



САМ-дайджест

СОЮЗ АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ РАССКАЗЫВАЕТ О СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ВЕСЕЛОЙ, СПОРТИВНОЙ, АКТИВНОЙ И, КОНЕЧНО ЖЕ, ОЧЕНЬ ДОБРОЙ.

НА СТР. 4

Мобильные технологии

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ — ЭТО НЕ ПРОСТО ЗАДАЧА, КОТОРУЮ КАЖДЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ОБЯЗАН РЕШАТЬ В ЕЖЕДНЕВНОМ РЕЖИМЕ, А ВОПРОС ПОСТОЯННОГО РОСТА И ПРОЦВЕТЕНИЯ КОМПАНИИ.

НА СТР. 1-2



БУМАЖНИК

№8

Вместе к успеху!

Информационный вестник. Октябрь, 2017

Мобильные технологии в современном производстве

О ТЕНДЕНЦИЯХ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА



Очевидно, что решить задачу повышения эффективности только приобретением современного оборудования невозможно. Во многом успех зависит от построения бизнес-процессов, направленных на достижение наилучшего качества продукции и сокращение времени и ресурсов, которые расходуются на ее производство. По оценкам западных экспертов, автоматизация процессов в промышленности может увеличить производительность труда не менее чем на треть.

Внедрение современных, в том числе мобильных, технологий — один из инструментов решения этих задач. Сегодня мы переживаем бум мобильных решений. Они так сильно внедрились в нашу повседневную жизнь, что мы уже не представляем,

как обойтись без них. На Производстве гофротары ежедневно в эксплуатации находится 22 мобильных терминала сбора данных (ТСД). Все они подключены к единой промышленной сети Wi-Fi. Помимо повышенных защитных свойств мобильные терминалы оснащены сканером штрих-кодов и NFC-меток, камерой, встроенными модулями передачи данных, дисплеем высокого разрешения. Количество выполняемых операций с использованием ТСД — пока пять.

Первым шагом к использованию мобильных технологий на производстве стало внедрение системы управления ремонтами и техническим обслуживанием оборудования 1С ТОИР. Сегодня с использованием ТСД выполняется несколько операций: обход оборудования дежурным персоналом, фиксация отклонений в работе, прием-передача смены машинистами.

Заместитель директора Производства гофротары, Сергей Неклюдов: «Главное — предупредить поломку и не допустить аварийной ситуации. С этой целью нами были организованы обходы оборудования дежурными сотрудниками ремонтных служб с использованием ТСД. Очень важным моментом здесь является формализация процессов: описание каждого узла, как часто его нужно проверять, обслуживать, ремонтировать. Была проведена работа по обеспечению штрих-кодами всех основных узлов оборудования, составлены маршрутные листы, пе-

решены стандарты обслуживания оборудования. Систематически отслеживается появление сотрудников в точках контроля и выполнение ими своих обязанностей. В процессе обхода работник делает отметку об отсутствии проблем либо отмечает неисправность и, сделав фотографию, отправляет ее в систему. Если раньше можно было в ночное время проигнорировать обход и сделать запись об отсутствии проблем, то сейчас такое невозможно без прохождения определенного маршрута. Получая своевременно сообщения о неисправностях, ремонтный персонал предпринимает действия по предотвращению простоев оборудования. В будущем данная система позволит сэкономить до 12% времени на плановом ремонте оборудования и до 30% — на общих эксплуатационных затратах, а также избежать аварий в 70% случаев».

Одной из функций ТСД является возможность просмотра наличия запчастей на складе Производства гофротары. Ремонтный персонал может, не отходя от оборудования, проверить наличие их на складе, что увеличивает скорость принятия решений по устранению неисправности.

Любое ожидание в процессе производства — это потери, работа впустую. Поэтому сокращение различных видов потерь, не добавляющих ценности продукту, — это важная задача производственников.

