

# TIMES

№ 10

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА. № 10 / 29. ОКТЯБРЬ 2007г.







Фрагменты офисного здания корпорации S.I.GROUP



## СОДЕРЖАНИЕ

### ГЛАВНАЯ ТЕМА

День города глазами наших сотрудников с. 4-5

### НОВОСТИ. СОБЫТИЯ

Собрание БН Дистрибуция с. 6

Наша Корпорация на «Кубке любителей-2007» по футболу с. 6

Юридический департамент и его новый директор Павел Евгеньевич Белинский с. 7

Новый продукт ТМ «Хуторок» – макароны с. 8

Результаты производственных соревнований БН ЦБСГ с. 9

Новости из регионов и зарубежья с. 10-13

### НАШ ЧЕЛОВЕК

Максим Парамонов: «Когда твой проект дает результаты, это вдохновляет» с. 14-15

### РЕПОРТАЖ

День БН ТНП с. 16

День Финансового департамента с. 17

### ОБУЧЕНИЕ

Наставничество на производствах «Фактор» с. 18-19

### ВСЕГДА В НОМЕРЕ

Вакансии компании с. 19

Все мы родом из детства с. 19

Поздравления с. 20

октябрь 2007



На обложке:  
Салют в честь  
Дня города Днепропетровска

«S.I.GROUP TIMES».  
Корпоративная газета  
корпорации S.I.GROUP

Учредитель:  
корпорация S.I.GROUP

Редакция:  
г. Днепропетровск,  
тел. +38 (056) 790-31-63  
e-mail: gazeta@snack.dp.ua

Распространяется бесплатно.

Тираж: 1 500 экземпляров.

Руководитель проекта:  
Владимир Атамась

Над номером работали:  
Оксана Мельник  
Платон Иванцов

Главный редактор:  
Елена Миловидова

Дизайн, верстка:  
Карина Поддубская

Перепечатка и любое  
использование материалов  
допускается только  
с письменного разрешения  
редакции



## День города глазами наших сотрудников

В прошлом номере мы уже писали о том, что Корпорация S.I.GROUP выступила в качестве спонсора такого знаменательного события в жизни Днепропетровска, как День города. В этом номере – долгожданный фотоотчет о том, как проходило празднование, и о том, как отработали наши бренд-менеджеры, их ассистенты и специалисты отдела оперативного маркетинга. Ведь для них это грандиозное мероприятие было не местом отдыха, а рабочей площадкой.



Веселые ростовые куклы Флинт

Для каждой из торговых марок «Морские», «Флинт», «Хуторок» была отведена отдельная сцена, а ТМ «SEMKI» организовала шествие промоутеров с флагами и семплинг. В первой половине дня на наших площадках проводились конкурсы для детей, а ближе к вечеру были организованы развлечения для молодежи и взрослых. Также на каждой из сцен выступали музыкальные коллективы и исполнители, так что любой гость праздника мог найти себе музыку по душе.



Выиграть призы от ТМ «Флинт» мог каждый

ТМ «Морские» выступила спонсором сцены на Фестивальном причале: об этом красноречиво свидетельствовали баннеры на самой сцене и вдоль набережной. ТМ «Морские» поздравила жителей Днепропетровска с праздником, организовав конкурсную программу, где в качестве призов можно было получить приглашения в рестораны нашего города. Среди маркетинговых мероприятий ТМ – обязательная раздача пробников промоутерами, а также специальная акция, в рамках которой при покупке наших снеков в подарок вручалось пиво. Вечером на сцене Фестивального причала выступила московская группа «Рондо».

Площадь в самом центре города оккупировала ТМ «Флинт», которая порадовала почитателей современной



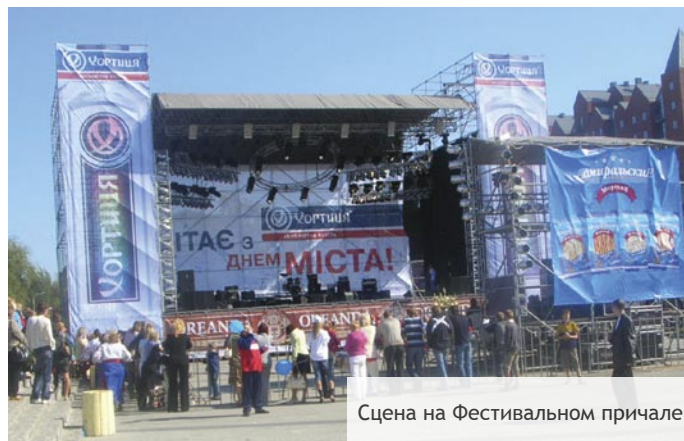
– Не-е, один не унесу...

эстрады концертами групп «Алиби», «4 короля», «Танок на майдані Конго», «Лигалайз», «Леприконсы». Но это было уже вечером, а днем днепровскую молодежь ожидала не менее интересная программа: выступления брейк-дансеров, конкурсы, дегустации и даже участие в мировом рекорде сухариков «Флинт». На специальной платформе была выставлена мегапачка сухариков «Флинт» размером 3x4 ме-



ТМ «Морские» всегда движется вперед, набирая скорость

тра и вместимостью 10 тыс. сухариков. До поры до времени возле нее разыгрывались призы от ТМ «Флинт» – шнуры для мобильных телефонов, банданы, рюкзаки. Затем наступил торжественный и приятный момент раскрытия Самой Большой в мире пачки сухариков. Каждый желающий мог не только попробовать ее содержимое, но и получить значок участника мирового рекорда.



Сцена на Фестивальном причале



ТМ «Хуторок» представила свою программу на сцене, находившейся на набережной возле здания цирка. Найти ее было несложно: достаточно было обратить внимание на промоутеров с ярко-голубыми флагами ТМ «Хуторок», которые устраивали шествия и заводили публику во время концерта. Исполнители были выбраны под стать стилю торговой марки: «Белорусские песняры» и Николай Гнатюк, песни которого «Малиновый звон» и «Птица счастья» многие помнят еще с детства. Фольклорный колорит был соблюден во всем: от вышиванки ведущего до букетов, которые артистам вручали наши украинские красавицы в промо-форме ТМ «Хуторок».

*Елена МИЛОВИДОВА,  
специалист по внутренним коммуникациям*



Танцуем только за сухарики из мегапачки



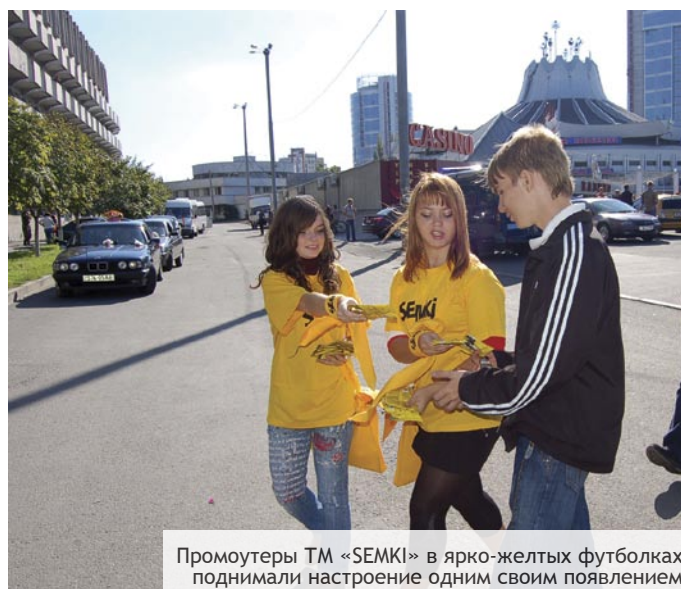
Промоутеры с букетами в украинском стиле – из подсолнухов



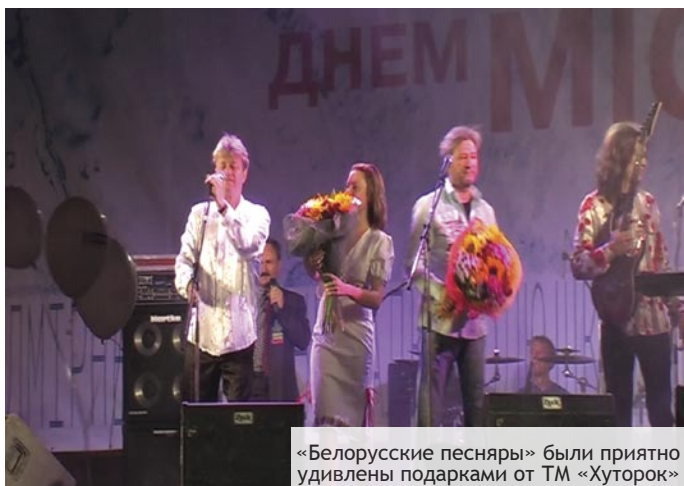
Наши флагоносцы составили достойную конкуренцию политическим демонстрациям



А вдруг этот победитель конкурса на лучший рекламный текст для ТМ «Хуторок» наш будущий сотрудник?



