

АНОНСЫ НОМЕРА

С Новым годом!

Поздравления с наступающими праздниками.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 1.

Алексей Ковальчук:

«Своевременно осваивая новую продукцию, мы сохраним лидирующие позиции на рынке».

ПОДРОБНОСТИ НА С. 2.

Делать обычные вещи необычайно хорошо

Директор ГК «ПОЛАИР» Андрей Дрибный об итогах года и перспективах на будущее.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 3.

Мы – одна большая команда

Сила Департамента продаж – в едином стремлении сделать компанию мощнее.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 4.

Усилили доверие покупателей, а значит, и позиции торгового знака

АО «Снайге» раскрывает секреты своего успеха.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 4.

Обозначены проблемные вопросы и пути их решения

«Круглый стол» с участием основных партнеров компании.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 5.

Ясные планы Туманного Альбиона

Директор «ПОЛАИР Европа» Робин Уолкер – о прошлом, настоящем и будущем.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 5.

Гаянэ Арутюнян:

«Работа «Сухаревки» на 100% соответствует стандартам Группы компаний «ПОЛАИР».

ПОДРОБНОСТИ НА С. 6.

Важные события года

Год был непростой, но компания развивалась хорошо.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 6.

В режиме диалога

Встреча главного инженера «Совиталпродмаша» с учащимися ПУ-15.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 7.

Медпункт поменял прописку

Оказывать медпомощь теперь будут в современных условиях.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 7.

Цифра придет на помощь

В ГК «ПОЛАИР» готовятся к внедрению телефонии нового типа.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 8.

Очень впечатлило...

Соцопрос, каким выдался год для сотрудников компании и ее партнеров.

ПОДРОБНОСТИ НА С. 9.

Новый год глазами ребят

Так видят праздник дети сотрудников ГК «ПОЛАИР».

ПОДРОБНОСТИ НА С. 10.



Дорогие друзья, уважаемые коллеги!



Андрей Дрибный.

Сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Дорогие коллеги!

От имени всего коллектива «Снайге» я поздравляю вас с наступающими праздниками. С наилучшими пожеланиями!

Этот год стал для всего нашего коллектива знаковым и решающим. Произошло вливание нашего предприятия в ГК «ПОЛАИР». Это придало новые силы и стремления, нацелило на достижение высоких целей.

Завершая 2012 год, мы с удовлетворением отмечаем, что Группа компаний «ПОЛАИР» отработала его достаточно стабильно. Были заложены фундаментальные основы для будущего роста нашей компании, мы сохранили лидерские позиции в отрасли.

Но останавливаться на достигнутом нельзя, нужно двигаться вперед, улучшая качество нашей продукции, наращивая производство и внедряя новые технологии.

Уже сегодня на наших предприятиях идут позитивные изменения, которые нельзя не отметить: обновляется технологическое оборудование,

совершенствуются производственные процессы, внедрена корпоративная программа мотивации «POLAIR+». Все это должно стать надежной опорой на пути к системе устойчивого развития.

Дорогие работники! Поздравляю вас с наступающим Новым годом! Пусть 2013-й станет для нас временем новых достижений. Желаю всем здоровья, счастья и благополучия! Пусть сбудутся все ваши заветные желания!

Генеральный директор Группы компаний «ПОЛАИР» Андрей Дрибный



Гедиминас Чейка.

Уважаемые работники ГК «ПОЛАИР» и ГК «Сухаревка»!

Совсем скоро 2012 год уйдет в историю. Провожая его, хочется вспомнить все то доброе и хорошее, что он оставил после себя.

Мы многое успели сделать, и каждый из нас внес свой вклад в развитие и процветание нашего общего дела.

Хочется сказать всем большое спасибо за плодотворное сотрудни-

чество, активную и качественную работу. Я уверена, что коллектив «Сухаревки» закрепит достигнутое, поскольку мы научились решать и с честью справляться с самыми сложными задачами.

Искренне желаю новых успехов, финансового благополучия, плодотворного сотрудничества с партнерами!

Пусть наступающий год станет для всех сотрудников ГК «ПОЛАИР» годом больших удач, отрядных

Уважаемые работники «ПОЛАИР», «Совиталпродмаша», «Снайге», «Сухаревки», а также наши партнеры!



Алексей Ковальчук.

Вот и настал час подводить итоги еще одного уходящего года.

Этот праздник всегда и неизменно ассоциируется у нас с добротой и чудесами. А потому мне вдвойне приятно, что сегодня мы можем вместе отвлечься от суматошных будничных дней и подумать о свершении самых заветных желаний – здоровье близких, достатке в доме, успехах в делах.

Всего этого я искренне желаю каждому из вас, а также всем близким и родным.

В уходящем году было много всего, но больше, конечно, хорошего. И он, несомненно, войдет в историю развития нашего предприятия. Вместе нам удалось покорить новые вершины и в очередной раз доказать всему миру, что мы сплоченная и опытная команда.

Отдельно хочется поздравить и наших партнеров, с которыми мы трудимся из года в год либо только начали совместную деятельность. Наше сотрудничество – это залог успеха на долгие годы вперед. Оно позволит и нам, и вам преодолеть все возможные трудности и сохранить стабильность и надежность отношений.

Конечно, в наступающем году желаю вам процветания и благополучия, новых успешных совместных проектов. Пусть новогодний праздник наполнит вашу жизнь радостью, счастьем и любовью!

Председатель Совета директоров Группы компаний «ПОЛАИР» Алексей Ковальчук



Гаянэ Арутюнян.

событий, осуществления добрых надежд и жизненных планов. Пусть вместе с праздниками в каждый дом войдет любовь и согласие, радость и благополучие, тепло и нежность!

Большого человеческого счастья, хорошего праздничного настроения и крепкого здоровья вам, вашим родным, близким и друзьям!

Генеральный директор компании «Сухаревка» Гаянэ Арутюнян

Алексей Ковальчук: «Своевременно осваивая выпуск новой продукции, мы сохраним лидирующие позиции на рынке»

Председатель Совета директоров Группы компаний «ПОЛАИР» Алексей Ковальчук подвел итоги работы группы по ключевым показателям.

– В каком состоянии сегодня, по-вашему, отрасль машиностроения? Она переживает хорошие времена?

– Если сравнивать 2012 год с 2011-м или 2010-м, есть весьма существенное отличие, заключающееся в том, что в более ранние годы мы наблюдали картину восстановления рынка после кризиса. В эти годы рост рынка стимулировался крупными контрактами государственных структур, многие компании реализовывали отложенные инвестиционные проекты. В 2012 году на нашем рынке было не так много реализованных проектов. Первое полугодие этого года вообще выдалось достаточно тяжелым. Ситуация стала выправляться только ближе к середине года, когда мы почувствовали, что пошел рост заказов. Видимо, принятие решений по инвестициям и выделение финансирования на закупку оборудования сместились на второе полугодие. Однако картина будет не полной, если не сказать о том, что в Европе, где тоже присутствуют наши производственные активы, а выручка в рамках Группы компаний «ПОЛАИР» составляет до 35%, идет рецессия и рост безработицы. Так что, действительно – это не самый простой год для нашей отрасли и в России, и в Европе. Но хорошая работа, правильное определение приоритетов даже на падающих рынках позволяет нашей компании расти.

Увеличивая

устойчивость компании

– Как вы оцениваете по итогам этого года развитие ГК «ПОЛАИР»?

– Оценивая итоги работы по ключевым показателям, могу отметить, что Группа компаний «ПОЛАИР» отработала очень хорошо,

можно сказать, даже отлично. Рост выручки по сравнению с 2011 годом составил 43%. Это важно, потому что это увеличивает устойчивость нашей компании на рынке. Финансовые результаты работы за 9 месяцев 2012 года превышают показатели 2011 года на 53%, а по итогам года финансовый результат превысит показатели 2011 года на 78%.

Планируем, что доход до уплаты процентов по кредитам, амортизации и налога на прибыль в 2012 году вырастет до 500 млн. руб. Уже сей-

Хорошая работа, правильное определение приоритетов даже на падающих рынках позволяет нашей компании расти.

час прирост финансового результата выше в процентном соотношении, чем прирост финансового долга. Это означает, что в 2013 году мы будем иметь уже совершенно другую базу для реализации наших проектов, что дает больше возможностей для инвестиций.

– Какие наиболее важные события, произошедшие в этом году, вы бы отметили?

– Одно из важных, я бы сказал, стратегических решений, которые мы приняли в этом году и которое реализуем, – это то, что центр принятия управленческих решений из московского офиса перешел на завод «Совиталпродмаш» в Волжск. Я увидел реальные изменения, которые в результате принятия этого решения произошли в текущем году. Это не может не вдохновлять. Я бы даже сказал, что наша команда получила второе дыхание. Мы планируем и дальше вкладывать инвестиции в развитие промплощадки в Волжске.

Еще одно наше достижение состоит в том, что «Совиталпродмаш» освоил серийное производство технологического оборудования ТМ RADA. Могу однозначно сказать, что решение о переносе производства из Саранска в Волжск было верным, и это подтверждают финансовые показатели. В Саранске произ-

водство в 2011 году показало 73 млн. убытков, а в этом году мы должны получить порядка 30 млн. руб. прибыли.

Хороший результат получила наша Группа от объединения усилий наших двух команд «Снайге» и «ПОЛАИР»: в плане снижения затрат на закупки комплектующих экономия составила до 1,5% от оборота компании. Это весьма значительные суммы. В следующем году мы ожидаем дальнейший эффект от этой работы.

Неплохо работают специалисты «Снайге» и «ПОЛАИР» в плане конструкторских решений при разработке новой продукции: холодильный шкаф, который мы выставляли на выставке ПИР-2012, был разработан инженеринговой компанией, давним партнером «Снайге».