Продолжение на стр.2

Колонка руководителя

Достоверность и надежность

НАСТУПАЕТ ВРЕМЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ — МЫ ВСЕ ДВИЖЕМСЯ В СТОРОНУ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ. СОГЛАСНО ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ РФ «О КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ» МСФО В 2017 ГОДУ ДОЛЖНЫ ПРИМЕНЯТЬ ВСЕ ОРГАНИЗАЦИИ, КРОМЕ СТРАХОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ, ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ. О МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПЦБК РАССКАЖЕТ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНОМИКИ ГАЛИНА ЮРЬЕВНА МИЛОВАНОВА

СТР. 2

Компания

События короткой строкой

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, В НАШЕЙ ОГРОМНОЙ КОМПАНИИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРОИСХОДИТ МАССА СОБЫТИЙ: МАЛЕНЬКИХ И БОЛЬШИХ, ЗНАЧИМЫХ И НЕ ОЧЕНЬ, ВАЖНЫХ И БУДНИЧНЫХ. БЫТЬ В КУРСЕ, ЛУЧШЕ ЗНАТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ, ГОРДИТЬСЯ ТЕМ, ЧТО ПРОИСХОДИТ, И ЧУВСТВОВАТЬ СВОЮ СОПРИЧАСТНОСТЬ ВЫ СМОЖЕТЕ БЛАГОДАРЯ НОВОЙ РУБРИКЕ, КОТОРУЮ РЕДАКЦИЯ БУДЕТ ГОТОВИТЬ ДЛЯ ВАС.

СТР. 2

События

Твоя идея работает!

НАША ЭКОНОМИКА НАЧИНАЕТ ВЫХОДИТЬ ИЗ ДЛИТЕЛЬНОЙ РЕЦЕССИИ. РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПРИСТУПИЛИ К ПОИСКУ СРЕДСТВ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА. НО ДОСТАТОЧНО ЧАСТО ЭТИ СРЕДСТВА НАХОДЯТСЯ ВНУТРИ КОМПАНИЙ. И РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ — ОДИН ИЗ СПОСОБОВ, КАК ОБНАРУЖИТЬ И ЗАДЕЙСТВОВАТЬ ЭТИ СКРЫТЫЕ РЕЗЕРВЫ. ПЕРЕДОВЫЕ КОМПАНИИ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТ ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ.

СТР. 3



Колонка руководителя

Достоверность и надежность

— Галина Юрьевна, начать хотелось бы с определения, что такое МСФО?

— Это набор документов (стандартов), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими финансовых и экономических решений в отношении предприятия. Такая форма отчетности от российских стандартов существенно отличается. Российская отчетность показывает остатки на счетах бухгалтерского учета — это как статичная фотография. А отчетность МСФО — это история, биография, с будущим прогнозом на определенный срок. По международным правилам она составляется как минимум за два последних года. Кроме финансово-экономических показателей пользователь МСФО может сделать вывод о надежности компании, ее добросовестности, о влиянии возможных будущих рисков. Даже этические аспекты находят отражение в аудиторском заключении.

— Нужна ли такая отчетность нашему предприятию?

— Ответу вопросом на вопрос: как изменились в этом году наши отношения с кредитными учреждениями? Кто следит за новостями, тот знает, что мы рефинансировали кредит Сбербанка в банке ВТБ и подписали соглашение по привлечению дополнительного инвестиционного кредита на проект «Сила картона». В положительном решении этого вопроса важную роль сыграла репутация компании, высокий профессионализм команды, результаты законодательных инициатив и другие факторы. Отчетность МСФО за 2016 год, подтвержденная аудиторской компанией (входящей в рейтинг ТОП-10 российских аудиторов), сыграла немаловажную роль в успешной реализации нового партнерства. Аудитор в данной ситуации выступил гарантом достоверности отчетности.

— Можно ли сказать, что подготовка и переход на МСФО выводит нашу компанию на новый уровень управления?

— Безусловно. Первый раз о высокой степени готовности к переходу на МСФО нам рассказали аудиторы авторитетнейшей компании «Ernst & Young», которая входит в «Большую четверку» (так называют четыре крупнейшие аудиторские компании в мире). В рамках сбора аудиторских доказательств для подтверждения консолидированной отчетности 2014 года были изучены более 28 тысяч документов, проведена экспертиза учета производственных и логистических процессов. Система регламентных приказов 1С: 8.2 была признана аудиторами как политика предприятия в области управления производством, продажами, закупками, запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью. После завершения аудита, которым была подтверждена наша консолидированная отчет-



ность по российским стандартам, мы поняли, что до международных стандартов нам остается всего один шаг — оценка бизнеса по МСФО. Мы долго готовились, и вот в 2016 году была проведена оценка бизнеса в целом — первый раз в нашей истории. Не оценка основных средств, как отдельных объектов, а бизнеса как промышленного и коммерческого комплекса с оценкой нашего видения до 2032 года.