Промоутеры ТМ «SEMKI» в ярко-желтых футболках поднимали настроение одним своим появлением



«Белорусские песняры» были приятно удивлены подарками от ТМ «Хуторок»



## СОБРАНИЕ БН ДИСТРИБУЦИЯ: Ветер перемен!!!

В начале сентября в нашей Корпорации произошло важное событие: собрание первых лиц регионов, отвечающих за организацию продаж на своей территории БН Дистрибуция. В течение двух дней были подведены итоги работы, озвучены повышения, презентована новая структура Корпорации и бизнес-направлений СНЭК и Дистрибуция, а также обозначены цели и задачи на ближайший период для этих двух бизнес-направлений.



Собрание проходило 6-7 сентября в конференц-зале туристического комплекса «Маяк». Первый день получился весьма насыщенным, а главное, полезным с точки зрения понимания каждым из присутствующих своих личных задач в общей обновленной структуре Компании. Отчеты региональных директоров по своим территориям дают не только общую картину для руководства, позволяющую планировать дальнейшие шаги, но и позволяют отметить профессионализм отдельных сотрудников, что было незамедлительно сделано после подведения общих итогов по стране. В течение всего первого дня в качестве основного докладчика выступал Генеральный директор БН Дистрибуция Андрей

Владимирович Бутков. Именно он провел презентацию новой структуры Корпорации S.I.GROUP, затем совместно с Генеральным директором БН СНЭК Сергеем Владимировичем Полисским подробно рассказал о структуре двух ведущих бизнес-направлений Корпорации.

Важным событием для аудитории явилось личное присутствие на собрании одного из учредителей S.I.GROUP Ивана Анатольевича Омельченко и его выступление, после которого не осталось вопросов о стратегических целях Корпорации, задачах БН Дистрибуция и департамента продаж БН СНЭК, об основных ожиданиях от руководящих должностей в продажах и ценностях компании. В конце первого дня собрания Андрей Владимирович Бутков ознакомил каждого из присутствующих с его новой должностью и ролью в новой системе продаж компании.

Много полезной информации увезли с собой региональные директора, директора филиалов и территориальные менеджеры: это и должностные инструкции, и новая система мотивации для директора филиала и территориального менеджера Департамента продаж БН СНЭК.

Второй день был посвящен сопутствующим службам Корпорации: маркетинг, юридическое направление, контроль качества продукции Компании. Затем участники собрания посетили производственные подразделения S.I.GROUP, ведь только зная производство продукции изнутри, можно ее грамотно и успешно продавать.

Для Корпорации, сеть Дистрибуции которой охватывает все регионы Украины, а также страны ВЭД, подобные встречи крайне важны, ведь они дают возможность непосредственного общения географически удаленных сотрудников Корпорации, обмена опытом. Еще одно преимущество собраний – это укрепляющееся в сотрудниках понимание того, что все они занимаются одним и тем же делом.

*Елена МИЛОВИДОВА,  
специалист по внутренним коммуникациям*

## ФУТБОЛЬНЫЙ УИК-ЭНД: боеем за наших, закусуываем «Морскими»!

Спорт, а в особенности футбол, давно стал неотъемлемой частью корпоративной культуры Корпорации S.I.GROUP. Поэтому вопрос об участии нашей команды в турнире по мини-футболу «Кубок любителей-2007» был решен однозначно – играем!

Наша Корпорация не только выставила свою команду для участия в соревнованиях по мини-футболу, но и оказала мероприятию спонсорскую поддержку. ТМ «Морские» выступила генеральным спонсором «Кубка любителей-2007», учитывая ее близость к футбольной тематике. Футбол-пиво-рыбка – ассоциативный ряд, знакомый каждому болельщику, – уверен Максим Парамонов, руководитель направления VIP-снеки, заядлый футболист и болельщик. По его мнению, футбольные мероприятия – это отличный способ продвижения такой торговой марки, как «Морские».

Матчи турнира, организованного Федерацией футбола Днепропетровской области, проходят каждое воскресенье в период с 16 сентября по 28 октября на Монастырском острове. В этой своеобразной бизнес-лиге участвуют команды крупных компаний нашего города.

С удовольствием представляем вам полный состав команды по мини-футболу Корпорации S.I.GROUP: Г. И. Черашев, А. В. Каблюк, И. Г. Траино, А. Д. Савченко, А. В. Харьбин, П. Е. Белинский, М. А. Парамонов, И. А. Зубков, В. П. Маничев, С. В. Крыля, А. Е. Масалов, Л. А. Пидтылок, И. А. Шигаев.

При жеребьевке наша команда попала в группу «А», и в качестве соперников нам достались команды «МЧС-Век+», «Фортуна», «Ника» и «Стилко». Первая игра группового турнира состоялась 16 сентября, когда мы провели поединок против «Стилко». И наша команда уверенно выиграла со счетом 2:1! Желаем нашим футболистам дальнейших побед на пути продвижения к финалу!

Вы никогда не пробовали себя в роли футбольного бо-

лельщика? Не проблема! Приглашаем всех сотрудников Корпорации S.I.GROUP поддержать нашу команду в ближайших матчах!

### КАЛЕНДАРЬ ИГР

<b>7 октября</b>	16:30	«S.I.GROUP» – «Ника»
<b>14 октября</b>	16:30	«S.I.GROUP» – «МЧС-Век+»
<b>21 октября</b>	14:15	Матчи за 5-е место в группах
	15:00	Матчи за 4-е место в группах
	15:45	Матчи за 3-е место в группах
	16:30	Матч за 1-е место группы «А» – 2-е место группы «Б»
	17:15	Матч за 1-е место группы «Б» – 2-е место группы «А»
<b>28 октября</b>	16:00	Матч за 3-4-е места в турнире
	16:45	Финал

*Елена МИЛОВИДОВА,  
специалист по внутренним коммуникациям*



Игровой состав нашей команды в первом матче турнира

**ЮРИСТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ!**

В предыдущих номерах нашей газеты мы уже рассказывали о различных подразделениях нашей Корпорации. На очереди – Юридический департамент. Тем более что есть повод – с августа 2007 года его возглавляет новый директор. С Павлом Евгеньевичем Белинским мы беседуем о его принципах работы, задачах, которые решают сотрудники Департамента, и о том, почему в наши дни юрист – командная профессия.



Павел Евгеньевич Белинский

**КРАТКАЯ СПРАВКА**

**Подразделение:** Юридический департамент.

**Дата создания:** лето 2006 года.

**Структура:** три отдела – юридический, информационно-аналитический, общий. Кроме того, департамент представлен юрисконсультами в следующих городах: Киев, Донецк, Харьков, Одесса.

**Направления деятельности:**

**Юридический отдел:** вопросы корпоративного права, ВЭД, аренды; правовое сопровождение операций с недвижимостью.

**Информационно-аналитический отдел:** защита интересов предприятий Корпорации в области интеллектуальной собственности, налогового права; мониторинг законодательства.

**Общий отдел:** претензионно-исковая работа, работа с договорами; вопросы применения трудового законодательства.

– *Павел Евгеньевич, поскольку Вы – человек новый, наверняка, всем будет интересно узнать, где Вы работали до прихода в нашу компанию?*

– Ранее я занимал должность директора Юридического департамента в одной из киевских юридических фирм, которая специализировалась на правовом обслуживании производственных и торговых предприятий.