Позитивную динамику показывают цифры по производству морозильных ларей, хотя мы и не выполнили в полной мере план по продажам. Тем не менее, рост продаж по сравнению с 2011 годом составил 65%.

Новый холодильный шкаф «POLAIR-Есо» получил хорошую оценку экспертов. Планируем организовать его производство на промплощадке в Волжске в 2013-м в связи с тем, что его импорт в Россию из-за высоких таможенных пошлин не слишком для нас выгоден.

Отдельно хочу сказать о компании «Сухаревка». Компания пережила в течение 2011–2012 годов глубокую трансформацию. Хочется поблагодарить за проведенную работу генерального директора Гаянэ Арутюнян, которая смогла сохранить костяк коллектива и нацелить его на эффективную работу. Так, по итогам работы во втором квартале 2012 года «Сухаревка» показала устойчивый прирост прибыли. Мы усиливаем команду «Сухаревки», недавно в команду влился новый



коммерческий директор Дмитрий Пирожков, который когда-то стоял у истоков этой компании.

Новые проекты

– Вы можете рассказать о планах работы Группы компаний «ПОЛАИР» в 2013 году?

– Надеюсь, что 2013 год откроет нам новые возможности для нашего развития. Мы рассчитываем на 32% рост продаж. Общий оборот Группы должен вырасти по нашим прогнозам до 5 млрд. рублей.

Нам крайне важно в 2013 году запустить в производство на «Совиталпродмаше» обновленную линейку холодильных шкафов. Надеюсь, что все службы справятся с поставленной задачей.

Не могу не отметить крупный проект наших коллег из «Снайге», которые в 2013 году запускают производство бытовых холодильников с системой No Frost.

В следующем году мы надеемся на заключение крупных корпоративных контрактов с «PepsiCo» и другими компаниями. В этом отношении очень эффективной оказалась работа нашего лондонского офиса, в котором работают три человека с февраля 2012 года. Они провели огромную работу с крупными международными компаниями по ребрендингу ГК «ПОЛАИР» как глобального и надежного поставщика.

Уверен, мы сохраним лидирующие позиции компании на рынке, при условии, что будем своевременно осваивать выпуск новой продукции. Наша главная задача в 2013-м – довести до конца начатые проекты и двигаться вперед.

– Что бы вы пожелали своим сотрудникам в новом году?

– В новом году хочется пожелать всем счастья, успехов, чтобы работа приносила радость. А общая цель сплачивала наш огромный коллектив.



Делать обычные вещи необычайно хорошо

Директор ГК «ПОЛАИР» Андрей Дрибный об итогах года и перспективах на будущее

– С какими результатами Группа компаний «ПОЛАИР» заканчивает 2012 год?

– Подводя итоги работы Группы компаний «ПОЛАИР» в 2012 году, хотел бы отметить, что, несмотря на изменчивую конъюнктуру рынка и сложности в начале года, в целом компания отработала хорошо.

Их успехи порадовали...

Хотел бы отметить успешную работу Департамента продаж компании. В этом году им пришлось нелегко: в начале года – отсутствие заказов, со второй половины – дефицит продукции, отсутствие нужного ассортимента на складах из-за повышенного спроса. Тем не менее, они сумели в течение года значительно нарастить продажи, стабилизировав сбыт, и выйти по итогам года на хорошие финансовые результаты.

Порадовали успехи «Совиталпродмаша». В течение всего года завод отработал достаточно стабильно, показав не только рост объемов производства, но и повышение производительности труда.

В течение всего года проводилась серьезная работа по снижению внутренних издержек и оптимизации бизнес-процессов. Были пересмотрены в сторону сокращения нормы расхода материалов на изготовление оборудования. В первом квартале этого года завершился последний этап проекта «Радуга» по переносу производства технологического оборудования ТМ RADA из Саранска в Волжск. Какое-то время нам понадобилось на отладку технологических процессов, но в целом проект можно назвать успешным, так как по сравнению с убытками от реализации технологического оборудования в 2011 году мы стали зарабатывать деньги. Участок изготовления проводки и блоков управления (С) был переведен из первого в шестой корпус. Это было сделано с целью упрощения логистики технологического процесса. В феврале был открыт склад временного хранения (СВХ), это позволит нам экономить ежегодно до 5 миллионов рублей.

Снижение внутренних издержек является одним из ключевых показателей эффективной работы. В целях построения эффективного производства еще в 2011 году мы приступили к реализации программы по оптимизации бизнес-процессов «Райтстеп», нацеленной на решение проблем в данной области на участке сборки холодильных шкафов Е4. В ходе внедрения программы главный акцент был сделан на правильную организацию рабочего места, повышение качества продукции, снижение брака и, в конечном итоге, общее улучшение организации производства. В этом году в рамках данной программы были оптимизированы бизнес-процессы на секторе изготовления товаров промышленного производства технологического оборудования ТМ RADA. Секрет

формулы данной программы очень простой – делать обычные вещи необычайно хорошо. В этом я вижу успех и конкурентное преимущество нашего производства.

Большое внимание в этом году было уделено развитию конструкторского и технологического потенциала компании.

В нашу команду влились новые сотрудники с современными знаниями, имеющие опыт работы в крупных компаниях производителей оборудования для индустрии общественного питания HoReCa. Этим мы заложили серьезную базу для разработки и развития в последующем наших новых продуктов.

Уже сегодня совместно с итальянскими инженерами разработан новый холодильный шкаф, представленный экспертам на выставке ПИР-2012. В результате внедрения наших инноваций мы получили новый, свежий взгляд на, казалось бы, простые вещи, когда холодильник становится не только функциональным, но и имеет современный вид, привлекательный дизайн.

Кстати, мы планируем начать серийное производство новых холодильных шкафов в первом квартале 2013 года.

Кадровый потенциал

На особом месте находятся вопросы развития персонала компании. Считаем, что только в хороших условиях работники могут проявить себя, свой творческий потенциал и приносить новые, свежие идеи. Поэтому в этом году мы всерьез занялись развитием инфраструктуры «Совиталпродмаша» – отремонтировали офисные помещения, они стали отвечать последним требованиям к организации рабочих мест.

При этом нам важно, чтобы люди, работающие в компании, были заинтересованы в конечных результатах своего труда, были максимально вовлечены в производственный процесс, а не являлись пассивными наблюдателями происходящих изменений у себя на участках. С этой целью мы внедрили программу лояльности сотрудников «POLAIR+», главная задача которой – «разбудить» творческую инициативу наших специалистов, заинтересовать их активной деятельностью на предприятии.

Стараемся привлекать наиболее компетентных, опытных и перспективных специалистов на наше производство, с учетом тех задач, которые стоят перед нами, – технологическое обновление, повышение эффективности производства, снижение неэффективных затрат, улучшение качества нашей продукции. Наш кадровый потенциал должен в полной мере соответствовать новым вызовам времени.

Наша компания имеет международный характер, поэтому мы должны использовать и развивать это преимущество. На сегодня у нас налажен профессиональный диалог между специалистами из Волжска и Алитуса – идет обмен мнениями

по разным вопросам, обсуждаются новые направления сотрудничества, нарабатывается ценный опыт реализации совместных проектов. Мы намерены и в дальнейшем способствовать расширению профессионального общения между нашими специалистами.

Появляющиеся новые задачи требуют нестандартных решений,

Мы все в этом году очень хорошо поработали, но нужно понимать, что если мы хотим быть лучшими в своем деле, нам нельзя стоять на месте. Только постоянное движение вперед является залогом успешного развития.

поэтому обучение проходят и руководители предприятия. Не так давно в Чебоксарах прошел мастер-класс «Построение производственной системы на матрице программы «20 ключей».

Здесь побывали руководители производства завода «Совиталпродмаш». Полученные ими знания найдут свое воплощение уже в управленческих решениях насущных производственных задач.

В этом году наша команда в Волжске была усилена специалистами отделов снабжения и планирования производства из московского офиса Группы. Решение о переводе части функционала на завод было связано с реорганизацией нашей управленческой структуры. Помимо этого изменился сам подход к текущей деятельности предприятия – многие вопросы, относящиеся к производственной сфере, были делегированы заводским управленцам, что незамедлительно сказалось на улучшении качества принимаемых решений.

В 2012 году стали уделять пристальное внимание вопросам охраны труда и промышленной безопасности. Нам есть над чем здесь работать и что улучшать. Но подвижки уже видны. Со своей стороны могу только пообещать, что и в будущем году мы будем продолжать реализовывать наши принципы в организации безопасной работы на нашем производстве.

Эффект от совместной работы

Безусловно, этот год прошел под знаком интеграции «Снайге» в Группу компаний «ПОЛАИР». Мы уже почувствовали эффект от совместной работы. В качестве примера могу назвать работу отделов снабжения «Совиталпродмаша» и «Снайге», в результате которой удалось снизить затраты на закупку комплектующих почти на 40 миллионов рублей в год.

Помимо этого можно добавить о размещении заказов в Волжске с последующей реализацией службой продаж «Снайге» и, наоборот, продажа холодильников ТМ SNAIGE в России. Запущена про-



грамму по ремонту и изготовлению оснастки для «Совиталпродмаша» на базе предприятия в Алитусе.

Хотел бы отметить успешную работу наших коллег из «Снайге», которые добились высоких показателей на Украине, в Молдове и рынках СНГ.

В этом году заработал наш лондонский офис «ПОЛАИР Европа», открытый с целью усилить потенциал компании по работе с ключевыми клиентами и развитию продаж в странах Западной Европы. Мы возлагаем на него большие надежды в плане заключения крупных корпоративных контрактов.

О планах

– Что ожидать в следующем году в плане работы от ГК «ПОЛАИР»?