— Были в процессе перехода на МСФО свои «герои»?

— Компетенции наших сотрудников очень высокие. Мы всегда гордимся высококвалифицированной командой нашей компании в самых разных сферах ее деятельности. Подготовительную работу в 2015 году провела Татьяна Кузнецова. Отчетность за 2016 год мы делали уже без нее в связи с радостным событием — рождением третьего сына. Большой объем работы выполнил отдел корпоративной отчетности и департамент бухгалтерского учета. Особый личный вклад внесли Галина Власова, Светлана Матвеева и Светлана Крапивина.

Это очень трудный путь, очень серьезная и объемная работа. Каждый раз аудиторская компания просматривает огромное количество документов. Спасибо всем, кто откликнулся на просьбу департамента экономики для подтверждения дебиторской — кредиторской задолженности, составления актов сверки. Все, что не подтверждено актами сверки, по правилам МСФО записывается в убыток. А это в конечном счете снижает прибыль в отчетности. Отчет за 2017 год также будет составлен в формате МСФО.

В заключение хочу сказать, что при отсутствии достоверной и своевременной информации невозможно принимать какие-либо осознанные управленческие решения. У нашей компании огромные планы, и информация нам нужна как воздух! Соответствие отчетности предприятия международным стандартам объективно дает больше шансов привлечь инвесторов, выйти на мировой рынок и получить выгодные контракты с зарубежными партнерами.

Директор департамента экономики
Галина Милованова

Окончание. Начало на стр. 1

Мобильные технологии в современном производстве

Одним из этапов технологического процесса является проверка качества продукции после сборки заказа и запуском в производство. Для повышения эффективности работы при сдаче ящика в БТК было разработано мобильное приложение DTMS PCBK (Down-Time Management System). Пошаговая фиксация данных делает процесс прозрачным, позволяет выявить потери времени и исключить их, обнаружить проблемы при настройке заказа у каждого машиниста и проводить мероприятия по повышению профессионализма технологического персонала.

Машинист ПВА линии Martin DRO-1628 Владимир Шафиков: «Процесс предъявления ящика в БТК является важным, но при этом может затягиваться по различным причинам. Приложив терминал к метке на линии, в системе формируется задание на приемку гофрощика. Система фиксирует время, потраченное на переход от линии до БТК и обратно, время непосредственной приемки ящика. Причины, по которым ящик не принимается, фиксируются в системе и формируют необходимые для дальнейшего анализа данные, в том числе о состоянии оборудо-

вания и квалификации машиниста. Это очень дисциплинирует».

Мобильные технологии очень гибкие и позволяют решать производственные задачи разного типа. Для ТСД Производства гофротары разработано отдельное приложение RMS ПЦБК (Roll-control Management System), которое обеспечивает показательный учет использования ролевого сырья при производстве гофрокартона.

Начальник смены Галина Дорошенко: «Требования к качеству продукции диктуют необходимость сквозного учета процесса производства на каждом этапе, начиная с контроля и учета входящего сырья, заканчивая выпуском продукции на склад. Новая система позволяет в оперативном режиме фиксировать процесс установки рулона на гофроагрегат и его снятие, производить оперативное списание сырья, печатать ярлыки на остатки рулонов, а также контролировать соблюдение использования сырья в соответствии с утвержденным подбором».

Перечисленный список функций ТСД не является исчерпывающим. В планах реализация системы оперативного реагирования ремонтного персонала, возможность просмотра 3D-мо-



делей узлов и агрегатов оборудования, прием идей по улучшениям и рационализаторских предложений от сотрудников через мобильное приложение и другие. Благодаря таким решениям данные превращаются в полезную информацию, которая необходима для рационального управления предприятием. Правильно выстроенный бизнес-процесс помогает наладить взаимодействие между сотрудниками разных подразделений, принимать обоснованные верные решения. Задан хороший темп по автоматизации, который при комплексном подходе позволит предприятию работать еще эффективнее.

Директор Производства гофротары
Андрей Третьяков

События короткой строкой

ПРОИЗВОДСТВО

▶ В начале октября на производстве гофротары был завершен ремонт отгрузочной рампы. Работы по заливке бетонных полов были выполнены в кратчайшие сроки. Большая реконструкция склада запланирована на 2018 год.

