, решение и предотвращение проблем.

Важным шагом на пути непрерывного совершенствования стало переосмысление самого понятия — «проблема». Стереотип «У нас нет проблем!» не позволяет избавиться от потерь, неравномерности и излишней напряженности. Нельзя избавиться от того, чего не замечаешь. Особенно, если не хочешь этого замечать, потому что боишься услышать вопрос «Кто виноват?». Нам удалось изменить отношение к проблемам: теперь каждая из них — это возможность для улучшения и поиск ответа на вопрос «Что делать?».

Увидеть проблему — половина дела. Проблему надо решить, причем — быстро и окончательно, чтобы она больше не возникала. Скорость принятия решений



напрямую зависит от своевременной и достоверной информации. Вот здесь у нас слабое место. Количество сотрудников, участвующих в сборе и передаче данных, сопоставимо с количеством рабочих в цехах. И при этом качество информации и скорость ее передачи оставляют желать лучшего. В рамках проекта «Бережливое производство» основные усилия мы направили на избавление рабочих и специалистов цехов от излишней бюрократии, сократив количество переадресаций, сверок и дублирования информации.

Самая большая работа по совершенствованию информационных потоков ведется на производстве гофротары № 2. К настоящему моменту выдачи в цех технической документации на бумажных носителях, упразднены лишние отчеты, упрощен процесс выдачи сменных заданий, налаживается процесс учета технологических и упаковочных материалов. Такая же работа по совершенствованию информационных потоков началась и на КБЦ1, но здесь пока рано говорить даже о промежуточных результатах.

Кроме точной информации и высокой квалификации персонала в устранении проблем очень важны четкость и слаженность действий. Все, что запланировано, должно быть выполнено. И это третий принцип эффективности.

Подводя итог сказанному, еще раз подчеркну, что эффективность — это стиль мышления, образ жизни; путь непрерывного совершенствования людей и процессов. Я уверен, что мы не свернем с этого пути, по которому идем все вместе к нашему общему успеху — каждого коллектива и всей компании.

Исполнитель директор  
Евгений Глезман

Взгляд изнутри:  
конкурс «PART Awards-2014»

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ «ROSUPACK-2014» ПРОШЕЛ КОНКУРС НА ЛУЧШУЮ УПАКОВКУ. «PART AWARDS» — ПЕРВАЯ ОТКРЫТАЯ ЕВРАЗИЙСКАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ДИЗАЙНА И ПРОИЗВОДСТВА УПАКОВКИ И ЕДИНСТВЕННОЕ В РОССИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ, ДАЮЩЕЕ ПОЛНОЕ И ВСЕСТОРОННЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ ОТРАСЛИ, ЕЕ ЛУЧШИХ ИГРОКАХ И САМЫХ ЯРКИХ ТЕНДЕНЦИЯХ.

**О**собенность экспертного подхода «PART Awards» заключается во взаимодействии нескольких команд жюри, позволяющем оценивать работы в каждой номинации с учетом ее специфических критериев. В состав Большого жюри конкурса вошли самые именитые и опытные эксперты от Торгово-промышленной палаты РФ, ведущих отраслевых журналов, РАО «Бумпром», учебных и исследовательских центров России, Европейской школы дизайна.

Предварительный отбор присланных изделий, а это более 80 позиций, стал для Большого жюри предметом внимательного и всестороннего рассмотрения с целью оценки победителей в разных категориях упаковочных материалов. В этом году важными преимуществами изделий были определены сложность работы, качество исполнения, дизайн, экологичность, удобство конструкции, инновационность, конкурентоспособность и др.

Победители определялись в группах: первичная упаковка, вторичная и упаковка «Люкс», упаковка для новогодних подарков, а также групповая упаковка с категорией «Транспортная



тара». Именно в эту группу попала работа Группы предприятий «ПЦБК». Шоу-бокс ПЦБК конкурировал с изделиями ведущих европейских мультинациональных производителей «Stora Enso» и «Smurfit Kappa».

Отличительной особенностью изделий конкурентов стало использование целлюлозной гофры с многоцветной красочной печатью. Однако первая премия была присуждена именно изделию ПЦБК — усиленному шоу-боксу из макулатурной гофры, без печати — для продуктов с большой плотностью в мягкой упаковке (творог, сыры и т. п.).