– *Где Вы получили образование?*

– В 1997 году я успешно окончил Национальную академию внутренних дел Украины. Однако на этом образовательный процесс не закончился, систематически я повышаю квалификацию на специализированных тренингах, курсах, семинарах. Один из моих принципов – постоянно учиться и применять то, чему научился, на практике.

– *Личностные качества, необходимые, по Вашему мнению, в профессии юриста?*

– Целеустремленность, ответственность, пунктуальность, коммуникабельность, желание обучаться.

– *Что Вы можете сказать о своем коллективе спустя почти два месяца работы?*

– Замечательный коллектив, отличные ребята, дружные, настоящие профессионалы.

– *Какие задачи стоят сегодня перед юристами нашей Корпорации?*

– Среди приоритетов – юридическое сопровождение хозяйственной деятельности, профилактика правонарушений в деятельности предприятий Корпорации, защита интеллектуальной собственности, правовое сопровождение создания новой организационной структуры Корпорации.

– *Сколько человек сейчас работает в Вашем подчинении?*

– На сегодняшний день в департаменте работает более двадцати молодых честолюбивых юристов.

– *Каковы были первые шаги, предпринятые Вами на должности директора департамента?*

– В течение августа-сентября 2007 года мною, совместно с юристами общего отдела, была проведена широкоштабная работа по проверке деятельности подразделений Корпорации в регионах, выявлен ряд недостатков. На сегодняшний день результаты проверок обобщаются, подготовлен план мероприятий по устранению нарушений действующего законодательства, работа продолжается.

– *Ваше кредо в работе?*

– Юрист должен быть профессионалом, дилетантам не место в юриспруденции.

– *Павел Евгеньевич, какими принципами Вы руководствуетесь при общении с подчиненными?*

– Моя работа построена на принципах демократизма, системности и ответственности.

– *Докажите (на примере или любым другим образом), что Ваш департамент самый важный.*

– Со школьной скамьи всем известна крылатая фраза: «Казнить нельзя помиловать», свидетельствующая о зависимости человеческой жизни всего лишь от запятой. Мне известен случай, когда в результате ничтожной ошибки, вырвавшейся в неправильном написании слова в незначительном, на первый взгляд, документе, предприятие, которое сэкономило на услугах юриста, понесло убытки на сумму свыше полутора миллионов гривен. Одна из задач сотрудников департамента – не допустить аналогичных случаев на предприятиях Корпорации.

– *Что самое главное для успешной работы юриста?*

– При решении тех или иных задач находить компромиссы в рамках закона.

– *Специфика профессии не предполагает коллективной работы, и все же стараетесь ли Вы формировать команду, командный дух?*

– Вы ошибаетесь, времена юристов-одиночек прошли: одному человеку не под силу квалифицированно оказывать юридическую помощь в условиях огромного массива быстро меняющейся нормативной базы, специфики работы отдельных субъектов хозяйствования. Поэтому командный стиль работы особенно важен для любого юридического коллектива.

– *В каких случаях рядовой сотрудник Корпорации может обратиться в Юридический департамент?*

– При наличии проблем правового характера любой сотрудник нашей Корпорации может обратиться к соответствующему начальнику отдела Юридического департамента либо непосредственно ко мне с 10.00 до 12.00 каждую вторую субботу месяца.

Интервью провела Елена МИЛОВИДОВА,  
специалист по внутренним коммуникациям



## ТМ «ХУТОРОК»: макароны на подходе

ТМ «Хуторок», одна из старейших торговых марок нашей Корпорации, уверенно лидирующая в среднем ценовом сегменте по Украине, пополняет свой ассортимент новым видом продукции. С октября в розничной продаже появятся макароны «Хуторок». Из первых рук – об ассортиментной линейке, производстве и маркетинговой политике нового продукта.



ТМ «Хуторок», без сомнения, является национальным брендом. Об этом красноречиво говорят следующие факты: наша дистрибуция охватывает все регионы Украины и все категории торговых точек – опт, розница, VIP и даже HoReCa, чем не могут похвастаться наши конкуренты. Также ТМ «Хуторок» отличается активная маркетинговая позиция.

На данный момент развитие торговой марки продолжается за счет добавления новых видов продукции. Начать решили с макаронных изделий из муки мягких сортов. Производителей твердосортных макарон в Украине пока нет, но S.I.GROUP планирует в будущем освоить и этот сегмент.

Первоначально ассортиментный ряд макарон «Хуторок» будет состоять из шести позиций: вермишель короткорезаная, лапша короткорезаная, рожки, ракушки, перья, спирали. Эти виды макаронных изделий были выбраны после тщательного анализа рынка, исходя из продаваемости аналогичных позиций у конкурентов. Макароны ТМ «Хуторок» будут производиться на мощностях завода «Дніпромлин». Это крупнейший производитель муки в Днепропетровском регионе, который известен высоким качеством выпускаемой продукции. Для изделий была разработана узнаваемая ярко-красная упаковка «Хуторок», изготовленная из двухслойной пленки, которая отличается высокой прочностью и предотвращает просыпание продукта.

Вторым этапом в выпуске макаронных изделий станет фасовка по 1 кг. Затем планируется расширение линейки до 10–12 позиций за счет макарон из муки твердых сортов – продукции премиум-сегмента (в том числе спагетти). Таким образом, ТМ «Хуторок» займет все сегменты рынка макаронных изделий: полуфасовка (400 г), полная фасовка (1 кг) и твердосортные макароны (500 г).

В рамках исследований, предваряющих продажи, было проведено слепое тестирование новой продукции на качество в сравнении с конкурентами. Макароны готовили в разных режимах, эксперты тестировали изделия в сухом и в готовом виде, не зная, продукцию какой ТМ они пробуют в данный момент. Результаты показали, что качество макарон «Хуторок» не отличается от аналогичных позиций ведущих производителей, таких как Киевская макаронная фабрика. При этом следует отметить, что макароны ТМ «Хуторок» планируют занять среднюю ценовую нишу. «У нас нет цели войти на рынок дешевых макарон. Во-первых, потому, что мы производим качественную продукцию, во-вторых, ТМ «Хуторок» уже достаточно зарекомендовала себя в глазах потребителей. Мы не собираемся демпинговать, это удел слаборазвитых компаний» – говорит бренд-менеджер ТМ «Хуторок» Богдан Костюченко.

Вывод на рынок нового продукта будут сопровождать различные маркетинговые мероприятия. В основном – визуальная реклама, баннеры и плакаты. На данный момент произведена пробная партия, которая уже поступила на склад в Днепропетровске, откуда начаты отгрузки по регионам. Планируется, что, пройдя через все этапы дистрибуции – склад, логистика, работа торговых представителей, – макароны ТМ «Хуторок» появятся на прилавках уже в первых числах октября.

*Елена МИЛОВИДОВА,  
специалист по внутренним коммуникациям*





## СОРЕВНОВАНИЯ, В КОТОРЫХ ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

Как одновременно обучить новичков, повысить производительность и поощрить сотрудников? На производстве бизнес-направления ЦБСГ знают ответ на этот вопрос: с 1 августа по 1 сентября здесь прошли соревнования между сменными бригадами, производящими влажную салфетку.

Главный технолог производства, и.о. начальника производства Ирина Викторовна Рябенко, рассказала нам о целях этого производственного соревнования: «В первую очередь мы хотели повысить производительность, к тому же, к нам пришло много новичков, и необходимо было как можно быстрее ввести их в курс дела. Более того, летом начался «сезон», увеличилась реализация, и на складах требовалось все больше продукции».