▶ Закуплены новые погрузчики фирмы «Тойота». На сегодняшний день семь полуприцепных вилочных машин уже работают в компании. В ближайшее время поступят еще три трехтонных погрузчика с захватами для рулонов.

▶ В ЦЦВВ успешно прошел аудит компании ПАО «Татнефть» по качеству лигносульфоната. В результате мы будем отгружать новому потребителю порядка 600 т ЛСТ ежемесячно.

▶ На Лесной бирже отремонтирован катер. Получено квалификационное освидетельствование судна, присвоен разряд плавания «О». Восстановительные работы продолжались почти три года. В следующем году катер будет использоваться по прямому назначению.

▶ В КБЦ № 2 проведены работы на 1-й сушильной группе Б-2300. В результате из двух сушильных сеток сейчас работает одна, проходящая через все цилиндры. Такой принцип работы используют в современных скоростных машинах. Преимущество очевидны: снижение холостых ходов, увеличение выработки, снижение нагрузки на привод 1-й сушильной группы и др.

ПРОЕКТ «СИЛА КАРТОНА»

▶ В сентябре получен первый транш в рамках финансирования проекта.

▶ Приступил к выполнению проектной документации генеральный проектировщик — ООО «Институт Пермский Бумпромпроект».

▶ 16–17 октября проведены переговоры с компанией «Нельба» (Nelba), Польша, по изменению технической концепции КДМ и переходу на двухсеточную формующую часть.

▶ 18–19 октября состоялись переговоры с компанией «Кадант Джонсон» (Kadant Johnson), Италия, по поставке пароконденсатной системы.

▶ 20 октября проведены переговоры с компанией TIP 95 по поставке закрытого колпака системы теплорекуперации.

СОТРУДНИКИ

▶ Состоялось торжественное вручение «родительских» коробок за III квартал 2017 года. Приятные подарки получили 25 наших сотрудников. На этот раз изменилось наполнение коробок. Родители получили наборы для гигиены и ухода за малышом и сертификат в детский магазин.

▶ Опубликован 18-й ежегодный рейтинг «ТОП-1000 российских менеджеров». В него вошли три представителя нашей компании: Евгений Глезман — номинация «Высшие

руководители»; Юрий Некрутенко — номинация «Директор по логистике»; Дина Новоселова — номинация «Директор по правовым вопросам». Это в очередной раз доказывает высокий профессионализм команды ПЦБК!

ИНТЕРЕСНО

▶ 26 и 27 октября на 2-й производственной площадке прошел надзорный аудит системы менеджмента пищевой безопасности по схеме FSSC 22000.

▶ В микрорайоне Голованово установлена стела Группы предприятий «ПЦБК». Указатель расположен на пересечении улиц Корсуньской и Соликамского тракта (Восточный обход). В темное время суток стела будет подсвечиваться.

▶ Команда интеллектуалов ПЦБК под громким названием «Бобры Шредингера» прошли в финал кубка Перми по игре «Что? Где? Когда?». Игру вел четырехкратный обладатель приза «Хрустальная сова» Максим Поташев.

Редакция газеты будет знакомить читателей с событиями, которые происходят в компании, и приглашает к сотрудничеству всех заинтересованных лиц. Вы можете рассказать нам о том, что интересного происходит в ваших подразделениях, отправив письмо на адрес gazeta@pcb.ru.

Твоя идея работает!

В НАШЕЙ КОМПАНИИ ПОСЛЕ УСПЕШНОГО СТАРТА ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИЙ В ПРОШЛОМ ГОДУ ЭНТУЗИАЗМ СОТРУДНИКОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИЛСЯ.

Редакция газеты не стала самостоятельно выяснять причины этого, а задала вопросы недавно назначенному координатору Системы предложений Илье Пыстогину.

— **Илья, как новый руководитель этого направления, что ты можешь сказать о состоянии дел с инновациями в компании на сегодняшний день?**

— В 2016 году было подано 190 идей, больше половины приняты к реализации. В 2017 году результаты гораздо скромнее, особенно с реализацией полученных предложений. На мой взгляд, причин снижения активности несколько. Первая — медленно продвигается внедрение идей, уже принятых к реализации. Когда люди не видят, что их идеи находят применение, это негативным образом сказывается на мотивации. Вторая причина — нехватка работающих кураторов на местах. Рядовые сотрудники часто видят возможности улучшения рабочих процессов и высказывают рационализаторские идеи при непосредственном общении. Однако само оформление идеи, описание, обоснование, проведение предварительных расчетов оказывается для них сложной задачей. Вот здесь и нужен куратор, который поможет оформить мысли на бумаге и довести дело до конца.