Упаковка в стиле Shelf Ready Packaging — для быстрой выкладки и удобной презентации продукта на полке, когда товар помещается на полку непосредственно в транспортную тару, — это наиболее оптимальное решение для торговых сетей. Проведение сравнительных данных по формулам расчетной прочности, проверка фактиче-

ской прочности, оценка логистических преимуществ, экологичность сырья и стопроцентная утилизация с минимальными затратами на переработку подтвердили правильность выбранных ПЦБК направлений в обеспечении Клиентов гофроупаковкой. Что касается отсутствия печати, то ПЦБК по требованию Клиента может наносить ее на гофрощик, однако делает это с таким расчетом, чтобы как можно меньше красочных пигментов в последующем оставалось в макулатуре. Идея минимизации расхода краски сегодня воспринимается Клиентами положительно в связи с необходимостью снижения затрат на фоне экономических трудностей на международном и российском рынках.

Большое жюри единодушно присвоило ПЦБК первое место!

Технический консультант по упаковке  
Александр Степанович  
Климов

## Обратная связь — основа стратегии развития компании

ЗАЛОГ УСПЕХА ЛЮБОГО БИЗНЕСА — РАБОТА С ПОСТОЯННЫМИ КЛИЕНТАМИ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЗНАЧИТЕЛЬНО ЛЕГЧЕ И ВЫГОДНЕЕ ПРОДАВАТЬ ТОВАР УЖЕ ИМЕЮЩИМСЯ КЛИЕНТАМ, А НЕ НОВЫМ.

**В**каждой компании со временем задаются вопросом: как сделать так, чтобы Клиенты возвращались и покупали здесь продукцию снова? Один из фундаментальных принципов политики привлечения и удержания покупателей — Клиентоориентированность. Этот принцип уже давно стал основополагающим в Группе предприятий «ПЦБК». Главная ценность нашего предприятия — Клиенты.

В начале 2014 года была проведена плановая оценка удовлетворенности Клиентов компании. В сравнении с 2013 годом удовлетворенность Клиентов качеством возросла: у дилеров предприятия — более чем на 50%, у прямых Клиентов — осталась на прежнем уровне,

что тоже является хорошим показателем и высокой планкой. Большинство оценок находится на границе шкалы «хорошо» и «отлично».

Тем не менее, на повестке повышения качества обслуживания Клиентов в ПЦБК остро стоят вопросы соблюдения сроков выполнения заказов и отгрузки, а также темпы рассмотрения претензий и замечаний, требующие существенных изменений.

Неудовлетворенность дилеров сроками выполнения заказов и отгрузки обусловлена различной длиной планирования. Прямые Клиенты размещают заказ на производство за месяц, в то время как дилеры могут сбросить заказ за 3-5 дней. Такое краткосрочное

планирование не может быть удовлетворено в необходимые сроки. Данный вопрос требует совместного решения. Изменения в подходе планирования должны произойти как у дилеров, так и на ПЦБК должны быть найдены резервы для удовлетворения потребительских нужд.

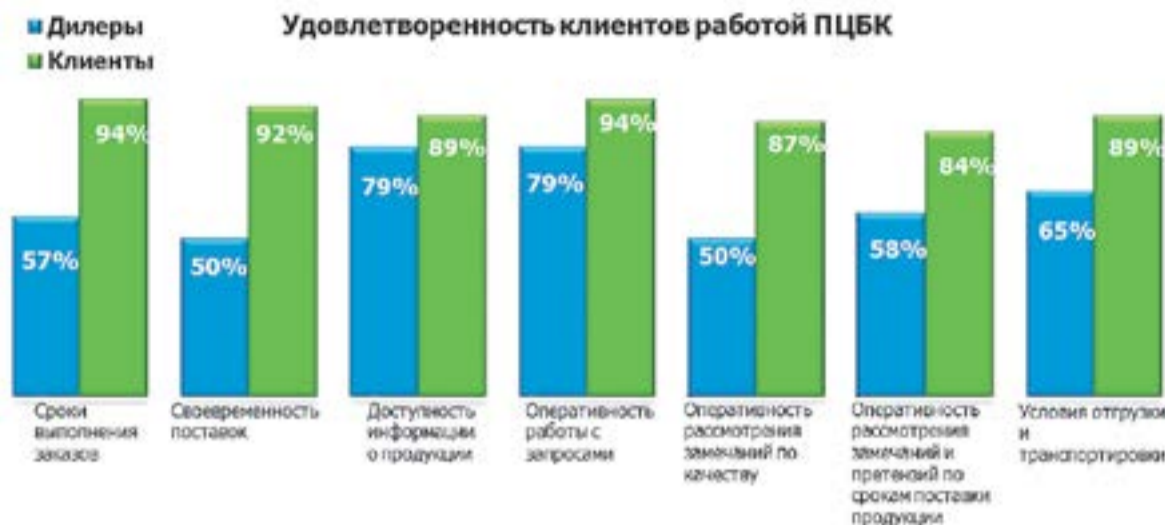
Как для дилеров, так и для прямых Клиентов не менее важный вопрос оперативности рассмотрения замечаний и претензий по качеству и срокам. Клиенты обращают внимание на затяжную волокиту с документами, отсутствие автоматизации бизнес-процессов, связанных с документооборотом.