Коллектив производственников на награждении

Работа в производственном цехе не прекращается даже на время вручения наград и грамот. Возле каждого станка прикреплены образцы каждой из позиций влажных салфеток «Beauty» и «Glamour». На стене – плакат со сменными нормами производительности. За время соревнований на каждой их двух линий (болгарской и турецкой) был установлен свой рекорд, который превосходил норму на треть. Каждую неделю определялись промежуточные победители, что еще больше стимулировало участников соревнования. Само собой, высокие результаты не даются даром, и за этот напряженный месяц не все проходило гладко: многое зависело от бесперебойной работы оборудования. Но главные действующие лица на производстве – это сотрудники: наладчики оборудования (на которых лежит самая большая ответственность), укладчики-упаковщики, мастера-технологи. По ито-



Руководство готовится поздравлять сотрудников

гам соревнований за месяц им вручили денежные премии: за первое место – по 150 грн, за второе место – по 50 грн. Грамоты получили все без исключения сотрудники производства – ведь слаженная работа цеха зависит от каждого: и от механика цеха, и от кладовщиков, и от уборщиц.

Итак, наши победители.

### 1-е место

На турецкой линии победа была за бригадой Инны Алексеевны Прокуды. Своим достижением могут гордиться: Елена Поликарпова, Оксана Цупренко, Инна Таран, наладчик оборудования Сергей Иванов.



Бригада-победитель на турецкой линии во главе с Инной Прокудой (вторая справа)

На болгарской линии первое место заняла бригада в составе Оксаны Дубининой, Елены Шевченко, Юлии Жуковой и наладчика оборудования Александра Чумака. Бригадиром здесь также была Инна Алексеевна. И это совпадение, конечно же, неслучайно – она проявила огромный организаторский талант и самоотверженность во время соревнований.



Победители на болгарской линии и их мастер смены Инна Прокуда

### 2-е место

Мастера-технологи Елена Васильевна Ильченко, Елена Викторовна Рыбальченко, наладчики оборудования Юрий Ткаля, Игорь Ерин, укладчицы-упаковщицы Екатерина Антонюк, Татьяна Амега, Ольга Лагодич, Людмила Заморенная, Ольга Сергеева, Елена Русина.

После официальной части все поровну полакомились тортом – единство коллектива важнее занятых мест. Хочется надеяться, что на этой волне энтузиазма, а также весьма приятных поощрений производственные показатели будут только расти. Так держать!

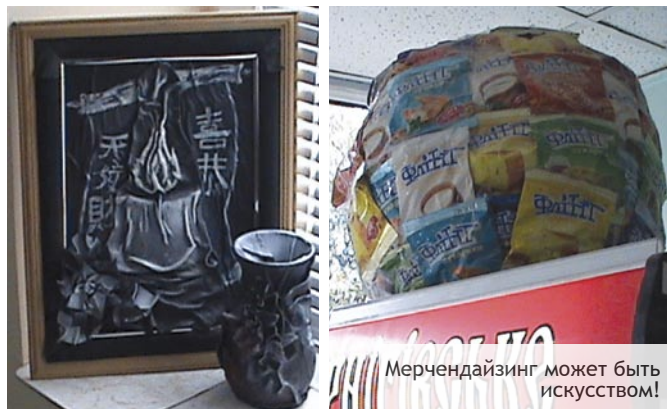
*Елена МИЛОВИДОВА,  
специалист по внутренним коммуникациям*



## ДРОГОБЫЧ: Знай наших!

Во время очередного посещения НФСП в г. Дрогобыч я обратил внимание на несколько очень интересных декоративных изделий из кожи, стоящих в кабинете директора филиала.

На мой восхищенный вопрос, где были приобретены эти вещи, директор ответил, что эти сувениры – не покупные. «Вся эта красота – работы наших мерчендайзеров!» – с заметной гордостью в голосе продолжал он.



Мерчендайзинг может быть искусством!

– Вот это креатив! А в работе они также хороши?

– Да. Их работой я доволен. Они у меня молодцы! Создают такие вещи, что, зайдя в торговую точку, просто глаз радуется. Недавно сделали большой шар, который обклеили

муляжами нашего товара и поместили в одной из торговых точек. А в рабочем процессе их глаза горят и нередко рождаются очень интересные идеи прямо в торговых точках, которые незамедлительно воплощаются в жизнь.

– А как к такого рода работам относятся наши клиенты (продавцы, заведующие и владельцы торговых точек)?

– Очень позитивно. Среди мерчендайзеров других компаний наши сотрудники особенно выделяются, соответственно и отношение к ним особенное.

Мы поддерживаем нашу репутацию лидеров рынка, компании, которая может предложить не только качественный конкурентоспособный продукт, но и обеспечивает высокое качество обслуживания наших клиентов, создавая благоприятные условия для сотрудничества. Одним словом, дает им то, что не в состоянии дать другие компании.

– А где же они этому научились?

– Работая в рекламных компаниях и участь в художественных учебных заведениях. Нередко они дарят мне рисунки с оригинальными изображениями наших брендов или элементами рисунков, изображенных на наших упаковках. Они у меня хранятся в отдельной папке. Берегу для потомства :).

Да, с таких сотрудников нужно брать пример. С таким подходом к работе, с такой любовью к Компании и такой преданностью делу, можно быстро достичь любой цели.

Павел КУЦ,  
региональный менеджер по персоналу в западном регионе

## ИВАНО-ФРАНКОВСК: А Вам слабо?!

Руководитель бренд-команды Ивано-Франковска и директор дистрибутора, на базе которого работают наши сотрудники в этом городе, решили провести для торгового отдела акцию с целью развития охвата территории и мотивации сотрудников. Проект решено было запустить с 6 августа сроком на один месяц.

Условия акции были следующие.

Для ТП СНЭК – выполнение планов по продажам от 96 %; присутствие стандартов на территории от 45 % (стандарты засчитывались только при условии живой выкладки товара в торговых точках);

Для ТП ОП – выполнение планов по продажам от 96 %; подключение минимум 80 новых торговых точек по ТНП и ЦБН;

Для СВ – выполнение планов по продажам команды от 96 %; присутствие стандартов на территории от 45 % (стандарты засчитывались только при условии живой выкладке товара в торговых точках).

Торговые представители делились на три группы:

1-я группа – ТП СНЭК обл.

2-я группа – ТП СНЭК гор.

3-я группа – ТП ОП гор.

Распределение бонусов:

1-я группа

1-е место – бонус – ценный приз или 700 грн.

2-е место – бонус – ценный приз или 500 грн.

3-е место – бонус – ценный приз или 300 грн.

2-я группа

1-е место – бонус – ценный приз или 500 грн.

2-е место – бонус – ценный приз или 300 грн.

3-я группа

1-е место – бонус – ценный приз или 500 грн.

Лучший СВ – бонус – ценный приз или 500 грн.

С начала запуска проекта и до его завершения все участники находились в приподнятом настроении. Между торговыми представителями и супервайзерами стала ярко проявлять себя здоровая конкуренция.

Участникам проекта еженедельно сообщали об их рейтинге.

После итоговой проверки торговых точек (STORE CHECK) руководителем структурного подразделения вместе с супервайзерами были определены победители. Ими стали:

Богдан Малышевский (ТП СНЭК область) – 1-е место, ценный приз – ультрасовременный DVD-проигрыватель с функцией «Караоке».

Ольга Бельник (ТП СНЭК город) – 1-е место, денежный приз в размере 500 грн.

Лилия Дякун (ТП СНЭК город) – 2-е место, ценный приз – микроволновая печь.

Михаил Курец (СВ ТП СНЭК город) – 1-е место, денежный приз в размере 500 грн.

Вручение призов и поздравление победителей состоялось на общем собрании 10 сентября.



Награды нашли героев

Подводя итог данного проекта, можно с уверенностью сказать, что он доказал свою эффективность и цели, поставленные при задумке данной акции, – достигнуты!

Поздравляем победителей! Так держать!

P. S. Торговый представитель, который стал победителем похожей акции в мае во Львове, вскоре был переведен на должность супервайзера.

Павел КУЦ,  
региональный менеджер по персоналу в западном регионе



## ВЫСТАВКА «ВСЬ МИР ПИТАНИЯ» – идеальная площадка для бизнеса

«Вся еда мира за 4 дня» – таков слоган Международной выставки продуктов питания и напитков World Food Moscow/ «Весь мир питания». 16-е по счету мероприятие с таким названием состоялось 18–21 сентября 2007 года в «Экспо-центре» на Краснопресненской набережной в Москве. Наше представительство в Российской Федерации – ООО «Снэк-Груп» – уже во второй раз участвует в этом грандиозном для отрасли событии.