— **Какие действия необходимо предпринять для увеличения заинтересованности работников в рационализаторстве?**

— Было бы неправильным думать, что единственным стимулом для работника является материальное поощрение. Важно также увидеть свою идею внедренной, услышать слова благодарности от коллег и руководителей. Я провел некий аудит тех идей, которые были отмечены в Банке как непригодные к реализации или не инновационные. Оказалось, что большую часть из них можно и нужно внедрить. В свое время в них просто не увидели новацию, но они нужные и важные. Система рацпредложений, 5С, улучшения, охрана труда — вот параметры, кото-

рые мы прописали в Положении, но потом сами закрыли на них глаза.

Например, одна идея была направлена в Банк дважды. Проблема — перенос концентрированного химиката в ведрах. Суть ее в использовании насоса и небольшого трубопровода для доставки химиката к месту работ. Идею посчитали не инновационной и отклонили. А клеевары в гофроцехе №1 до сих пор вручную переносят этот химикат. Таких идей в банке накопилось достаточно. В результате сотрудники не получают обратной связи и разочаровываются в Банке идей.

Главная задача в этом направлении — ни одну идею не оставить без внимания и ни одного новатора — без обратной связи. Провести глубокую инвентаризацию Банка идей и оставить только два статуса для полученных предложений: либо отклонено как непригодное к внедрению, либо реализовано.

— **Как помогает в работе коллегиальный орган — комитет по инновациям?**

— Сейчас в каждом большом подразделении есть свой комитет, который рассматривает идеи, самостоятельно решает вопросы реализации, назначает сроки. Есть и такие идеи, которые требуют вмешательства экспертов. Я составил список главных специалистов, которые правомочны сказать свое решающее «да» или «нет». Теперь нужно добиться, чтобы эти специалисты тоже были заинтересованы в выполнении поручений. Только так можно будет «продвинуть» эту работу. А коллегиальный орган, комитет по инновациям, работает, организует совещания, где все могут свободно обмениваться мнениями, невзирая на иерархию (это наша принципиальная позиция!), и таким образом находить оптимальные для всех пути решения. В ряде случаев бывает необходима и твердая волевая позиция руководства.

— **Есть на сегодняшний день предложения, которые находятся в процессе обсуждения или внедрения?**

— Да, таких идей достаточно. Большинство «решают

проблемы», стараясь выжать по максимуму из нашего оборудования. Есть идеи, которые носят действительно инновационный характер. Много идей по использованию нашей продукции — гофрокартона. И это радует — сотрудники любят свой продукт и стараются найти ему новое применение.

— **Как будет строиться работа системы предложений в будущем?**

— Моя задача — довести работу Банка идей до автоматизма. Приходит идея, ее рассматривают на цеховом комитете, включают в график работ. На каждой стадии устанавливаются жесткие сроки. В результате мы получим прозрачный и понятный график реализации идей. Но для этого в каждом подразделении должен быть работающий куратор. Это главное связующее звено в цепочке, благодаря которому мы сможем наладить работу на местах. Если это звено отсутствует, либо сотрудник не справляется с возложенными на него обязанностями, работы в подразделении не будет.

Следующий этап — проанализировать все идеи, имеющие статус «Приняты к внедрению», обозначить сроки их реализации, составить общий график, понять, сколько необходимо средств на реализацию и кто будет этим заниматься.

— **Илья, команда уже сформирована?**

— Команда укомплектована. Назначены новые кураторы, которые в настоящее время втягиваются в работу. Им нужно дать время на адаптацию. Будем работать!

От редакции:

Благодарим за энтузиазм нового координатора и желаем ему больших успехов. Работающая Система предложений и Банк идей — наше конкурентное преимущество. Если компания внедряет идеи сотрудников, налицо эффект мотивации персонала, повышения лояльности и вовлеченности, что в итоге улучшает бренд компании. Предприятие, которое прислушивается к предложениям сотрудников и поощряет их инициативы, более привлекательно смотрится на рынке труда и получает немалый экономический эффект.