– В качестве стратегической задачи вижу усиление позиции на рынке ключевых клиентов. Мы выпускаем конкурентную продукцию с широким модельным рядом и обширной географией поставок, мы клиентоориентированная компания – это наши сильные стороны, которые уже смогли оценить наши ключевые партнеры.

В текущем году перестраиваем работу с дистрибьюторами в плане сближения наших позиций, взглядов на развитие нашей индустрии и совместной работы. Мы находимся в постоянном диалоге и видим наши проблемные точки и знаем, каково должно быть их решение.

В 2013 году планируется дальнейшее продвижение на рынке морозильных ларей. Уже сегодня наши лари проходят испытание и сертификацию в «Юнилевер» (Unilever) – международной компании по производству продуктов питания. У них очень высокие требования, но, я думаю, наш ларь вполне отвечает всем требуемым техническим характеристикам.

На следующий год большие планы по развитию технологического оборудования ТМ RADA. В целом наш план продаж на 2013 год утвержден с ростом более чем на 30%. Это весьма сложная задача, и нам

всем придется напряженно поработать, чтобы достичь амбициозных показателей.

– Какова инвестиционная программа ГК «ПОЛАИР» на 2013 год?

– Наш приоритет в инвестиционной программе на 2013 год – это развитие нашего производства в городе Волжске.

Я могу назвать наиболее крупные проекты, которые мы планируем реализовать на «Совиталпродмаше» в следующем году. Полным ходом идет работа по переносу новой линии порошковой окраски из Калининграда в Волжск. Стоимость инвестиций в этот проект ориентировочно составит 40 миллионов рублей.

Уже подписан контракт с турецкой фирмой «Mikrosan» на поставку оборудования – двух экструдеров, которые призваны заменить действующее оборудование. Это позволит увеличить производительность и улучшить качество пластмассовых профилей. Стоимость контракта составит 12 миллионов рублей.

Кроме того, мы планируем поставить итальянское оборудование для выпуска новой линейки холодильных шкафов и холодильных столов. Выпуск новинок запланирован на первый квартал 2013 года. Общая стоимость проекта – 20 миллионов рублей.

Ну и, наверное, самый капиталоемкий проект – это строительство на «Совиталпродмаше» газопоршневой теплоэлектростанции мощностью до 3 мегаватт. Это позволит нам закрыть до 90% наших потребностей в электроэнергии и выработке тепла, при этом существенно снизив себестоимость этого производства. Стоимость данного проекта составляет примерно 150 миллионов руб. Будут и другие проекты, которые находятся сейчас на стадии рассмотрения, ведь совершенно нет предела потенциалу развития нашего производства.

Ну и, наконец, хочу отметить, что мы все очень хорошо поработали в уходящем году, но нужно понимать, что для достижения лучшего результата в своем деле нам нельзя стоять на месте. Только постоянное движение вперед является залогом успешного развития.

Поздравляю всех наших сотрудников и членов их семей с наступающим Новым годом! Это прекрасный семейный праздник, пусть он принесет в ваши дома тепло и уют. Здоровья, благополучия и новых успехов в новом году!

Мы – одна большая команда

Сила Департамента продаж Группы компаний «ПОЛАИР» – в едином стремлении сделать компанию мощнее



Анна Дьячкова.

Оглядываясь на прошедшие двенадцать месяцев, каждый делает вывод, что полезного и правильного было сделано. Это касается не только отдельных людей, но и целых служб. О том, чем жил Департамент продаж ОАО «ПОЛАИР», мы поговорили с директором по продажам Анной Дьячковой.

– Сделано было, действительно, многое, но из всего хотелось бы особенно выделить тот факт, что в нашем Департаменте сложилась настоящая команда единомышленников. У каждого ее члена есть здоровые амбиции, желание и стремление сделать максимально многое для развития и процветания

компании, укрепления общего дела. Это очень важно, ведь, в конечном итоге, именно от настроения людей зависит успех. Без преувеличения могу отметить, что сейчас все лежит на сотрудниках, которые нацелены на результат и развитие продаж.

В тесном сотрудничестве

– Сколько человек работает в вашей службе и как давно они в «ПОЛАИРЕ»?

– На сегодняшний день в Департамен-

– Честно говоря, напряженным. Было многое: и заметный спад продаж в первой половине года, и невероятный взлет во второй. Такая неравномерная нагрузка требует дополнительной психологической выдержки.

Приходилось подолгу и помногу беседовать с клиентами. И если в начале года главная цель была продать оборудование, то во вторые шесть месяцев необходимо было объяснить клиенту, что продукт будет поставлен не через день-два и даже неделю, и, вместе с тем, сохранить его лояльность к компании. Для этого пришлось приложить немало усилий. Мы постоянно

оборудованием. Это очень значимо.

Также у нас появился отдел дилерского мерчендайзинга. Это наше собственное «ноу-хау». Отдел выполняет кропотливую работу под микроскопом над развитием TM POLAIR и TM RADA. Мы в очередной раз доказали, что наша компания – лидер всего новаторского.

Вообще, «ПОЛАИР» уникален в работе с клиентом. Мы стараемся не только уловить, что необходимо

тому или иному партнеру в данный момент, но и выяснить, в чем он будет нуждаться завтра. Уверена, что только ответственная и открытая работа с клиентами – залог успеха любого отдела продаж.

– Ваши пожелания в новом году...

– Желаю компании «ПОЛАИР» не останавливаться на достигнутом и в будущем году покорять все новые и новые вершины!

У нас сложилась настоящая команда единомышленников. У каждого ее члена есть здоровые амбиции, желание и стремление сделать максимально многое для развития и процветания компании, укрепления общего дела.

те продаж работает 17 человек. И хотя, по сравнению с прошлым годом, количество сотрудников увеличилось, все они в Группе компаний уже не первый день.

В целом же, увеличение штата связано с тем, что сейчас мы нацелены не только на сиюминутную выгодную сделку, но и на значительное увеличение продаж в будущем. Вместе с тем, хочу отметить, что наши успехи и достижения – это результат совместной работы и отличной коммуникации всех отделов «ПОЛАИР» и завода «Совиталпродмаш».

– А этот результат радует? Какое, по вашей оценке, был 2012 год в целом?

ездили к нашим партнерам, рассказывали, как обстоят дела, объясняли, что делает компания для выполнения их заказа.

Не без гордости

– Возвращаясь к итогам года, расскажите, какие наиболее значимые проекты были реализованы вашими сотрудниками?

– Одно из главных наших достижений – мы освоили заказ Министерства образования РФ и оснастили более пяти тысяч школьных и дошкольных образовательных учреждений холодильным



ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Дорогие партнеры!

Коллектив Департамента продаж ОАО «ПОЛАИР» от всей души поздравляет вас с наступающим Новым годом! Благодарим вас за эффективное сотрудничество, которое позволило реализовать много новых и интересных проектов! Мы уверены, что и в дальнейшем наша совместная работа будет плодотворной и успешной!

Пусть наступающий год будет насыщен новыми планами, творческими идеями, хорошими новостями и финансовыми успехами!

Желаем вам процветания и благополучия! Счастья и здоровья вам и вашим близким!

Усилили доверие покупателей, а значит, и позиции торгового знака АО «Снайге» раскрывает секреты своего успеха

Оценивая результаты уходящего года, генеральный директор АО «Снайге» Гедиминас ЧЕЙКА сказал, что гордится как достигнутыми результатами, так и работой всего коллектива.

Языком цифр

Только за девять месяцев 2012 года АО «Снайге» достигло оборота более 112,8 млн. литов. Это почти на 21% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Компания заработала 3,2 млн. литов прибыли, то есть почти в 6 раз больше, чем за тот же период 2011 года. Доход до уплаты процентов по кредитам, амортизации и налога на прибыль за 9 месяцев превысил 9,7 млн. литов, то есть на 24% больше, чем годом ранее.

Как отметил Гедиминас Чейка, эти результаты были достигнуты путем сосредоточения продаж на Восточном рынке, особенно на Украине (они выросли на 56% по сравнению с тем же периодом прошлого года).

– Этот прорыв является результатом многих факторов, – говорит Гедиминас Чейка. – Прежде всего, это национальная рекламная кампания на каналах украинского телевидения, в интернете и с помощью наружной рекламы. Мы не только напомнили о себе потребителям, но и усилили доверие к нам клиентов в

Украине. Кроме того, мы начали работать с двумя значительными розничными сетями бытовой техники – «Confy», «Свет Электроники» и региональной оптовой сетью «Technoshik». Несомненно, успешным продажам способствовали и дополнительные экспозиции продуктов в торговых центрах, и обновленные, более привлекательные изделия, и современные продукты, такие как морозильная камера нового поколения класса A++ с исключительного дизайна холодильники с черным, красным и белым стеклом, с электронным сенсорным управлением, вместительный RF35 с четырьмя ящиками морозильной камеры и так далее.

Успешно реализованная стратегия продаж и маркетинга в Украине не только повысила продажи, но и значительно усилила позиции торгового знака TM SNAIGE на рынке. В настоящее время АО «Снайге» в категории холодильников занимает 6,8% Украинского рынка и является одним из лидеров продаж.

И это не все достижения

АО «Снайге» нашло своего потребителя и на рынке Азии. В текущем году потребителям из Узбекистана, Таджикистана и Киргизии компания продала более чем 13 000 холодиль-

ников, то есть на 35% больше, чем в прошлом году. Потребители в этих странах особенно ценят качество литовских холодильников и европейское происхождение.

– Отличные результаты достигнуты и в Германии, на единственном растущем рынке Запада: за первое полугодие этого года компания экспортировала в эту страну более 20 тысяч холодильников, – говорит Гедиминас Чейка. – Частично этот рост определило начало торговли с новым клиентом «Vomapp».