Так выглядит Экспо-центр во время выставки. Масштабы впечатляют

Выставка «Весь мир питания» по праву считается одним из знаковых событий на российском пищевом рынке. В этом году в ней приняли участие более 1300 компаний из 53 стран, а общая экспозиционная площадь World Food в этом году превысила 45000 кв. м.

Для удобства участников и посетителей выставка World Food Moscow традиционно была поделена на 12 тематических разделов: «Мясо и птица», «Рыба и морепродукты», «Замороженные продукты и полуфабрикаты», «Молочная продукция», «Масложировая продукция и соусы», «Напитки», «Кондитерские и хлебобулочные изделия», «Бакалея и снеки», «Чай и кофе», «Фрукты и овощи», «Здоровое питание», «Оборудование для общественного питания». Впервые с национальными стендами выступили Филиппины, Чили, Кипр и Венгрия. Постоянными участниками World Food Moscow являются национальные павильоны Аргентины, Бельгии, США, Италии, Бразилии, Германии, Норвегии и Дании.



Виталий Иванович Калашников

В этот раз ООО «Снэк-Груп» приняло участие в выставке с торговыми марками «Флинт», «Мачо», «KartoFan», «SEMKI», «Морские», «Fitto», «Beauty». Нашу продукцию на World Food Moscow представляли следующие сотрудники компании: директор по маркетингу, В. И. Калашников, дивизиональный менеджер, Д. Е. Лялин, региональный менеджер по Рекламе г. Воронеж, Л. А. Рожкова, региональные менеджеры, С. В. Абакумов, Э. В. Фищук.

Участие в выставке World Food Moscow дает потенциальные возможности расширения рынка сбыта нашей продукции на территории Российской Федерации, также участие в выставке позиционирует нашу компанию как ведущую в обла-



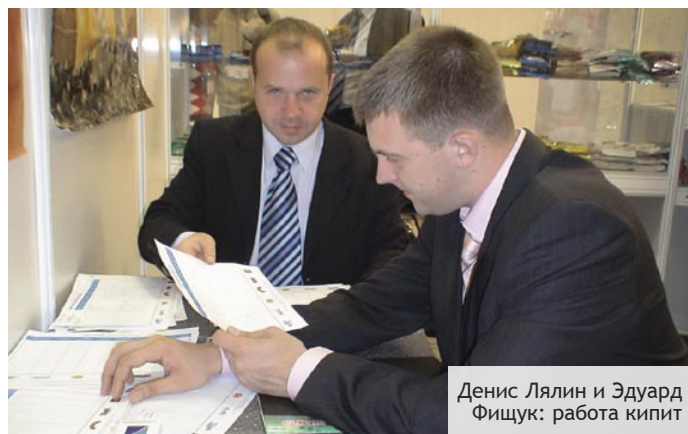
С. В. Абакумов, Л. А. Рожкова, Э. В. Фищук: с гордостью представляем нашу продукцию

сти производства и дистрибуции снековой продукции среди представленных на выставке компаний.

К выставке готовились долго и основательно, предварительно подготовили продукцию к дегустации, напечатали рекламные буклеты, на выставке был один украшенный брендированный стенд.

Для участников выставки компания ITE в день открытия выставки организовала невероятный прием с незабываемой шоу программой с выступлением звезд российской и зарубежной эстрады.

В первый день выставки активность была минимальная, но во второй день значительно возросла: многие участники выставки проявили интерес к нашей продукции, в том числе дистрибьюторы из Латвии, Литвы, Казахстана, Белоруссии.



Денис Лялин и Эдуард Фищук: работа кипит

Интерес к сотрудничеству с нашей компанией за время выставки проявили более 50 дистрибьюторов из разных регионов Российской Федерации, с которыми наши представители незамедлительно встретятся и обсудят условия заключения договоров.

Также было заключено множество контактов на сырье для производства, оборудование и упаковку, консалтинг, транспортные услуги, услуги рекламных агентств национального уровня. В последний день вход на выставку был разрешен не только дистрибуторам и участникам, но и простым москвичам, которые, попробовав нашу продукцию, остались очень довольны ее качеством! А не это ли самая объективная оценка?

*Ирина ФАБЕЛЬ,  
начальник отдела управления персоналом*



Я ТАК ХОЧУ, ЧТОБЫ ЛЕТО НЕ КОНЧАЛОСЬ...

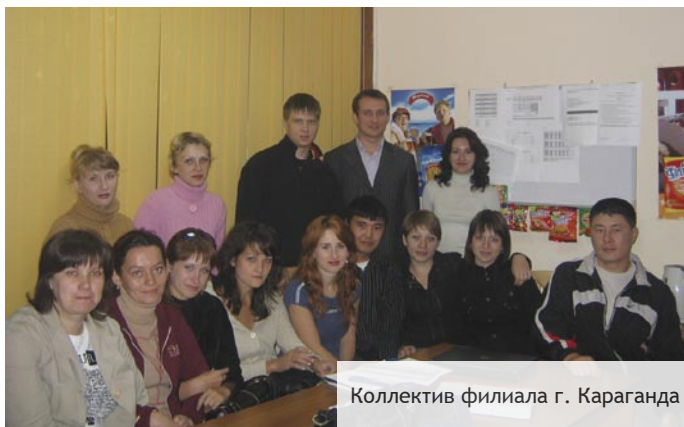
Словами именно этой песни хочется начать рассказ о жизни представительства нашей компании в Казахстане, ведь так много событий произошло за это жаркое лето. По всей стране трудится, не покладая рук, а также ног :) многочисленная армия наших торговых представителей. С особой гордостью мы представляем вам своих героев:

– бренд-команда г. Астана во главе с бессменным лидером Еленой Дробиной;



Бренд-команда г. Астана

– бренд-команда г. Караганда и Александр Аулов (Александр вырос в нашей компании с торгового представителя до территориального менеджера. Так держать, даешь должности повыше!);



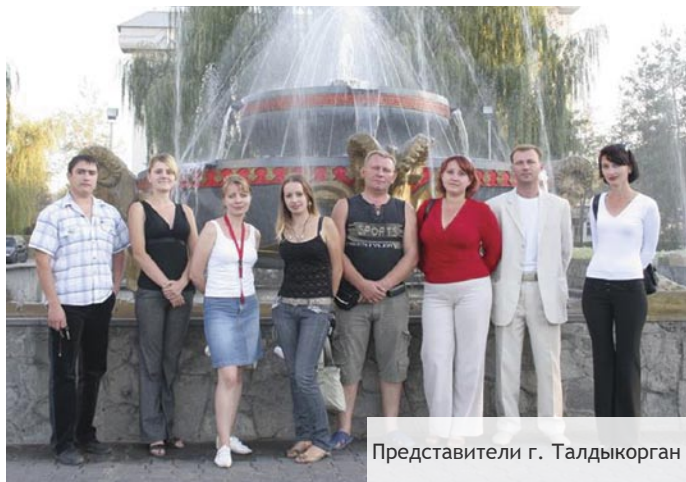
Коллектив филиала г. Караганда

– бренд-команда г. Шымкент под руководством Игоря Слепцова;



Бренд-команда города Шымкента

– бренд-команда г. Талдыкорган во главе с Сергеем Мищенко.



Представители г. Талдыкорган

И это далеко не все наши сотрудники, ведь мы работаем уже в 23 городах Казахстана!



День рождения Корпорации по-казахски

Ну и конечно же, главный герой нашего рассказа – филиал г. Алматы. В жизни представительства произошел ряд знаменательных событий: от празднования дня рождения Корпорации до сдачи экзамена по представленности. Принимали его сами учредители Корпорации Иван Анатольевич Омельченко и Сергей Викторович Рыбалка.



Два капитана – Алексей Винник и Бахтияр Юсупов





Благодарные участники тренинга

Не обошлось и без кадровых изменений: коллектив филиала поздравляет Бахтияра Юсупова, ставшего начальником торгового отдела г. Алматы. Бахтияр принял нелегкую эстафету от Алексея Винника, который в этом месяце возвращается в Украину, и мы уверены, что все цели и ценности Корпорации наш новый лидер с успехом будет воплощать в жизнь. Также мы поздравляем Шахмурата Исманова, которому за отличную работу и проявленные лидерские качества присвоили должность супервайзера.