Колонка руководителя

Грядет модернизация!

О ТОМ, ХОРОШО ЛИ ИДУТ ДЕЛА В ОТРАСЛИ, МОЖНО СУДИТЬ ПО ТЕМ ПЛАНАМ, КОТОРЫЕ ОЗВУЧИВАЮТ ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ РЫНКА.



Количество новых проектов «с нуля» и планов по модернизации постоянно увеличивается, а суммы, которые заложены в эти проекты, исчисляются миллионами и миллиардами не только «деревянных», но и «забугорных» рублей.

Действительно ли отечественные проекты настолько амбициозны? Давайте разбираться.

Мы подготовили информацию о самых крупных реализуемых проектах по модернизации и расширению производства в сфере целлюлозно-бумажной промышленности.

У крупнейших производителей целлюлозной бумаги и картона очень серьезные планы. Группа «Илим» объявила о принятии стратегии развития до 2030 года и бизнес-план на 2016–2020 годы, предполагающий инвестиции более 2 млрд долларов. В планах на ближайшие пять лет — увеличить объемы выпуска продукции более чем на 500 тыс. тонн в год. Этот проект можно назвать крупнейшим не только в отрасли, но и в стране.

У Архангельского ЦБК планы не такие глобальные. С начала года здесь идет процесс реконструкции картоноделательной машины №2. Общая стоимость модернизации составит более 7,5 млрд рублей, из них стоимость оборудования около 3,5 млрд рублей. Полностью обновленная КДМ-2 будет запущена в 2019 году.

Особый интерес представляет информация о том, что крупнейшие производители целлюлозного картона рассматривают возможность установки современных широкоформатных (8–10 метров шириной) бумагоделательных машин, выпускающих макулатурный картон. Производительность таких машин может составлять 250–300 тыс. тонн продукции в год. А это уже говорит о многом. Во-первых, увеличивается доля потребления макулатурного картона на внутреннем рынке страны. Во-вторых, повышается уровень экологической сознательности производителей и населения. А в-третьих, и это мы с вами понимаем, — если крупнейшие компании отрасли придут на рынок макулатурного картона, то они все тщательно просчитали.

Что же происходит у произ-

водителей макулатурного картона?

Компания SFT Group подписала соглашения на привлечение 20 млрд рублей инвестиций. Планы по развитию предприятия озвучил председатель наблюдательного совета Анатолий Штейнберг: «Объем производства картонов должен составлять примерно 700–800 тыс. тонн, объем производства гофропродукции — около 1 млрд м², а собственный сбор макулатуры должен достигнуть около 500 тыс. тонн».

Наши соседи тоже строят собственные планы. Недавно генеральный директор Набережночелнинского КБК Андрей Фомичев заявил об открытии нового завода по производству гофроупаковки в подмосковном Клину. Набережночелнинский КБК только в этом году готов вложить в свое развитие 1,57 млрд рублей. На следующий год планируется еще больше инвестиций — 2,5 млрд рублей. И речь идет только о собственном капитале предприятия, кредитными ресурсами комбинат пользоваться не собирается.

Продолжает реализацию проекта Павлово-Посадский гофрокомбинат. «Европак» планирует строительство нового крупного завода по производству гофроупаковки в Воронежской области. Поступают новости о планах развития производственных площадок по всей стране — в Центральной и Северо-Западной части России, в Поволжье, на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке.

Но и мы не отстаем! Группа предприятий «ПЦБК», один из лидеров отрасли, реализует проект «Сила картона», который позволит увеличить объем переработки макулатуры в 1,5 раза, а объем производства бумаги и картона — до 270 тыс. тонн в год. Это значит — компания будет чувствовать себя еще увереннее на внутреннем рынке.

Фраза из замечательного произведения Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес» отлично описывает сегодняшнюю ситуацию на рынке: нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!

Работаем, коллеги, работаем!

Ведущий рубрики
Антон Суркин



Зачем нам нужен CRM?

Предположим, ваша компания потеряла 10% товаров в прошлом месяце. Вы бы сразу запаниковали: собрали бы весь свой персонал, заперли бы двери и начали разбираться, куда делся этот товар. Однако ваша компания может потерять 10% своих покупателей и даже не заметить этого...

Эрик фон Фореном, Direct Marketing Know-How Institute, Бельгия

Около 100 лет назад, в начале XX века, наряду с другими науками по профессиональному управлению бизнесом, появился и маркетинг. За это время он прошел три основные стадии.