Компания успешно работала и на других рынках Европы. Например, увеличились продажи в Польшу, в Чехию, в Венгрию. Ожила торговля с Россией, продажи холодильников увеличились более чем в четыре раза. Это благодаря тому, что мы вошли в Группу компаний «ПОЛАИР».

Определяя цели на будущее, Гедиминас Чейка сказал, что в ближайшее время необходимо сохранить достигнутые результаты продаж и прибыльности.

– Мы уже запланировали программы инвестиций, стратегии продаж и маркетинга на следующий год. Самое большое внимание станем уделять своему потребителю – представим ряд современных продуктов, новых функциональных возможностей и особенностей.



Обновленные, более привлекательные изделия, такие как холодильники исключительного дизайна с черным, красным и белым стеклом, стали хитом продаж АО «Снайге».

Робин Уолкер: «Ясные планы Туманного Альбиона»



Директор компании «ПОЛАИР Европа», член Совета директоров ГК «ПОЛАИР» Робин Уолкер – о прошлом, настоящем и будущем.

– Как вы оцениваете работу офиса в 2012 году?

– Одно из важных событий – в феврале 2012 года был открыт офис ГК «ПОЛАИР» в Великобритании. Нашей целью стало установление контактов и, как следствие, создание бизнеса с ключевыми клиентами по всей Европе для продажи продукции TM POLAIR и SNAIGE. Мы сформировали базу примерно из пятидесяти ключевых клиентов, среди которых есть и такие компании, как «Pepsi», «Coca-Cola», «Heineken», «ABInBev», «Carlsberg» и другие.

Мы уже начали сотрудничество примерно с двадцатью ведущими предприятиями, которые предложили нам принять участие в тендерах на поставку оборудования в ближайшие пять лет. Результаты проведенных тендеров будут известны в начале 2013 года. И мы

очень надеемся получить от некоторых из них заказы на оснащение уже в первом полугодии 2013 года.

– Назовите наиболее крупные проекты, реализованные компанией «ПОЛАИР Европа» в этом году.

– Это тендеры, над которыми мы завершили работу, разработанные для «Pepsi», «Carlsberg», «ABInBev». И мы также будем работать в направлении компании «Heineken». К тому же мы договорились о создании новой продукции, призванной удовлетворять потребности таких гигантов, как «Carlsberg» и «Pepsi». Для последнего производится модификация существующего продукта TM SNAIGE.

– Каковы рабочие планы на 2013 год?

– В следующем году мы приложим все усилия, чтобы завоевать тендеры на сотрудничество еще с 20–30 компаниями. Уже в начале 2013-го мы планируем начать сотрудничество с двумя ключевыми партнерами и продолжим эту работу в течение последующего времени. С момента первого контакта с клиентами такого рода продажи занимают длительное время, поэтому мы должны упорно трудиться, чтобы создать их уверенность в нашем бизнесе.

Также бросим силы на построение механизма эффективной доставки оборудования уже существующим партнерам.

– Что бы вы пожелали сотрудникам Группы компаний «ПОЛАИР» в новом году?

– Я желаю всем сотрудникам, чтобы 2013 год для них стал очень успешным и продуктивным. И хочется надеяться, что вместе мы сможем расширить присутствие компании на международном рынке.

Поддержка рационализаторов

На заводе «Совиталпродмаш» утверждено Положение о поощрении сотрудников предприятия за внедрение технических или организационных проектов, направленных на улучшение производственной деятельности.

В Положении прописан порядок подачи и рассмотрения предложений по улучшению деятельности предприятия, а также указаны конкретные сроки их рассмотрения экспертами – руководителями, курирующими соответствующие направления, к которым относятся предложения.

Главная цель – поддержка талантливых рационализаторов и изобретателей, работающих на ЗАО «Завод Совиталпродмаш».

В соответствии с Положением сформирована постоянно

действующая рабочая комиссия во главе с генеральным директором, в функции которой входит вынесение заключения о целесообразности представленных предложений и организация внедрения их на производстве. Максимально упрощена процедура подачи предложений и сроки ее рассмотрения.

В случае успешного внедрения предложений по улучшению технологии производства сотрудники – инициаторы проекта поощряются денежной суммой, которая рассчитывается исходя из экономического эффекта от внедрения. А также в соответствии с программой лояльности сотрудников «POLAIR+» им начисляются разовые бонусные баллы.

Об этом читайте ниже.

Программа в действии

В прошлом номере мы писали о том, что в ГК «ПОЛАИР» введена программа лояльности сотрудников «POLAIR+».

За добросовестный подход к работе теперь будут давать призы. А вернее, на специально заведенные карты станут начислять баллы. Затем их можно будет обменять на вполне реальные призы, среди которых – кружки, флешки, полотенца, чайники, микроволновые печи и даже

холодильники, телевизоры, путевки в теплые страны!

И вот на свет появилась специальная брошюра, посвященная корпоративной программе лояльности «POLAIR+». Для удобства был выбран наиболее простой формат подачи материала – в виде вопросов и ответов. В конце буклета помещено примерное содержание каталога товаров и услуг, которые каждый сможет выбрать в соответствии с начисленными баллами.

Обозначены проблемные вопросы и пути их решения

Партнерам дали понять, на что делает ставку завод «Совиталпродмаш»



ОАО «ПОЛАИР» провело «круглый стол» с участием основных дистрибьюторов компании на ЗАО «Завод Совиталпродмаш».

17 октября завод в Волжске посетили руководители основных предприятий-дистрибьюторов.

Во встрече приняли участие руководители Группы компаний «ПОЛАИР» – генеральный директор Андрей Дрибный, первый заместитель генерального директора Гаянэ Арутюнян, директор департамента продаж Анна Дьячкова.

Информация из первых рук

В рамках проведения «круглого стола» гостям были показаны участки сборки ларей TM POLAIR и теплового оборудования TM RADA, были даны подробные ответы на интересующие гостей вопросы.

– Главной целью встречи яв-

ляется доведение до наших основных партнеров информации из первых рук о текущей ситуации на заводе, планах его раз-

«Круглый стол» показал позитивные изменения, которые произошли в Группе компаний «ПОЛАИР» в последнее время.

вития и о техническом перевооружении, которое происходит в последнее время, – пояснил генеральный директор Группы компаний «ПОЛАИР» Андрей Дрибный. – Мы не случайно показали гостям именно участки сборки ларей TM POLAIR и теплового оборудования TM

RADA. По моему мнению, потенциал продаж данной линейки далеко не исчерпан. В настоящее время мы вкладываем значительные средства в развитие и продвижение этого вида продукции на рынок.

Гармония отношений

Также на «круглом столе» речь шла и о более тесном взаимодействии с дистрибьюторами в части вопросов условий работы на рынке HoReCa, призванной в большей степени гармонизировать отношения производителя и продавца.

Как отметил по итогам «круглого стола» генеральный директор компании «ПОЛАИР-Центр» Владимир Яшин:

– Сегодня состоялся весьма искренний разговор, были обозначены проблемные вопросы и, что важно, намечены пути их решения. Мы удовлетворены данной формой

диалога, считаю, что он полностью себя оправдывает, – и нам, и заводу важно иметь обратную связь. Также мы увидели те позитивные внешние изменения, которые произошли в последнее время, – это внушает хороший настрой на то, что и другие вопросы будут решаться не менее энергично и результативно.

Андрей Смирнов: «Мы видим, в каком направлении станем развиваться в будущем»



Компания «Торговый Дом Росхолод» – давний и надежный партнер ГК «ПОЛАИР».

2012 год мы заканчиваем так же плодотворно и результативно, как и годы прежние. Сложившаяся рыночная ситуация для нас понятна, и мы видим, в каком направлении мы будем развиваться дальше.

С «ПОЛАИР» мы работаем уже много лет, и наши отношения прошли проверку временем. И, как один из крупных дистрибьюторов TM POLAIR, мы заинтересованы в установлении долгосрочных отношений с заводом, потому как рынок не стоит на месте, и мы должны быть адекватны рыночным изменениям, и в этом отношении очень многое зависит от того, как обстоят дела в ГК «ПОЛАИР», насколько совпадают наши взгляды в понимании трендов в нашей индустрии.

Верный путь новой команды

В этом отношении мне нравится политика «ПОЛАИР» в последнее время – это и взвешенное отношение к дистрибуции, и изменения, происходящие на заводе, и запуск новых продуктов. Это все верно. Я с оптимизмом смотрю на результаты, которые были получены новой командой с начала этого года. В действиях новых управленцев «ПОЛАИР» чувствуется системность и лучшая перспектива.

Очень позитивно оцениваю инвестиции в «Совиталпродмаш», в

коллектив завода. Люди видят все и остро чувствуют условия, в которых работают. Таким образом, выбранный путь новой команды считаю правильным на сегодня. Это уже совершенно другой уровень работы. Все эти нововведения способствуют тому, что меняется отношение к работе главных действующих лиц завода – его сотрудников. Я уже не говорю о том, что восприятие завода «Совиталпродмаш» и продукции TM POLAIR партнерами «со стороны» неизменно меняется в лучшую сторону.

ГК «ПОЛАИР» является уникальным производителем, который может предложить широчайший спектр и торгового-холодильного, и технологического оборудования TM POLAIR и TM RADA, а также бытовых и коммерческих холодильников TM SNAIGE. В этом мы видим сильные стороны компании «ПОЛАИР». А «Торговому Дому Росхолод» – компании-дистрибьютору позволяет улучшать качество предоставления услуг, географию поставок, позволяет подходить комплексно к запросам наших покупателей, позволяет нам быть надежными.

По-моему, это хороший тандем!

Гаянэ Арутюнян: «Работа «Сухаревки» на 100% соответствует стандартам Группы компаний «ПОЛАИР»

О самых сильных сторонах и планах на будущее



Вместе с нашим коллективом мы прошли все «подводные течения» и готовы к новым вызовам, которые нас ждут в 2013 году.