Продолжение на стр. 3



Окончание. Начало на стр. 2

## Обратная связь – основа стратегии развития компании



В прошлом году на ПЦБК была установлена система электронного документооборота, но, к сожалению, эти изменения не касаются работы с Клиентами, а лишь ускоряют процесс внутреннего документооборота.

На сегодняшний день перед руководством Группы предприятий «ПЦБК» стоят задачи по при-

нятию соответствующих мер по улучшению работы компании, повышению качества выпускаемой продукции, а также выполнению сроков поставок.

Итоги проведенного исследования подтвердили, что сегодня интересы потребителя выходят на первый план, и успех предприятия на рынке зависит от того, насколько качественно здесь умеют удов-

летворять запросы и ожидания своих Клиентов. Исключительное качество обслуживания позволяет компаниям привлекать новых Клиентов, сохранять существующих и повышать эффективность своей работы. И наиболее важную роль в выстраивании отношений с Клиентами играет обратная связь, постоянное тесное общение со своими потребителями.

### Тайна профессии

## Менеджер по продажам

В ЭТОЙ СТАТЬЕ МЫ НЕ СТАНЕМ ОПИСЫВАТЬ ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ И ПЕРЕЧИСЛЯТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СПЕЦИАЛИСТАМ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ПРОСТО ПРОВЕДЕМ ОДИН ДЕНЬ ВМЕСТЕ С МЕНЕДЖЕРОМ ПО ПРОДАЖАМ, И ТАКИМ ОБРАЗОМ ПОГРУЗИМСЯ В СПЕЦИФИКУ.

Когда мы задумываемся о работе менеджера, то, прежде всего, представляем постоянные переговоры, встречи с новыми Клиентами. Выставочный день в этом плане самый интенсивный, за один день через стойку рецепшен, за которой работает менеджер, проходит свыше 50 Клиентов.

Анатолий Егоров не первый год в продажах, но совсем недавно устроился работать в московское представительство. До этого он прошел почти месячное обучение на площадке ПЦБК. За этот период он познакомился со всеми этапами производства, изучил продукты, его технические характеристики, новинки, которые сейчас выпускаются в компании, познакомился со структурой. Подготовке кадров на ПЦБК уделяют большое внимание, кроме вопросов производства и продукции менеджер должен разбираться в финансовых и юридических вопросах. Через менеджеров проходит вся документация, договоры, счета-фактуры, накладные. После обучения полученные знания оцениваются, и затем менеджер может преступить к своим обязанностям. Кроме этого ежегодно все менеджеры проходят аттестацию на определение квалификации и уровня знаний.

Но Анатолию предстояло пройти еще один экзамен — на выставке.



**Анатолий Егоров — о конструктивном диалоге на выставке:**

— Посетители на выставочный стенд приходят разные. Активно интересуются нашей гофроупаковкой производители и продавцы самых разнообразных изделий: аквариумов, цветов, запчастей для сельхозтехники, у всех свои потребности. Вот, например, обсуждаем с очередным посетителем вопросы упаковки его продукции. Возникает вопрос: какой картон выбрать для упаковки отделочных материалов — профиль «В» или «С»? А может, пятислойный? Нужен точный расчет!

Большой плюс выставки в том, что сразу можно пообщаться с представителями всех служб нашего комбината. Более детальную консультацию дают специалисты технического сервиса «Академия упаковки»,

которые находятся здесь же на стенде.