Массовый маркетинг. Система сбыта была основана на том, что изобретенном конвейере. Во фразе Генри Форда сконцентрирована вся суть маркетинга того времени: «Любой клиент может получить автомобиль, окрашенный в тот цвет, который он хочет, – до тех пор, пока этот цвет – черный». В этой фразе прекрасно все, начиная с формулировки «Любой клиент».

Массовый маркетинг был ориентирован только на продукт, абсолютно анонимен, проводил одну рекламную кампанию для всех клиентов сразу, совершенно не анализировал результативность и имел крайне короткие отношения с клиентом.

Сегментация рынка. К 80-м годам XX века, когда рынки стали конкурентными, а потребители избалованными, производители были вынуждены перестраиваться. Стало ясно, что мужчинам нравятся одни автомобили, а женщинам – другие. Перед маркетологами была поставлена задача – разделить клиентов на группы. Мы (потребители) были сегментированы по основным характеристикам: возраст, пол, национальность. Рекламные кампании стали ориентироваться на конкретную группу: девочек-подростков или курящих мужчин. Аналитика начала основываться на социологических опросах, фокус-группах и демографических данных. Теперь производители стараются выстраивать с покупателями более длительные отношения.

Маркетинг отношений. Последняя на данный момент стадия развития маркетинга. Благодаря современным технологиям

(интернет вещей, быстрые переделки, онлайн заказы, цифровая печать) компания может производить продукт для конкретного потребителя – вспомните красную банку Coca-Cola, на которой написано ваше имя. Пройдет еще немного времени, и на банке можно будет воспроизвести абсолютно любой текст, автомат напечатает его прямо перед покупателем.

Маркетинг ориентируется на конкретного потребителя, именно на вас. Посмотрев что-то в интернете или забив марку машины в поисковой системе, вас еще очень долго преследует аналогичная реклама. Маркетологи знают, что вы хотите, как вы этого хотите и даже – когда вы этого хотите (реклама доставки еды по радио транслируется в обеденное и вечернее время).

И если компания может правильно выстроить отношения со своим клиентом, то они (клиент и продавец) будут вместе долго и счастливо, а не на одну сделку.

Вот именно для это и существует Customer Relationship Management (CRM) – управление взаимоотношениями с клиентами. Это проект, над внедрением которого мы уже начали работать.

- 20% клиентов приносят 80% прибыли (правило Парето).
- Затраты на привлечение нового клиента в 5–10 раз выше, чем на поддержание отношений с работающим клиентом.
- Чтобы окупить затраты на нового клиента, он должен купить гофроупаковку в течение одного года (соответственно, если клиент «ушел» раньше, то компания остается в убытке).

- Увеличив затраты на работу с постоянными клиентами на 5%, мы увеличиваем прибыль компании на 25–55%.

Мы знаем все эти постулаты, но, тем не менее, до сих пор оцениваем эффективность работы, в том числе, по числу новых клиентов. А должны оценивать по количеству ушедших.

За год работы (с сентября 2016 года по сентябрь 2017 года) мы потеряли 69 клиентов, которые покупали у нас гофроупаковку в объеме 7 млн м². Это 10 дней загрузки комбината. Ключевая задача проекта CRM – выстроить работу департамента продаж и департамента маркетинга таким образом, чтобы клиенты были настолько лояльны к ПЦБК, что сообщали нам о наших проблемах и помогали всем нашим подразделениям решить их. Ведь нелояльный клиент уходит, не сказав ничего.

Какие цели мы ставим перед собой в этом проекте:

1. Создание единой клиентской базы со всеми необходимыми для полноценной работы характеристиками: адресами всех филиалов и складов, данными о всех контактных лицах, специфике работы, истории отношений и отгрузок.
2. Прозрачность всех клиентов ПЦБК, в том числе и конечных потребителей у дилеров.
3. Учет всех входящих клиентов по всем каналам.
4. Анализ жизненного цикла клиента.
5. Анализ удовлетворенности клиентов.
6. Учет и работа по возврату ушедших клиентов.
7. Постоянное информирование клиентов о том, как развивается Группа предприятий «ПЦБК».
8. Оценка возврата маркетинговых инвестиций.