Генеральный директор компании «Сухаревка» Гаянэ Арутюнян анализирует итоги уходящего 2012 года и рассказывает о планах на будущее.

– Что вы можете сказать о результатах работы, проведенной компанией «Сухаревка» в уходящем 2012 году?

– Благодаря слиянию нашей компании с ГК «ПОЛАИР» сегодня работа «Сухаревки» на 100% соответствует стандартам «ПОЛАИР». В течение текущего года мы пересмотрели отношения с поставщиками, подписав прямые контракты со многими из них, внося в нашу совместную работу взаимоприемлемые изменения. Был подписан крупный контракт с ЗАО «Тандер» – розничной сетью магазинов «Магнит» – об оснащении оборудованием их гипермаркетов и кондитерских цехов. Наша компания усиливает позиции на наших традиционных рынках собственных торговых марок «Kueschenbach» и «ВКВ», производство которых мы разместили на высокотехнологичных фабриках в Китае, через наш офис здесь же.

Анализируя проделанную работу

– Какие реализованные проекты вы могли бы отметить в 2012 году?

– Реализованы крупные проекты по оснащению оборудованием ТМ Kueschenbach и ТМ POLAIR школьных столовых в Республике Дагестан, по контракту мы поставили новое оборудование в детские сады и школы Москвы, при участии «Сухаревки» прошло оснащение точек общепита Большого театра. На сегодня ведется большая работа с подрядчиками, участвующими в строительстве жилых и спортивных объектов в Казани к «Универсиаде-2013» и Олимпиаде 2014 года в Сочи.

– Какие изменения вы планируете в работе на 2013 год?

– Во-первых, хочу отметить, что подготовлена программа развития компании «Сухаревка» на 2013 год и уже представлена в

первоначальном варианте Совету директоров. И мы надеемся, что в начале декабря она будет утверждена. Что в себя включает данная программа?

В первую очередь мы продолжим работу, аналогичную той, что была проделана в 2012 году, – совершенствование отношений с клиентами, увеличение продаж, улучшение качества обслуживания, рост доходности компании.

Также среди особо важных планов – возобновление работы по участию «Сухаревки» в тендерах, проводимых государственными структурами. Ранее мы участвовали в социальных проектах по оснащению домов инвалидов, ветеранов и прочих бюджетных организаций в рамках исполнения индивидуального контракта. В

работы. Если бы меня попросили произнести теплые слова в их адрес, я бы сказала их каждому, потому что все они – профессионалы, а мы одна большая семья. Оперировать ассортиментом продукции до десяти тысяч позиций, понимать, что происходит с коллекциями, новинками, брендами, со складом – это кропотливая и очень тяжелая работа. И так важно в нашей работе понимать, что рядом опытные и надежные коллеги.

Немного о личном

– Скажите, лично для вас 2012 год был сложнее предыдущего?

– Я начала работать в компании «Сухаревка» лишь с декабря 2011 года, поэтому мне не с чем сравнить. Но хочу отметить, что нынешний год для меня был сложным, так как пришлось заняться

В следующем году мы обязательно будем усиливать отдел по работе с сетевыми клиентами по всей России – ресторанами, отелями и не только.

следующем году мы обязательно будем усиливать отдел по работе с сетевыми клиентами по всей России – ресторанами, отелями и не только. И так как у нас имеется два склада – в Москве и Санкт-Петербурге, планируем основательно развивать дилерское направление по поставке продукции из Китая.

– Какие сильные стороны компании «Сухаревка» вы можете назвать?

– Самой сильной стороной «Сухаревки» всегда было то, что она имела собственное производство и была эксклюзивным продавцом. Сегодня, входя в Группу компаний «ПОЛАИР», «Сухаревка» является для нее важным экспертом по технологическому оборудованию. Мы можем дать лучшее предложение по продвижению всех торговых марок ГК «ПОЛАИР». Потому что мы работаем не с дилерской сетью, а непосредственно с покупателем.

– Кого бы вы могли выделить из сотрудников «Сухаревки»?

– У нас в большинстве своем уже сложившийся коллектив. Практически все имеют многолетний стаж

совершенно новым для меня бизнесом. Ведь ни в моей жизни, ни в практике компании «ПОЛАИР» подобного направления прежде не было.

Компания «Сухаревка» имеет достаточно сложную структуру, и, войдя в ее ряды в качестве генерального директора, приходилось что-то перестраивать, менять в уже сложившейся деятельности, брать курс на систему работы Группы компаний «ПОЛАИР». Поэтому были разные ситуации. Но главное, и компания, и люди смогли перестроиться и сохранить свои устойчивые позиции на рынке. У нас есть сильные конкурентные преимущества, которые мы будем развивать. Для меня эта работа была неким испытанием, и, не скрываю, мне приходилось чему-то учиться, за это я благодарна своим коллегам. Но в итоге вместе с нашим коллективом мы прошли все «подводные течения» и готовы к новым вызовам, которые нас ждут в 2013 году.

Хочу поблагодарить всех сотрудников «Сухаревки» за хорошую работу в 2012 году, пожелать всем крепкого здоровья, благополучия, и пусть новый год принесет много радости и новых впечатлений.



«Сухаревка» — один из лидеров по комплексному оснащению предприятий общественного питания: ресторанов, кафе, баров, столовых.

Важные события года

По оценке председателя Совета директоров ГК «ПОЛАИР» Алексея Ковальчука, год был непростой, но компания развивалась хорошо.

Январь

- ✓ Реорганизация структуры Группы компаний «ПОЛАИР», перенос части функций из офиса в Москве на завод «Совиталпродмаш» в Волжске.
- ✓ «Совиталпродмаш» для обмена опытом впервые посетили специалисты АО «Снайге».
- ✓ Начало производства ларей с плоскими стеклами с рамами новой конструкции. Результат – повышение качества продукции и улучшение внешнего вида.
- ✓ Начало производства ларей с рамами различных расцветок. Складской ассортимент в цветах белый, синий, красный, на заказ – практически любого оттенка.

Февраль

- ✓ На «Совиталпродмаше» появился склад временного хранения (СВХ), где хранятся грузы, отправленные в адрес завода из-за пределов России до завершения их таможенного оформления.

Март

- ✓ Окончание реализации проекта «Радуга» по переносу производства из Саранска в Волжск.
- ✓ Успешное начало продаж в России холодильных шкафов «POLAIR-Eco». Продукция литовского завода «Снайге», разработанная итальянскими дизайнерами по европейским стандартам, производимая на территории ЕС из европейских комплектующих – для российских покупателей и по привлекательным ценам.

Апрель

- ✓ В номинациях «Торговое и холодильное оборудование» и «Оборудование для предприятий общепита» Группа компаний «ПОЛАИР» стала победителем конкурса на лучшее оборудование, проводимого в рамках выставки ITE Сибирская Ярмарка.
- ✓ Группа компаний «ПОЛАИР» приняла участие в выставке «Прибыльное гостеприимство» в Краснодаре. Особый интерес у посетителей стенда вызвали новинки – холодильные шкафы «POLAIR-Eco».
- ✓ Завод РАДИАН из Ставропольского края в рамках выставки «Прибыльное гостеприимство» в Краснодаре представил уникальную разработку: аппарат по продаже молока на основе холодильного шкафа из нержавеющей стали ТМ POLAIR.
- ✓ Для обмена опытом специалисты ГК «ПОЛАИР» посетили завод «Снайге» в Литовской Республике.
- ✓ С конвейера «Совиталпродмаша» вышел 100 000-тысячный моноблок.

Май

- ✓ «Совиталпродмаш» выполнил крупнейший заказ компании «Ак Барс» по изготовлению брендированных ларей.
- ✓ На «Совиталпродмаше» внедрили программу 1С бухгалтерия 8 версия.

Июнь

- ✓ На «Совиталпродмаше» разработана среднетемпературная холодильная камера со стеклянными блоками.
- ✓ Начались продажи холодильников ТМ SNAIGE в Киргизию.
- ✓ В Группе компаний «ПОЛАИР» разработана и внедрена корпоративная программа лояльности сотрудников «POLAIR+».

Июль

- ✓ В рамках проведения партнерской конференции, организованной «Торговым Домом Росхолд», «Совиталпродмаш» посетила делегация в составе 70 ведущих специалистов и руководителей дилерских компаний и производителей оборудования для сегмента HoReCa Центрального и Северо-Западного федеральных округов.
- ✓ Сотрудники «Совиталпродмаша» переехали в новый современный офис на 2 этаже заводоуправления.
- ✓ ЗАО «Завод Совиталпродмаш» оказал помощь 18 детским дошкольным учреждениям Волжска, передав в их распоряжение холодильное и тепловое оборудование на сумму более 800 тысяч рублей.

Август

- ✓ На «Совиталпродмаше» начата работа над новой моделью шкафа, также изготовлены опытные образцы холодильных столов.
- ✓ «Совиталпродмаш» посетил министр промышленности, транспорта и дорожного хозяйства Республики Марий Эл Вячеслав Пашин.
- ✓ Завод «Снайге» посетили представители компании «PepsiCo».
- ✓ Завершилась рекламная кампания «Снайге» в Республике Молдова, позволившая увеличить продажи холодильного оборудования на 30% по сравнению с 2011 годом.