#### Коммуникационные навыки менеджера по продажам

Как на выставке, так и в повседневной работе менеджер — это первое звено, которое связывает ПЦБК с компанией Клиента. И от его грамотной речи, знания компании и продукта зависит, какое впечатление сложится у Клиента. Мы работаем в сфере b2b, и здесь следует отметить иной уровень Клиентов, более требовательный подход с их стороны к работе поставщика в лице менеджера.

Немаловажную роль играет умение налаживать связи, выстраивать отношения. Менеджер должен расположить к себе. От этого зависит, будут ли компания продолжать работать с нами.

Продолжение на стр. 4

## САМ-дайджест



### ПОДВЕЛИ ИТОГИ

В актовом зале ТД «Пермские обои» 30 июня состоялась третья отчетно-выборная конференция Союза активной молодежи ГП «ПЦБК». Повесткой дня стало подведение итогов за 2013 год. Докладчиками выступили председатель молодежной организации Антон Пономарев и члены правления Екатерина Костюченко и Мария Воробьева.

По итогам 2013 года «САМ» организовал более 25 различных мероприятий и акций, принял участие в трех чемпионатах работающей молодежи г. Перми и достиг отличных результатов на общегородском уровне. Это, во-первых, победа команды «Зубастые бобры» на городском чемпионате по интеллектуальным играм и в городских соревнованиях. Также молодежная команда ПЦБК успешно проявила себя в городском слете-фестивале, завоевав почетное третье место за прохождение турполюсы, футбол и тематический этап. Одна из знаковых побед этого года — участие в городском конкурсе профмастерства.

Среди социальных акций стоит отметить традиционный сбор вещей для «Дома надежды» — детского дома для

несовершеннолетних, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. В канун Нового года сотрудники ПЦБК, Дед Мороз и Снегурочка подарили ребятам необходимые вещи и фрукты и устроили настоящий праздник.

В 2013 году участники «САМа» смогли своими силами выполнить косметический ремонт комнаты для одинокого ветерана ПЦБК.

Впервые была организована благотворительная акция для животных ОЗЖ «Дозор» — для зверят построили уютные домики из гофрокартона.

В числе выездных мероприятий можно назвать «Велодозор», веревочный курс и спартакиаду. Участниками «САМа» были организованы экскурсионные поездки в г. Суксун, Чусовской этнопарк и мемориальный комплекс «Пермь-36».

По итогам конференции работа Союза активной молодежи признана удовлетворительной, а полномочия действующего правления организации продлены еще на год. В состав правления дополнительно вошли представители службы экологии, КБЦ № 2 и складского хозяйства.

### «ВЕЛОДОЗОР»



Традиционная приключенческая игра «Велодозор» состоялась в этом году 21 июня в микрорайоне II участок (район ул. Веденева). Участники должны были найти зашифрованные адреса и объекты. Для победы в игре необходимо было обладать не только выносливостью, но и изрядным багажом знаний по истории микрорайона, а также смекалкой и наблюдательностью.

Задания делились на три степени сложности и, соответственно, ценности. Все команды избрали различные

тактики: кто-то рванул вперед, стараясь заработать максимальное количество легких баллов, а кто-то, напротив, старался в первую очередь решить сложные задачи.

По результатам игры первое место заняла команда ПЦ «Розовые», второе место досталось команде транспортного цеха «Гараж», на почетном третьем месте — команда ТЭЦ «Молния». Все участники получили памятные призы и подарки, а самое главное — заряд бодрости и прекрасное настроение!

### «ЗУБАСТЫЕ БОБРЫ»

«Зубастые бобры» — гордость нашего предприятия, победители районных и городских интеллектуальных игр 2013 года.

Новый сезон стартовал, для «Зубастых бобров» он третий, и уже есть первые победы. Основные соревнования пройдут в осенне-зимний период. Традиционно чемпионат состоит из 4 этапов, которые представлены такими игра-

ми, как «Пентагон», «33 буквы», «Своя игра» и «Что? Где? Когда?» С каждым годом конкуренция на играх становится жестче. В этом году заявлена 31 команда. Пожелаем успехов нашим ребятам, новых побед и успешной защиты титула абсолютных чемпионов города!

Ведущий рубрики  
Антон Пономарев



Окончание. Начало на стр. 3

## Менеджер по продажам

**К**роме умения налаживать связи с Клиентом менеджер должен уметь наладить связь со всеми структурными подразделениями, которые задействованы в процессе прохождения заказа. В лице менеджера представлены все службы. Через него решаются вопросы производства, отгрузки, документации и пр. В компании работа с Клиентом выстроена в режиме «Одно окно».