Проект будет достаточно долгим и сложным. Нам понадобится помощь многих сотрудников и подразделений, но это того стоит. Без работы над клиентским сервисом и лояльностью компании долго не просуществовать. У нас сильные конкуренты, но наша команда еще сильнее.

Григорий Гусев

САМ-дайджест



Драконы.

В этом году наша команда гребцов на лодках класса «Дракон» провела насыщенный сезон. Соревнования – при любой погоде, тренировки – в любое время суток, дистанции – от 0,2 до 10 км! Все выдержали! Все смогли!

Закрыли сезон наши спортсмены 16 сентября на десятикилометровом марафоне в г. Чайковском! В своем заезде сборная команда Группы пред-

приятий «ПЦБК» и «РусГидро» пришла второй, отстав от лидера на 1,5 минуты. В общем зачете мы разместились на 5-й строчке. «Пятое место для нас – как победа. Все, кто были в лодке, ни на секунду не прекращали гребти и не давали усомниться в том, что дойдут до конца. Мы отличная команда!» – рассказывает Денис Утяганов.

Международный марафон



В сентябре молодые специалисты приняли участие в 37-м осеннем марафоне Перми. В этом году марафон получил статус международного

соревнования. От Группы предприятий «ПЦБК» в забеге приняли участие семь человек, а также спортсмены секции легкой атлетики ДК «Бумажник»!

Велопробег

Забора об экологии – неотъемлемая часть политики компании и Союза активной молодежи. В сентябре по инициативе заместителя председателя САМ Давида Авагимяна была организована акция «День без авто». В день мероприятия

шел дождь, но активисты смело отправились преодолевать веломаршрут длиной 6,3 км в черте города. Во время поездки они призывали горожан на время отказаться от автомобилей в пользу более экологичного транспорта.

Добрые сердца

Волонтерская группа Союза посетила собачий приют «Доброе сердце». Ребята привезли в подарок собранные нашими неравнодушными сотрудниками куртки, тряпки, кашу, лекарства, корма, а также помогли работникам приюта в приборке и благоустройстве территории.

Идейный лидер проекта Лиза Пермьякова отметила, что на этом помощь приюту не заканчивается. «Доброму сердцу» необходимы газеты. Приносите их нам для передачи в приют. Ведь там они на вес золота! 1-я площадка – кабинет № 1 проходной, 2-я площадка – кабинет № 302.

Конференция уже на повестке

В октябре прошло первое совещание, посвященное VI Всероссийской отраслевой научно-практической конференции «Перспективы развития техники и технологий в целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности».

На встрече отметили, что в организационной части будет много нововведений. Мероприятие приобретает новый масштаб, значимость и каче-

ство, что требует более ответственного отношения со стороны молодых специалистов нашей компании.

Чем раньше наши сотрудники выберут тему доклада, тем больше шансов будет достойно представить себя и компанию на всероссийской площадке! Пишите на электронный адрес sam@pcbku.ru. Мы поможем с выбором темы и ответим на все вопросы по подготовке докладов.

Вопросы организационные

Отчетное совещание Союза пройдет в начале 2018 года. Важнейшим вопросом мероприятия станет смена состава правления. Председатель Союза, его заместители, секретарь и руководители комитетов работают над тем, чтобы эти важные должности заняли действительно заинтересованные и талантливые сотрудники ПЦБК.

25 октября для обсуждения вопросов смены состава и будущего Союза молодежный

орган встретился с руководством компании – с директором департамента управления персоналом Ириной Осинюк.

«Мы не выбираем новый состав, чтобы вручить им устав и пожелать хорошей дороги. Мы выбираем новых людей для свежего дыхания, для того, чтобы у нас появилось больше сил, идей и энергии. Будем во всем помогать новым ребятам и на первых порах работать плечо к плечу», – заявили члены правления САМ.

Внимание! Акция «Поймай Служебку!»



1. Увидел Служебную записку на бумаге, официально зарегистрированную и с подписью?



2. Сделай копию на принтере или распечатай фотографию



3. Принеси в ОДО, сдай под роспись



4. Получи приз по итогам месяца



*В рамках акции все служебные записки переносятся в СЭД. Таким образом, мы сможем систематизировать, ускорить процессы по работе с документами, перенести их в электронную форму, внести вклад в заботу об окружающей среде, сократив потребление бумаги. Один сотрудник офиса в среднем выбрасывает 100 кг бумаги в год.