Кроме того, особую благодарность все супервайзеры и территориальные менеджеры выражают корпоративному тренеру Андрею Соломахе за проведенный тренинг «Организация работы территориального менеджера» и с нетерпением ожидают его следующего приезда!

*Жанар АЙТХОЖИНА,  
региональный менеджер по персоналу, Казахстан*

## КРИЗИС-КОМАНДА: ПОДВОДИМ ИТОГИ

Последний день лета слетел с календаря – это значит, что для нашей кризис-команды наступает время подводить итоги жаркой трехмесячной работы.

Для каждого члена кризис-команды опыт работы в Ялте стал уникальным.



Ветераны кризис-команды сезона 2007

Помимо того, что им пришлось приехать в самую южную точку страны, это лето далось всем достаточно тяжело из-за высокой «кризисной» температуры воздуха. Работа по новому региону, с новыми клиентами с южным менталитетом. Работа в новом коллективе дружных ребят, идущих к своей цели. Кризис-команда работала ВЭН-сэлингом при помощи КПК. Это тоже было в новинку. Продажи «с борта» достигли высоких отметок, и ребята были приятно удивлены, что можно столько продать при помощи ВЭНа.

Но подобные успехи никогда не даются легко. Работа в Ялте в «пик сезона» – это действительно серьезное испытание для любого члена кризис-команды. Но в то же время это – шанс стать лучшим из лучших и попасть в пятерку самых отважных, перспективных и амбициозных торговых представителей.

За эти три месяца работы ребята узнали много нового, повысили свой профессиональный уровень и научились проявлять себя на высшем уровне в кризис-условиях.

Данное испытание стало великолепной школой жизни для каждого торгового представителя нашей большой и дружной Корпорации. Каждый из них гордится тем, что попал в этот проект, и все дружно сходятся во мнении, что работа в кризис-команде дала им очень многое и в личностном, и в профессиональном плане.

Хочется, чтобы результаты работы ребят стали действительно хорошим опытом и перспективой роста для каждого торгового представителя нашей большой и дружной Корпорации. Ведь по итогам работы все члены кризис-команды, вернувшись в свои родные города из самой «горячей точки» страны – Ялты, станут супервайзерами. Наша компания всегда ценила в своих сотрудниках амбициозность, желание расти и показывать результат. А также отсутствие географических рамок в своей работе.

Уже начиная с конца сентября, ребята стали возвращаться в родные края и занимать руководящие посты. Приветствуем своих героев и поздравляем весь коллектив с пополнением звена руководителей: Дмитрий Баловнев – супервайзер Общий Прайс г. Симферополь, Владимир Щербаков – супервайзер г. Днепропетровск, Юрий Шукин – супервайзер г. Харьков. Команда города Полтавы пополнилась двумя перспективными торговыми представителями Русланом Малофеевым и Алексеем Мацюцким, которые в начале октября поборются за звание супервайзера. От всей души хочется поблагодарить участников «Кризис-команды-2007»: их результаты в этом году на самом высоком уровне.

Кризис-команду наверняка ожидают новые интересные задачи. Впереди еще много непокоренных горизонтов, а на карте нашей страны – немало «кризис-мест». Компания не стоит на месте – мы динамично развиваемся, и наши сотрудники тоже. Пожелаем нашим «бойцам» карьерного роста, желания развиваться и не стоять на месте. А для будущих «кризис-ребят», тех, кто будет стремиться в следующем году попасть в данный проект, – успехов, удачи в достижении целей!

*Евгения КОЗИЦКАЯ,  
региональный менеджер по персоналу, Юг*



## МАКСИМ ПАРАМОНОВ: «Когда твой проект дает результаты, это вдохновляет»

**ДОСЬЕ:****Парамонов Максим Алексеевич****Должность:** руководитель направления (ТМ «Морские», ТМ «Мачо»)**Возраст:** 27 лет**Образование:** высшее, ДХТУ, экономический факультет**Карьера в S.I.GROUP:****2003 октябрь** – супервайзер отдела продаж (Днепропетровск)**2004 март** – региональный менеджер по продажам**2004 июль** – директор филиала (Львов)**2005 март** – региональный директор по продажам**2006 май** – бренд-менеджер**2007 июнь** – руководитель направления**Увлечения:** футбол**Жизненный девиз:** «Всегда смотрю вперед с оптимизмом»**Знак зодиака:** Водолей**Семейное положение:** женат, воспитывает сына

плюс», куда я пришел на должность супервайзера по левому берегу. Вначале, правда, в подчинении у меня был всего один человек и команду я формировал уже сам. За небольшой промежуток времени появились первые результаты – у меня в команде было уже пять торговых представителей.

**– Чему Вы научились на своей первой должности?**

– Самое главное, чему я научился, это – продавать. Ведь продажи – это своего рода искусство. До «Снэк Экспорт» у меня не было опыта в дистрибуции, и я учился вместе со своими торговыми представителями. Знания добывались опытным путем: возникла проблема, и мы совместно искали пути ее решения.

**– Откуда Вы перешли на работу в нашу Компанию?**

– До «Снэк Экспорт» у меня было одно место работы. Сразу после института я чуть больше года проработал в коммерческом отделе фирмы по производству мебели. Но специфика там была совсем другая. На момент моего прихода в Компанию здесь уже работали мои хорошие друзья. Андрей Васильевич Каблюк, когда приезжал ко мне в гости, каждый раз подшучивал: «Ты, работай, работай... но все равно будешь у нас!» Его слова оказались пророческими :).

**– Вы сознательно шли к карьерным вершинам или Ваша высокая должность – стечение обстоятельств?**

– Думаю, здесь сработала совокупность факторов. На всех прежних своих должностях я старался максимально качественно выполнять свою работу. Это меня и увлекало. Добившись определенных успехов, стремился к новым. Думаю, что это еще не предел, и впереди еще много нового и интересного.

**– Как Вы считаете, какие качества помогли Вам занять должность руководителя одного из основных направлений деятельности компании?**

– Прежде всего, нацеленность на результат. Я всегда доведу начатое до конца, стараюсь выполнить поставленную задачу как можно эффективнее. Когда я перешел в маркетинг, мне очень помогло знание продаж, так как в этом направлении в Компании я проработал два с половиной года. Я мог смотреть на работу, если так можно выразиться, со стороны продавца, глазами маркетолога. Подспорьем в работе стало и знание дистрибуции, схемы работы филиалов. Я в свое время запускал Львовский филиал Компании и руководил им.

**– Вы разделяете мнение о том, что руководителя эффективнее взрастить внутри компании, чем пригласить со стороны человека даже с большим опытом?**

– Безусловно. Бывают, конечно, исключения, но из своего опыта могу сказать, что из тех, кто приходили к нам со стороны, лишь немногие приживались. Требования к сотрудникам в Компании сегодня очень высоки, и многие люди часто просто не могут взять тот темп, в котором работаем мы.

**– Что бы Вы порекомендовали сотрудникам, которые стремятся к повышению?**

– Проявлять упорство. Никогда не нужно опускать руки, и если вы наметили для себя какие-то цели, надо идти до последнего, и все обязательно получится.

**– Максим, как Вы пришли в компанию «Снэк Экспорт»?**

– В компанию я пришел в 2003 году, по приглашению Ильи Георгиевича Трайно. На тот момент только создавался первый филиал дистрибуции в г.Днепропетровске ООО «Форт



– В чем специфика работы со снековой группой товаров?

– Снековый рынок развивается сегодня очень динамично. Сам по себе он является гибким, подвержен изменениям и при этом очень сильно зависит от сырьевой базы. Нюансов множество.

– Максим, какие задачи стоят сегодня перед Вами как руководителем направления?