Следует особо отметить, что менеджер несет большую персональную ответственность, как перед Клиентом, так и перед компанией, за несвоевременные отгрузки и оплату. В случае срывов поставок или продукции несоответствующего качества именно менеджер должен будет выстоять перед натиском Клиента, достойно выйти из любой ситуации и су-



меть сохранить хорошие отношения. Клиент — одна из основных ценностей компании, и главная задача менеджера — выстроить

долгосрочные, взаимовыгодные отношения с Клиентом.

Служба продаж

## «Спасибо, что Вы есть в нашей жизни!»

ЭТИМИ СЛОВАМИ ПОЗДРАВЛЯЛИ С ЮБИЛЕЕМ ЗАМЕСТИТЕЛЯ ДИРЕКТОРА ПРОИЗВОДСТВА ГОФРОТАРЫ ТАТЬЯНУ ВАСИЛЬЕВНУ СИДОРЕНКО, КОТОРАЯ 7 ИЮЛЯ ОТМЕТИЛА СВОЙ ЮБИЛЕЙ.

**К**ачеством коллеги здесь начали готовиться заранее. К процессу душевных поздравлений подключились сотрудники других отделов и цехов. Теплые слова и добрые пожелания в адрес юбиляра были опубликованы в спецвыпуске газеты «Бумажник», посвященном этому знаменательному событию.

«Татьяна Васильевна — замечательный специалист и талантливый организатор. За порученные ей задачи можно не волноваться: Татьяна Васильевна просто не умеет работать плохо — всегда только на «отлично».

Она — интересный человек. А широкий кругозор, знания и опыт позволяют ей всегда иметь свое мнение. Татьяна Васильевна — отличный руководитель, жизнерадостный и



неравнодушный человек. На производстве она знает лично практически каждого сотрудника. К ней приходят с проблемами, просьбами, а часто — просто за советом. Люди ей доверяют, потому что уверены: Татьяна Васильевна сделает все, что

только можно, чтобы помочь.

Я рад, что у нас есть возможность работать вместе с Татьяной».

Директор производства гофротары Андрей Третьяков

и рассудительна, она «заряжает» позитивом всех окружающих.

Татьяна Васильевна никогда не останавливается на достигнутом, она совершенствуется в своем деле и осваивает новые, самые разные сферы. В прошлом году, например, она получила водительские права. В свободное время, хотя его и немного, Татьяна Васильевна читает, узнает что-то новое и делится полученными знаниями с коллегами. Ее кулинарные шедевры нравятся абсолютно всем. Она — умелый садовод, меткий стрелок из ружья, умеет ездить на снегоходе, управлять УАЗом. Всего и не перечислить!

Порой удивляешься: откуда у Татьяны Васильевны столько сил и энергии?!».

Менеджер по персоналу производства гофротары Елена Булкина

**В** Пермской целлюлозно-бумажной компании Татьяна Васильевна работает четырнадцать лет. Свою трудовую деятельность начала в БТК — контролером ЦБП, дальше трудилась на лесной бирже — инженером по нормированию труда, затем в ООТиЗ — экономистом по труду, а сегодня продолжает свою деятельность на производстве гофротары — уже в ранге заместителя директора. В 2007 году Татьяна Васильевна Сидоренко получила высшее образование, заочно окончила финансово-экономический факультет Прикамского социального института.

Супруг Татьяны Васильевны, Юрий Викторович Сидоренко, тоже работает на ПЦБК. В прошлом году чета Сидоренко отметила важное событие — 25-летие совместной жизни. Двое детей переняли от ро-

дителей самое лучшее. Сын уже самостоятельно строит собственную семью. Дочь еще учится, в будущем году планирует поступать в институт. Она, как и мама, по характеру — организатор. Так что, как говорят знакомые: есть, с кого брать пример.

Два года назад Татьяна Васильевна и Юрий Викторович приобрели пасеку и с увлечением посвятили себя пчеловодству. Ароматный мед с пасеки Сидоренко успели попробовать и по достоинству оценить многие работники нашей компании. Татьяна Васильевна — гостеприимная хозяйка, в выходные и праздничные дни их дом всегда полон гостей.