Сентябрь

- ✓ Группа компаний «ПОЛАИР» приняла участие в крупнейшей выставке для профессионалов ресторанного бизнеса России и СНГ – ПИР-2012, которая прошла в выставочном комплексе «Крокус-Экспо» (Москва). На стенде компании «ПОЛАИР» было представлено холодильное оборудование ТМ POLAIR и «POLAIR-Eco», технологическое оборудование ТМ RADA, бытовые и барные холодильники «SNAIGE».
- ✓ На «Совиталпродмаше» был произведен 10 000-тысячный ларь.
- ✓ На ЗАО «Завод Совиталпродмаш» поступил высокотехнологичный токарный обрабатывающий центр «Hyundai» (Южная Корея) с ЧПУ.
- ✓ На «Совиталпродмаше» внедрена технология фосфатирования металла вместо цинкования перед покраской ПЭП.
- ✓ Состоялись переговоры представителей «Снайге» с производителем бытовых плит компанией «Фере» об изготовлении плит под ТМ SNAIGE.
- ✓ Закончилась рекламная кампания «Снайге» на Украине, оцениваемая экспертами как одна из самых успешных в истории компании. Она позволила увеличить продажи на украинском рынке на 61% по сравнению с 2011 годом.

Октябрь

- ✓ «Совиталпродмаш» посетили руководители основных дистрибьюторов завода.
- ✓ Рекордный объем производства торгового холодильного и технологического оборудования ТМ POLAIR и ТМ RADA.

Ноябрь

- ✓ Начались первые поставки итальянского оборудования для производства новых холодильных шкафов и холодильных столов на «Совиталпродмаш».
- ✓ С компанией «Юнилевер» заключено соглашение о проведении тестовых испытаний морозильных ларей ТМ POLAIR.
- ✓ На «Совиталпродмаше» побывало более 70 ведущих специалистов и руководителей компаний-дилеров, участвующих в партнерской конференции, проводимой компанией «ПОЛАИР-Волжск».

Декабрь

- ✓ Подготовлен и представлен на рассмотрение Совета директоров план развития ГК «ПОЛАИР», включая АО «Снайге», на 2013 год.

Медпункт поменял прописку Оказывать медпомощь теперь будут в современных условиях



Работы по плановым ремонтам помещений на заводе «Совиталпродмаш», о которых мы так много писали в прошлых номерах, продолжатся полным ходом.

Пользуясь случаем...

На «Совиталпродмаше» трудятся свыше тысячи человек, их работа носит достаточно интенсивный характер, и наличие современного медицинского пункта является насущной необходимостью.

Медицинский пункт на «Совиталпродмаше» существует уже 15 лет. Однако такого широкомасштабного ремонта не переживал ни разу. Если до сих пор это был просто кабинет, то теперь его, без сомнения, можно назвать современным медицинским пунктом. Помимо улучшения условий приема посетителей, в кабинете появилась и место для проведения процедур.

Люди ежедневно обращаются сюда за помощью, а потому все должно быть эстетично и приятно

взгляду, – уверен заместитель генерального директора по охране труда, промышленной безопасности и охране окружающей среды Александр КУЗНЕЦОВ. – Причины посещения медкабинета различны – от планового осмотра водителей перед

Рабочий телефон медпункта остается прежним – 583-51 (204 – внутренний).

предстоящим рабочим днем до оказания доврачебной помощи при травмах и несчастных случаях. Последние, к счастью, бывают не так часто, а потому можно сказать, что повседневная работа сводится к поддержанию здоровья сотрудников.

Пользуясь случаем, хотелось бы отметить, что наши медработники очень качественно и ответственно выполняют свою работу. Ведь лечить людей, оказывать необходимую, а особенно первичную помощь – все это требует серьезной квалификации и подготовленности.

По последнему слову

Необходимо отметить, что обновленный медицинский кабинет получил и новое «место жительства».

– Он, как и прежде, расположен в АБК-2, – говорит начальник Управления по капитальному строительству, эксплуатации и содержанию зданий и сооружений Сергей СЕЛЮШКИН. – Но с третьего этажа переместился на второй. Рабочий телефон его остается прежним – 583-51 (204 – внутренний).

Сделано это, прежде всего, для удобства посетителей. Ведь больному, а тем более тому, кому необходима первая помощь при несчастном случае, подняться на второй этаж проще, чем на третий. В новом помещении произведен ремонт – установлены пластиковые окна, двери, современный кафель, износостойкий линолеум, подключено горячее водоснабжение. Кроме

того, по словам старшего фельдшера Натальи СИЧЕНКОВОЙ, появилось дополнительное медицинское оборудование – сухожировой шкаф и стол для процедурного кабинета. Раньше все это имелось у медработников, но установить их до сих пор не было возможности из-за дефицита площади.

– В новом кабинете, несомненно, нам легче работать, – уверена Наталья Сиченкова, – ведь зачастую к нам обращаются не столько за медицинской, сколько за психологической помощью. И в таких случаях окружающая обстановка имеет немаловажное значение.

В режиме диалога

Состоялась встреча учащихся ПУ-15 и главного инженера «Совиталпродмаша» Дамира Ахмерова.



Ребята поделились своими мыслями о том, где и кем они себя видят в современной жизни.

Поделились планами

Во встрече приняли участие ученики группы станочников второго курса ПУ-15.

Состоялся откровенный разговор о будущем ребят, как они себя видят в современной жизни. В свою очередь Дамир Ахмеров рассказал о «Совиталпродмаше», особо подчеркнув, что компания заинтересована в подготовке будущих квалифицированных специалистов.

В этом плане у ПУ-15 достаточно хорошая учебная база, отмечает главный инженер, с парком станочного оборудования, которое хотя и не столь современное, но находится в рабочем состоянии. Ребята имеют хорошую возможность получить начальные практические навыки работы с токарными и фрезерными станками.

Польза беседы

Помимо этого Дамир Ахмеров рассказал о том, каким технологическим оборудованием располагает завод и какие возможности он предоставляет своим специалистам. Заканчивая беседу, главный инженер пригласил ребят посетить «Совиталпродмаш», чтобы наглядно познакомиться с заводом и его возможностями.

В свою очередь заместитель директора ПУ-15 Андрей МОЛЬКИН отметил полезность такого формата диалога с воспитанниками училища, которое дает возможность взглянуть на проблемы реального производства и позволяет оценить предприятие с точки зрения будущего трудоустройства. Ведь производственную практику учащиеся ПУ-15 проходят, в том числе, и на «Совиталпродмаше».

ПРОДОЛЖАЯ ТЕМУ

Я бы в рабочие пошел...



Дети остались в восторге не только от увиденного на производстве, но и от возможности примерить настоящие рабочие жилеты.

2 ноября «Совиталпродмаш» посетили учащиеся ГАОУ РМЭ «Лицей Бауманский» из Йошкар-Олы.

По словам классного руководителя Татьяны СТАРИКОВОЙ: – Посещение «Совиталпродмаша» прошло в рамках проекта

желтые жилеты и только после этого допущены в производственный корпус № 6.

Школьникам показали производственные линии изготовления холодильного оборудования, ведущий инженер-технолог Татьяна Агапова рассказала о технологии изготовления комплектующих ча-

Экскурсия ребятам очень понравилась, ведь «Совиталпродмаш» – это флагман холодильной индустрии.

«Путешествие Мудрого котенка по родному краю». Это часть учебного процесса, направленная на изучение родного края, его промышленного и культурного потенциала.

Перед началом экскурсии по заводу дети были одеты в ярко-

стей холодильного оборудования.

Экскурсия ребятам очень понравилась, ведь «Совиталпродмаш» – это флагман холодильной индустрии. А оборудование и технологии, которое они увидели, были достаточно современными.

Я укола не боюсь!

Прививка – самый легкий способ избежать массовых заболеваний и простоев в работе



С приходом зимы возникает большой риск возникновения эпидемии гриппа и распространения ОРЗ на предприятиях.

Специалисты отмечают, что уже в нескольких городах России начались эпидемии по ОРВИ и гриппу. В Марий Эл, к счастью, ситуация пока не стоит так остро, но все же каждому из нас нужно внимательно отнестись к своему здоровью.

На сегодня существуют два общепризнанных способа снижения риска массового заболевания людей:

✓ индивидуальный способ, включающий в себя здоровый образ жизни, личную гигиену, занятия спортом, частые прогулки на свежем воздухе, вакцинация и витаминотерапия;

✓ коллективный способ – вакцинация и витаминизация персонала того или иного предприятия.

Для предприятий наиболее эффективной формой профилактики считается вакцинация не менее 30% численности персонала, это позволит исключить эпидемию гриппа в самый неблагоприятный период.

К счастью, у сотрудников «Совиталпродмаша» такая возможность есть, причем сделать это можно совершенно

бесплатно. С ноября на заводе стартовала прививочная кампания.

По рекомендации администрации города Волжска проведена разъяснительная работа с сотрудниками «Совиталпродмаша» о необходимости прививаться и распространены инструкции вакцин «Инфлювак» и «Гриппол плюс», которыми и предусматривается вакцинация на этот год. Также среди работников завода проведен опрос, кто желает сделать прививку.

Руководство завода специально пошло на этот шаг, ведь многие рабочие трудятся «бок о бок» и появление хотя бы нескольких больных может привести к массовым заболеваниям, а следовательно, и простоям в работе.

КСТАТИ

Лучше всего сделать прививку до начала сезонной эпидемии гриппа. У большинства привитых на развитие иммунитета уходит 10–15 дней. После прививки можно продолжать обычный ритм жизни. На выработку иммунитета могут повлиять только сильное переохлаждение или перегревание и неумеренное потребление алкоголя.

Цифра придет на помощь «ПОЛАИР» готовится к внедрению телефонии нового типа



При цифровой телефонии с лихвой покрываются потребности компании, а в случае необходимости увеличения мощности уже не придется тратить на новое оборудование.

В последнее время по всей стране идет широкомасштабный переход с аналогового телефонного оборудования на цифровой. Компания «ПОЛАИР» не стала исключением.

Об этом рассказал директор по информационным технологиям ГК «ПОЛАИР» Ян ЦЕЦКО.