– Главная цель всегда одна: увеличение прибыли. В первую очередь мы зарабатываем деньги. Если ТМ приносит деньги, значит, больше зарабатывает и Компания, и ее сотрудники. Плюс есть определенные задачи по завоеванию доли на рынке. На сегодняшний день мои торговые марки являются безоговорочными лидерами на рынке Украины. ТМ «Морские» занимает более 50 % рынка, фисташка – более 70 %. И потому остро встал вопрос: за счет чего развиваться дальше? Логично, что за счет присоединения новых территорий. Приоритетными направлениями сегодня являются страны ВЭД: Россия, Казахстан, Молдова. Никогда нельзя останавливаться на достигнутом.

– Что нужно, чтобы люди эффективно работали?

– Просто нужно работать с людьми. Знать сильные и слабые стороны человека, направить их в нужное русло. Не люблю заставлять, если я работаю с человеком, то нахожу такой подход, чтобы он работал с желанием. Работники не должны выполнять свои обязанности из-под палки. Хотя в некоторых случаях палка бывает нужна.

– С какими трудностями сталкивается сегодняшний руководитель? И как Вы с ними справляетесь?

– С трудностями сталкиваюсь постоянно – это рабочие моменты. Например, с поставщиками часто возникают специфические вопросы: вся сырьевая база по направлению «Морские» находится в Азии: Китай, Таиланд, Вьетнам. Иногда случается недопонимание с партнерами.

Как я борюсь с трудностями? Просто делаю свою работу не останавливаясь, пока не добьюсь результата.

– Часто ли на Вас выходят хэдхантеры с предложениями сменить работу?

– Был как-то звонок с предложением, может, года полтора назад, но разговор с моей стороны был очень короткий.

– Как проходит Ваш стандартный рабочий день?

– Без четверти девять я обычно уже нахожусь на рабочем месте. Как правило, рабочие дни настолько интенсивны, что

бывает так: приходишь, смотришь на часы – 8.45, а когда поднимаешь глаза от компьютера – в офисе уже никого нет. Стандарта не существует, каждый день приходится решать новые задачи. Командировки, встречи расписаны за месяц. Одно могу сказать: раньше восьми вечера мой рабочий день редко когда заканчивается.

– Нужно ли самому любить продукцию, чтобы успешно ее продавать? Есть ли у Вас любимые продукты ТМ «Морские»?

– Конечно! Нужно обязательно быть потребителем своей продукции. Лично я люблю «Кольца кальмара» и «Серебристый тунец». Ну а фисташки... это вообще по comments. Фисташка «Мачо» – лучшая фисташка!

Каждый день приходится решать новые задачи. Командировки, встречи расписаны за месяц. Одно могу сказать: раньше восьми вечера мой рабочий день редко когда заканчивается.

– Полностью согласна! А от чего в работе Вы получаете самое большое удовольствие?

– Наверное, от каких-то достигнутых результатов. (После паузы) Не наверное, а точно! Уже есть масса проектов, которые запускались под моим руководством. Когда твой проект реализуется и дает результат, это, в свою очередь, вдохновляет достигать чего-то большего. Плюс постоянно стоят задачи определенных финансовых показателей, и когда эти результаты достигаются, это не может не радовать. К тому же регулярно проводится мониторинг конкурентов, исследования по долям рынка, и когда динамика наших продуктов положительная, это придает уверенности, что мы движемся в нужном направлении.

– Сейчас вот Вы едете в командировку в Москву, такой ритм жизни может выдержать только очень энергичный человек. Где вы подзаряжаетесь?

– Хороший вопрос! В первую очередь, энергией я подзаряжаюсь дома, в семье! Мой сын меня заряжает каждый вечер (если возвращаюсь не очень поздно с работы). Также всегда радует общение с лучшими друзьями, мы часто собираемся на выходных вместе: играем в футбол, ходим в гости. Иногда нахожу время вырваться в спортзал.

– Ваши пожелания новым сотрудникам Компании.

– Когда я пришел в Компанию, от своей работы получал кайф, получаю его и сейчас. Самое главное, чего хотелось бы пожелать, – это получения удовлетворения от своей работы. Я верю: тот, кто хочет, тот всегда добьется.

Интервью провела Елена МИЛОВИДОВА, специалист по внутренним коммуникациям

## МУЗЕЙ

Руководством принято решение создать

## КОРПОРАТИВНЫЙ МУЗЕЙ «S.I.GROUP»

Поэтому мы обращаемся ко всем «ветеранам» Компании с просьбой о помощи в сборе материалов для музея.

Это могут быть:

- ✓ фотографии из Вашего личного архива, запечатлевшие важные события в истории компании,
- ✓ прежние варианты упаковки продукции наших торговых

марок, рекламные плакаты, публикации в прессе,

- ✓ видеоматериалы,
- ✓ дипломы и награды,
- ✓ ваши воспоминания.

Мы будем благодарны и признательны за любое содействие с вашей стороны в создании музея и воссоздании истории Компании.

Все, что вы бы хотели видеть в нашем музее, вы можете приносить в к. 206, отдел внешних и внутренних коммуникаций.

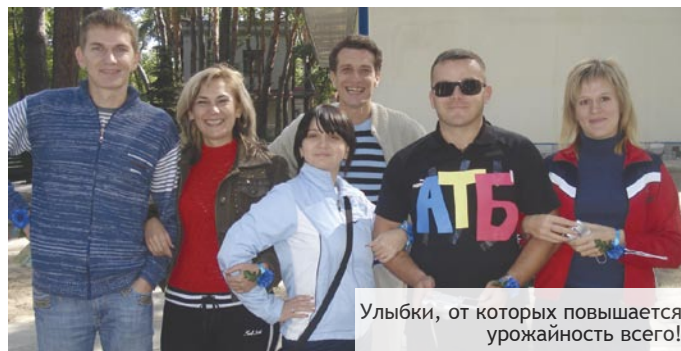


## ДЕНЬ БИ ТНП

Все сотрудники бизнес-направления ТНП, а это и бухгалтерия, и отдел логистики, и продавцы, и управленцы, собрались 15 сентября на турбазе «Островок» за одним щедрым столом. Правда, за столом им не сиделось. Скорее, наоборот, активная конкурсная программа увлекла всех, стирая грани между должностями и выявляя скрытые таланты. Команд-победителей, проявивших наиболее ярко художественные и актерские способности, оказалось даже две! Но призовой бочонок пива по праву полагался всем, ведь в таких конкурсах, укрепляющих сплоченность коллектива, не бывает проигравших по определению. Изюминкой праздника стал подарок, который сотрудники направления ТНП преподнесли своему руководителю. Им оказалась настоящая украинская «вышиванка»! Андрей Валентинович Руденко сразу же облачился в этот сувенир в стиле ТМ «Хуторок», и все сошлись во мнении, что национальная одежда директору к лицу – не зря же он возглавляет самое «народное» направление бизнеса. Праздник удался, и в понедельник на работу все вышли с хорошим настроением. Сотрудники бизнес-направления ТНП выражают благодарность Ирине Секачевой (отдел коммуникаций) усилиями которой праздник получился душевным и прошел, как говорится, «без сучка без задоринки».



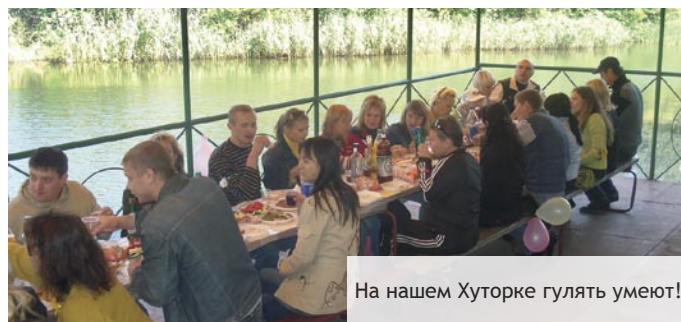
В нашем бизнес-направлении все вращается вокруг Земли



Улыбки, от которых повышается урожайность всего!