«Мы знакомы с Татьяной Васильевной почти десять лет. Другого такого близкого человека в моей жизни нет. Всегда добра и приветлива, внимательна

Каждому важно, чтобы рядом был тот, кому можно доверять, кто поддержит в трудную минуту — словом и делом, с кем интересно и легко работать. Коллеги уверены, что у них есть такой ЧЕЛОВЕК — это Татьяна Васильевна. Коллектив ПЦБК и производство гофротары еще раз искренне поздравляют Татьяну Васильевну с юбилеем! Желают крепкого здоровья, семейного благополучия, оставаться всегда такой же молодой и красивой, жизнерадостной и отзывчивой! Спасибо, что Вы есть в нашей жизни!

## Пожароопасный период

**Н**а летний период в связи с повышенной вероятностью возгораний в Перми был введен особый противопожарный режим. Не смотря на то, что лето в этом году выдалось не жаркое и дождливое, достаточно нескольких теплых дней и неаккуратного поведения на природе, и беды не избежать. Как отметили в департаменте общественной безопасности городской администрации, даже в такое прохладное лето велика опасность возникновения пожаров, особенно на территории лесов и парков.

Для Перми это особенно актуально, так как городские леса занимают почти половину территории города и непосредственно прилегают к жилым массивам. Уже сейчас трава начинает сохнуть, ближе к концу лета начнет опадать сухая листва пожар может вспыхнуть от любой искры. Поэтому сейчас строго запрещено жечь костры в лесных массивах.

Винниками многих пожаров становятся дети, оставшиеся без присмотра в период каникул: часто подростки, не найдя лучшего занятия, идут жечь сухую траву. Огонь горит красиво, и наблюдать за ним хочется долго. Однако в условиях теплой и ветреной погоды пожары разгораются, охватывают большие объемы территории, для их тушения требуются усилия десятков людей, немалые материальные затраты. Дети об этом не думают...

Чтобы предупредить детское хулиганство, садоводам также необходимо соблюдать неко-

торые правила. Во избежание возникновения пожара всю скошенную траву необходимо удалять; территорию вокруг строений держать чистой от сухой травы, мусора. И конечно, нужно приобрести первичные средства пожаротушения и держать их в доступном месте.

Даже обычный выезд на пикник в лесной массив без разведения огня может стать причиной пожара. Свою негативную роль могут сыграть и брошенный окурок, и разбитая бутылка — осколок стекла способен собрать солнечные лучи и превратиться в подобие зажигательной линзы.

В связи с этим в городских лесах усилены меры противопожарной безопасности. Все сотрудники городских лесничеств перешли на особый режим работы — лесники дежурят в выходные и праздничные дни. Их основная задача — оперативное обнаружение и при необходимости ликвидация возможных возгораний в лесу. Сейчас в городе обустроиваются противопожарные водоемы и пирсы, расчищаются проезды для подъезда к ним пожарных машин.

В настоящее время в лесах обустроиваются минерализованные полосы — преграды от распространения огня. Специальные службы вывозят мусор и валежник. А для любителей цивилизованного отдыха в лесу создаются специальные места с оборудованными костровищами. В некоторых участках леса такие места отдыха уже оборудованы, и горожане оценили их удобство.

Чтобы избежать возникновения пожара и дальнейшего распространения огня, необходимо:

- быть особенно бдительным, не разводить костры ближе 50 метров от зданий и сооружений;
- не сжигать траву и мусор, особенно вблизи лесных массивов;
- не захламлять противопожарные разрывы и прилегающую к строениям территорию;
- не перегораживать дороги и проезды к объектам и источникам противопожарного водоснабжения.

Необходимо помнить, что пренебрежение вышеуказанными правилами может привести к самым трагическим последствиям. Как показывает практика, зарождаясь локально, пожар способен выжечь целые населенные пункты, повлечь за собой крупный материальный ущерб, а при наиболее неблагоприятном развитии привести к гибели людей.

Нарушителей правил противопожарного режима ждут не только разъяснительные беседы, но и реальные штрафы. Разведение костров, выжигание травы, бросание горящих спичек «выльются в копеечку»: за каждое нарушение предусмотрены штрафы от 1,5 до 2,5 тысячи рублей.



**ПОМНИТЕ!** Только строгое соблюдение правил противопожарного режима может предупредить возникновение пожаров и не допустить большого материального ущерба!

Инженер ОПБ Оксана Рудакова