– На каком этапе сейчас находятся работы?

– Можно сказать, что на подготовительном. Определен поставщик коммуникационного оборудования и программного решения – телекоммуникационная компания «Cisco», один из мировых лидеров на этом рынке. На сегодняшний день заключаются соответствующие договоры с представителями компании в Москве, а затем начнутся работы по обновлению канала связи до первого корпуса завода.

Оптимальное соотношение

– Кроме «Cisco» были иные компании, соответствующие требованиям вашего техзадания?

– Изначально мы рассматривали три крупные компании – как я уже сказал, «Cisco», также «Asterisc» и «Avaya». В конце концов предпочтение отдали первой, так как в этом случае, на наш взгляд, оптимально соотносятся такие категории, как цена и качество.

– В чем принципиальное различие аналоговой телефонии и цифровой?

– Сегодня существует несколько стандартизированных способов передачи информации, получивших

наибольшее распространение на рынке услуг цифровой телефонии, один из них – это стандарт ISDN.

Аббревиатура ISDN расшифровывается как Integrated Services Digital Network – цифровая сеть с интеграцией услуг. Это современное поколение всемирной телефонной сети, обладающей возможностью переносить любой тип информации, включая быструю и корректную передачу данных (в том числе и голоса) высокого качества от пользователя к пользователю.

Основное достоинство сети ISDN заключается в том, что в ней можно подключить к одному сетевому окончанию несколько цифровых или аналоговых аппаратов (телефон, модем, факс и пр.), и каждый может иметь свой городской номер. Таким образом, мы решаем одну из самых застарелых проблем – ограничение емкости телефонных номеров.

Обычный телефон подключается к станции парой проводников. При этом по одной паре можно вести только один телефонный разговор. В трубке могут быть слышны шум, помехи. В этом недостатки аналоговой телефонной связи. В случае использования ISDN устанавливается сетевое окончание, а звук, преобразующийся декодером в цифровой формат, передается по специально отведенному для этого (также полностью цифровому) каналу принимающему абоненту, обеспечивая при этом максимальную слышимость без помех и искажений. Так обеспечивается высочайшее качество голосовой связи.

Помимо увеличения емкости телефонных номеров мы получаем следующие дополнительные функции: более быстрый поиск контактов, идентификация и последующее распределение звон-

ков. Если абонент не отвечает, то через несколько гудков вызов автоматически переадресуется на тот или иной отдел, в случае необходимости сигнал переходит на мобильный телефон.

Да что там! Не секрет, что сейчас некоторым сотрудникам нашей компании приходится пользоваться «запараллеленными» телефонами из-за сильной загруженности линии. При цифровой телефонии мы с лихвой покроем все наши потребности, а в случае необходимости увеличения мощности нам уже не придется тратить на новое оборудование, достаточно просто купить емкости.

Экономно и выгодно
– В целом, компания более выгодна «цифра»?

– Конечно. Первоначальный этап, несомненно, потребует определенных затрат, но они уже скоро окупятся с лихвой. Ведь сейчас мы тратим огромные суммы на междугородные телефонные переговоры. Позже мы будем пользоваться каналами передачи данных, предоставляемыми «Ростелекомом», а не услугами городской телефонной станции, где тарифицируется каждая минута. Уже одно это нам позволит сэкономить солидные суммы.

– Данное нововведение коснется только «Совиталпродмаш»?

– Мы начнем с завода, затем «обкатаем» новшество в «ПОЛАИРЕ». Если все пойдет так, как задумано, на цифровую телефонию будут переведены и все остальные предприятия Группы компаний. Помимо этого мы планируем послать на обучение наших специалистов в сервисную компанию, работающую с «Cisco».

Реализация проекта рассчитана до конца 2012 года, но все будет зависеть от наших возможностей и готовности поставщика идти нам навстречу.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Cisco Systems, Inc. (название Cisco – сокращение от названия города Сан-Франциско, штат Калифорния (San Francisco) – американская транснациональная телекоммуникационная компания, разрабатывающая и продающая сетевое оборудование.

Решения «Cisco» используются в основных отраслях экономики России и ряда стран СНГ: в машиностроении, металлургической и нефтегазовой промышленности и т.п. Основана в 1984 году.

МОДЕРНИЗАЦИЯ

«Совиталпродмаш» обновляет оборудование



С вводом нового станка должны увеличиться объемы производства технологического оборудования TM RADA.

Вклад в будущее предприятия нужно делать уже сегодня

На ЗАО «Завод Совиталпродмаш» поступил высокотехнологичный токарный обрабатывающий центр с числовым программным управлением.

Оборудование было доставлено на завод официальным дилером в области поставки технологиче-

цированные сотрудники завода. Кстати, установкой, отладкой и подготовкой рабочих занимались специалисты со стороны поставщика – «АТМ-групп».

Как отмечает генеральный директор ЗАО «Завод Совиталпродмаш» Андрей ДРИБНЫЙ:

Андрей Дрибный: «Более 70 миллионов рублей составила инвестиционная программа по заводу, реализуемая в 2012 году».

ского оборудования по обработке металла фирмы «Hyundai» (Южная Корея).

– Для нас это радостное событие, – рассказывает главный инженер завода Дамир АХМЕРОВ. – Это оборудование мы давно ждали. С вводом его в эксплуатацию, прежде всего, должны увеличиться объемы производства технологического оборудования TM RADA.

Так как стоимость токарного центра достигает нескольких миллионов рублей, к работе с ним были допущены лишь предварительно обученные квалифи-

– Обновление оборудования – это процесс непростой, требующий серьезных расчетов и финансовых затрат. Тем не менее, руководство Группы компаний «ПОЛАИР» идет на подобные расходы, понимая, что это – вклад в будущее предприятия. При этом инвестиционная программа по заводу, утвержденная на 2012 год, составила более 70 млн. рублей. Могу также отметить, что это не последняя модернизация в этом году. Вскоре мы ожидаем поступление оборудования итальянских компаний для производства новых видов продукции.

ОХРАНА ТРУДА

Листок безопасности

Отделом по охране труда, промышленной безопасности и охране окружающей среды ЗАО «Завод Совиталпродмаш» разработан листок безопасности по химикатам.

Сделано это для информирования сотрудников завода, работающих с опасными химическими веществами. В нем содержится наиболее важная информация, необходимая для работы с химическими веществами. А именно: наименование химического вещества, название фирмы-производителя того или иного химиката, сведения о компонентах, используемых в химическом веществе, класс опасности, меры необходимой предосторожности при работе с ним, рекомендуемые эффективные средства пожаротушения, мероприятия оказания первой медицинской помощи пострадавшим и т.д.

Как отмечает заместитель генерального директора по охране труда, промышленной безопасности и охране окружающей среды Александр КУЗНЕЦОВ:

– Специалисты, работающие с опасными химическими продуктами, обязаны правильно оценивать возможные риски при работе. Наша задача – предоставить им всю необходимую информацию о мерах по предупреждению нештатных ситуаций, а также сведения о проведении неотложных мероприятий в случае чрезвычайных ситуаций.

Листки безопасности размещаются в местах хранения и использования химических веществ, а также выдаются на руки мастерам и специалистам, непосредственно работающим с ними.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Усилили контроль

С сентября 2012 года на «Совиталпродмаше» введено дежурство руководителей завода в выходные и праздничные дни.

По словам заместителя генерального директора по режиму и

чрезвычайным ситуациям Николая БУСЫГИНА, именно в выходные и праздничные дни повышается риск различных внештатных ситуаций на производстве. Поэтому присутствие на рабочем месте одного из руководителей завода позволяет оперативно решать возникающие производствен-

ные вопросы, усилить контроль за соблюдением правил внутреннего трудового распорядка и координировать работу в целом.

Приказом предусмотрен порядок заступления на дежурство и прописан алгоритм действий в случае чрезвычайной ситуации.

Директор ГРК «Росхолод» Михаил Смирнов: «ПОЛАИР» для нас – стратегический партнер»



Группа региональных компаний «Росхолод» – один из крупнейших дистрибьюторов торговых марок POLAIR и RADA.

– Для нашей группы 2012 год был, конечно, неординарным. В первом полугодии – затишье продаж, а во втором – никак не прогнозируемый резкий скачок спроса, поэтому не все производители оказались к этому готовы. Тем не менее, мы увеличили уровень реализации в разы.

В этом году ГРК «Росхолод»

продолжила развитие, дополнив свои логистические возможности покупкой современного грузового автотранспорта.

Также практически ежеквартально проводили обучающие программы для сотрудников нашей компании и ее партнеров. Устраивались партнерские конференции, в том числе с участием специалистов «ПОЛАИР». Сотрудники группы региональных компаний «Росхолод» совместно с дилерами посещали «Совиталпродмаш», где они получили возможность увидеть производство своими глазами и, что называется, получить информацию «из первых уст».

Последняя крупная конференция прошла совсем недавно, в конце ноября. Наши дилеры отметили, как изменился завод за этот год, насколько эффективнее стала его работа.

Стратегическое партнерство

В 2012 году совместно с отделом продаж «ПОЛАИР» мы внедрили новые маркетинговые

технологии, которые существенно повлияли на продвижение продукции ГК «ПОЛАИР» на рынке.

У ГРК «Росхолод» установился хороший, конструктивный диалог с руководством «ПОЛАИР», и мы видим, что озвучиваемые вопросы всегда находят понимание. Надеюсь, что движение «ПОЛАИР» навстречу его партнерам продолжится и в следующем году. Мы понимаем, что это дорога с двухсторонним движением, поэтому мы также готовы двигаться навстречу интересам нашего стратегического партнера ГК «ПОЛАИР».

Хотелось бы отметить, что на «Совиталпродмаше» в уходящем году был сделан акцент на развитие производственной базы, а также развитие потенциала работников завода. Уверен, позитивные изменения будут стимулировать специалистов на более активное участие в производственном процессе.

Нам как одному из крупнейших дистрибьюторов «ПОЛАИР» важно, чтобы «Совиталпродмаш» ритмично развивался. Мы в этом

заинтересованы не меньше заводчан. Ведь, как я уже говорил, «ПОЛАИР» для нас – стратегический партнер. Поэтому важно, чтобы новая команда управленцев «ПОЛАИР» не останавливалась на достигнутых результатах, а двигалась дальше, развивая сильные стороны компании.

С наилучшими пожеланиями

Накануне Нового года всем сотрудникам ГК «ПОЛАИР» хочу пожелать оставить в уходящем году все проблемы, которые мешают двигаться вперед. Следующий год – год Змеи, по японскому календарю это будет очень удачный год для промышленности.

Но, вместе с тем, необходимо самим проявлять инициативу и двигаться вперед, занимаясь постоянной модернизацией технологий, бизнес-процессов, качества выпускаемой продукции.

Всем сотрудникам ГК «ПОЛАИР» крепкого здоровья, семейного счастья и жизненного

НАЗНАЧЕНИЕ

Новое лицо

В ноябре 2012 года коммерческим директором ГК «ПОЛАИР» назначен Кирилл Лагутин.



Кирилл Владиславович Лагутин

В 2002 г. окончил Московский Гуманитарно-Экономический Институт, юридический факультет. По образованию юрист.

С 2000 г. работал торговым представителем в компании «Электролюкс». Отвечал за федеральные розничные сети.

Еще через 2 года стал менеджером по продажам и продукту «Электролюкс» в РФ и Украине.

С 2005 по 2007 гг. был региональным менеджером по рознице в корпорации «Нокиа». Отвечал за развитие бизнеса и розницы у ключевых клиентов г. Москва и ЦФО.

С 2008 по 2012 гг. работал в компании «БСХ» (Бош и Сименс домашняя техника) руководителем отдела продаж малой бытовой техники в РФ и СНГ.

Очень впечатлило...

Что более всего порадовало в Группе компаний «ПОЛАИР» в уходящем году?

Все меньше времени остается до того, как мы распрощаемся с 2012 годом. Какой след он оставил в памяти сотрудников ГК «ПОЛАИР»? Об этом мы спросили у некоторых из них.



Гединна С. ЧЕЙКА, генеральный директор АО «Снайге»:

– Уходящий год меня порадовал тем, что мы работаем уже двумя командами. Между нами идут плодотворные дискуссии, и я понимаю, насколько приятно общаться с компетентными людьми, это взаимообогащающий процесс. Мы укрепляем позиции нашей компании на рынках, выступая вместе как единый крупный игрок. В октябре этого года я впервые приехал в Волжск. Мое впечатление очень хорошее. Обошел производственные корпуса. Очень удобно расположенье, так как находится рядом.



Екатерина КАМИНСКАЯ, директор по закупкам ГК «ПОЛАИР»:

– Для меня текущий год был наполнен важными, но в то же время очень счастливыми переменами и событиями.

Самым радостным личным до-

стижением в моей жизни стало то, что в мае у нас с мужем родилась дочка.

Работа также приобрела множество красок и новых интересных задач. Очень важным рабочим моментом стало прямое взаимодействие нашего департамента с технической и конструкторской службой завода. Причем понимание того, что от эффективности работы моей команды – поставки и качества материалов – напрямую зависит конечный результат всей компании, внушает еще большее чувство ответственности перед поставленными задачами. Хочу выразить особую благодарность сотрудникам отдела закупок за отличную работу и умение качественно выполнять поставленные задачи.



Иван СТЕПАНОВ, бригадир участка Z2 ЗАО «Завод Совиталпродмаш»:

– С прошлого года я работаю на участке изготовления холодильных столов и линии раздачи. Для меня это был первый опыт руководящей работы, и мне было интересно попробовать, смогу ли я. В течение всего года мы участвовали в программе «Райтстеп». Считаю, что программа себя оправдала, мы успешно оптимизировали технологические процессы на участке изготовления технологического оборудования RADA.

Ну и результат нашей работы говорит сам за себя.



Марина АЛЕКСАНДРОВСКАЯ, руководитель отдела маркетинга ГК «ПОЛАИР»:

– В 2012 году произошла реорганизация структуры ГК «ПОЛАИР» и отдела маркетинга, в связи с чем намечались коренные повороты в стратегии бизнеса. Появилось много поводов для нестандартного ведения дел, креативных решений и возможностей проявить себя.

Одним из самых масштабных проектов уходящего года для отдела маркетинга была выставка ПИР-2012. Внушительная экспозиция, оригинальный дизайн стенда, достойное представление компании, ее брендов и ассортимента, а главное, новинок оборудования, наглядность и презентабельность, большое количество вспомогательной маркетинговой информации (информационных стендов, каталогов, полиграфии...), организация консультаций на стенде на высоком профессиональном уровне. И как результат – экспозиция Группы компаний «ПОЛАИР» стала одной из самых заметных и посещаемых на ПИРе.

В уходящем году были и не такие крупные, но не менее значимые события в регионах. Приятно отметить, что ГК «ПОЛАИР» подтвердила свой высокий рейтинг в Сибири и стала победителем конкурса на лучшее оборудование, завоевав сразу три Большие золотые медали «ИТЕ Сибирская Ярмарка». Участие в выставке «Прибыльное гостепри-

имство» в Краснодаре оказалось также по-настоящему полезным и актуальным: все партнеры были заинтересованы в повышении эффективности их работы, а презентация на стенде новинок оборудования для конечных потребителей заметно этому способствовала.



Робин УОЛКЕР, директор «ПОЛАИР Европа»:

– Хотел бы отметить те изменения, которые произошли на «Совиталпродмаше» в последнее время. Если еще год назад часть внешней стены была облицована вентилируемым фасадом, то теперь офисы в заводоуправлении приобрели современный европейский вид. На рабочих местах в корпусах стало заметно чище, появляется новое оборудование, повысилась культура производства. Изменилось и отношение сотрудников к своей работе, очевидна их заинтересованность в деле. Очень понравились оранжевые футболки на рабочих.

В следующем году хочу пожелать заводчанам крепкого здоровья и успехов, а предприятию – увеличения продаж.



Николай ГОРЛОВ, специалист отдела продукта Группы компаний «ПОЛАИР»:

– Этот год очень важен для ме-

ня – он сделал мою жизнь взрослой и самостоятельной. Сейчас я учусь на 5 курсе Государственного университета управления в Москве. В течение трех летних месяцев я проходил практику в отделе закупок завода «Совиталпродмаш».

Впервые мне выпала возможность поработать, что называется, по-взрослому, на большом предприятии, продукция которого известна по всей России и за ее пределами. Кстати, сам завод произвел на меня сильное впечатление масштабами своих огромных корпусов, размерами и разнообразием техоборудования, широчайшим ассортиментом продукции.

Впервые я работал в настоящем коллективе – с коллегами-единомышленниками. Для меня этот опыт бесценен. Я хотел и хочу продолжать свою трудовую деятельность именно в компании «ПОЛАИР».



Эдуард ГРОМОВ, станочник деревообрабатывающих станков лесостарного участка ЗАО «Завод Совиталпродмаш»:

– На работе все складывалось хорошо. Руководство закупило «пневмопистолеты», они очень удобны в деле. Думаю, эффективность нашей работы теперь значительно возрастет. Вообще, трудясь на современном оборудовании, получаешь гораздо больше удовольствия.

Дома на протяжении последних 12 месяцев меня больше всего радовали успехи в учебе моих детей. Старший Алексей даже получил грамоту за участие в школьной олимпиаде по математике. Также я активно занимался зимней рыбалкой, ездил в сторону базы отдыха «Ландыш», там хорошо клюют окуни. Кстати, в начале этого года установил свой личный рекорд – поймал килограммового окуня.

Уже стало доброй традицией проводить среди детей сотрудников ГК «ПОЛАИР» конкурсы рисунков. Сейчас мы попросили ребят изобразить, как они видят самый добрый праздник – Новый год.

Все рисунки получились очень красивые, яркие, и их было так много, что, к сожалению, мы не смогли их все разместить в газете. Однако каждый из них, несомненно, очень важен для нас и достоин быть опубликованным.

Новый год глазами ребят

Так видят праздник дети сотрудников Группы компаний «ПОЛАИР»



Софья Санникова, 10 лет.



Руслан Галимуллин, 9 лет.



Полина Войкина, 7 лет.



Илья Дорофеев, 4 года.



Егор Лащманов, 3 года 9 мес.



Настя Филинова, 5 лет.



Булат Исахов, 6 лет.



Даия Барамыгина, 4 года.



Оля Ветлугина, 9 лет.



Ангелина Пачгина, 6 лет.



Элина Арутюнян, 10 лет.



Андрей Лифанов, 6 лет.



Кристина Соколова, 7 лет.



Диана Исахова, 4 года.



Арсений (7 лет) и Ульяна (4 года) Дьячковы.



Даия Бондаренко, 6 лет.



Алина Кирягина.



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

И. ВОЛКОВА, Л. МОЛЧАНОВ, Д. ПЕТУХОВА — редактор, журналист.
И. ВОЛКОВА — верстка.
Почтовый адрес редакции: 425000, Республика Марий Эл, г. Волжск, Промбаза, 1.
Телефон: (83631) 5-83-61. E-mail: gazeta.polair@mail.ru

Тираж 850 экз.
Перепечатка из «ПолаирВести» допускается только с письменного разрешения редакции.
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Время подписания в печать по графику — 17.00.
Подписано в печать 29.11.2012 г. Дата выхода в свет — 3.12.2012 г.

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