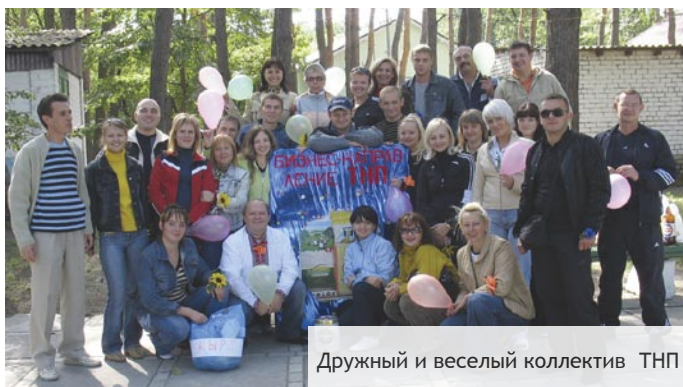
Шумахер идет на обгон



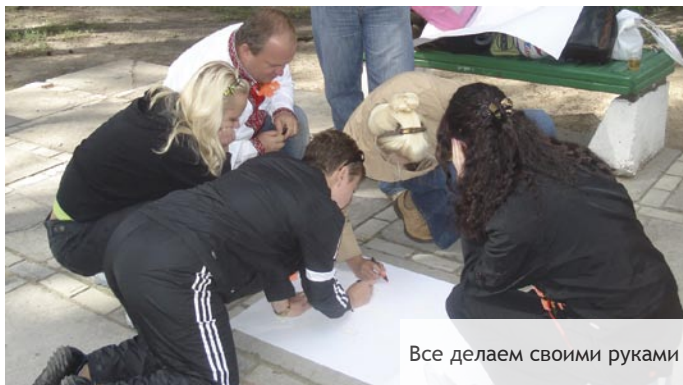
На нашем Хуторке гулять умеют!



Наша цель – перевыполнить план по шашлыкам



Дружный и веселый коллектив ТНП



Все делаем своими руками

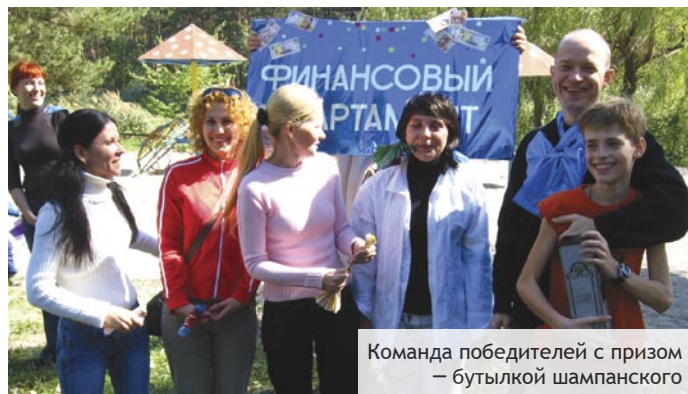


Настоящему казаку вышиванка к лицу



## ДЕНЬ ФИНАНСОВОГО ДЕПАРТАМЕНТА

Отмечая свой праздник, сотрудники Финансового департамента нашей Корпорации проявили такой креатив и задор, что невольно удивляешься: все эти люди представляют самое серьезное и ответственное подразделение Компании! Солнечный субботний день 15 сентября располагал к активному отдыху на природе, и коллектив департамента провел его на турбазе «Сосновка» в Орловщине, составив свой праздничный коктейль из традиционных летних ингредиентов: волейбол, конкурсы, шашлыки и хорошее настроение.



Команда победителей с призом — бутылкой шампанского



Экономический отдел силен в приготовлении не только отчетов, но и салатов



Шутка ли, 14 кг шашлыков приготовить!



И вас с праздником!

Случается, сисадмины выпускают мышку из рук. Ради волейбольного мяча



Сплоченный коллектив Финдепартамента



Ну, за то, чтобы дебет с кредитом сошелся!



Футбол, волейбол, балет... Да какая разница! Мы талантливы во всем!



Не подсказывать!



## Наставничество на производствах «Фактор»

**«Способность учиться быстрее конкурентов является единственным источником конкурентного преимущества»**

*Ари де Гејз*

В этом номере мы, как и обещали, хотим рассказать Вам о том, как же внедряется система наставничества на производствах «Фактор», и познакомить вас с лучшими наставниками этих подразделений. Хочется напомнить, что критериями выбора лучших наставников является количество обученных сотрудников за определенный период и количество оставшихся работать стажеров после одного месяца работы в должности.

После знакомства с нашими лучшими наставниками мы заметили следующую тенденцию, надеюсь, что и для вас это будет очевидным. Те сотрудники, которые сегодня вкладывают свои знания, опыт, время в обучение других людей, — прошли нелегкий путь вверх по карьерной лестнице в нашей компании. Сегодня это — люди, которые имеют авторитет среди своих коллег и подчиненных, они добились высоких результатов в работе и являются экспертами в своей сфере деятельности.

**Лидия Владимировна Валько, начальник смены «Фактор-4».** Свой трудовой путь в компании начала в должности кладовщика в январе 2007 года, затем в мае ее назначили начальником смены. Именно с этого периода Лидия становится наставником для многих сотрудников, которые начинают работать в ее смене.



Лидия Валько (третья слева): направляю новичков в лучшую бригаду

**— Лидия Владимировна, поделитесь секретом, почему среди Ваших стажеров такая низкая текучесть? Что нужно сделать, чтобы люди не уходили в их первые месяцы работы на предприятии?**

— Во-первых, необходимо дать почувствовать новичку коллектив. Мы ни в коем случае не предоставляем его самому себе в начале трудовой деятельности, «не выбрасываем за борт», новичок обязательно должен находиться в коллективе, почувствовать командную работу. Во-вторых, я сразу направляю новобранцев в лучшую бригаду, ту, где результаты работы и качество продукции максимальны. А после стажировки смотрю, чему научился сотрудник, с какой скоростью и насколько эффективно он работает, затем закрепляю его за той бригадой, в которой ему будет максимально комфортно. Еще очень важно научить его работать на самом сложном участке, ведь простые операции он и самостоятельно сможет освоить, а сложные — только с наставником. Ну и в-третьих, я всегда объясняю людям, от чего зависит их доход, и если они хотят сразу зарабатывать как их более опытные коллеги — рассказываю, что для этого нужно.

**— Ваши рекомендации тем, кто хочет быть таким же, как и Вы, успешным и мудрым наставником.**

— Почаще подходите к стажерам, интересуйтесь что у них

получается, а что нет, дайте им понять, что они Вам нужны. Ведь где гарантия, что завтра на их место придет кто-то лучше. Удерживайте тех, кто уже есть. А еще важное условие — это правильное распределение людей по бригадам.

**Василий Владимирович Онятицкий, бригадир грузчиков «Фактор-5».** В компании работает с июня 2006 года, начинал с грузчика, затем в феврале 2007 года был назначен бригадиром бригады грузчиков. Обучать людей он начал именно в этой должности.



Василий Онятицкий (второй слева): работаю с людьми на равных

**— Василий Владимирович, поделитесь секретом, почему среди Ваших стажеров такая низкая текучесть? Что нужно сделать, чтобы люди не уходили в их первые месяцы работы на предприятии?**

— У меня в бригаде работают те люди, которых я знал еще до нашей Компании, в них я уверен на 100%. Наша бригада одна из самых дружных, у нас никто не отлынивает от работы, все работают в команде. И я работаю с ними на равных.

Некоторые наставники «грешат» тем, что стажерам поручают самую «грязную» и неинтересную работу. В нашей же бригаде к стажерам все относятся как к равноправным коллегам. Мы все работаем одинаково и на всех участках, я никого не выделяю, у меня нет «любимчиков», поэтому каждый чувствует себя полноправным членом коллектива.

**— Ваши рекомендации тем, кто хочет быть таким же, как и Вы, успешным и мудрым наставником.**

— Мой принцип — это командная работа и нацеленность на результат, а еще терпимость и уважение к людям.

Познакомившись с нашими наставниками, мы решили побеседовать с теми сотрудниками, которые в недавнем прошлом стажировались у Лидии Валько и Василия Онятицкого.

**Людмила Предко, Елена Садовая, Галина Залозная, фасовщицы производства «Фактор-4» о Лидии Валько:**

**— Как бы Вы охарактеризовали Вашего наставника?**

— Лидия Владимировна умеет находить общий язык со всеми, она требовательная, но справедливая. Это человек, который нацелен, прежде всего, на результаты работы. Она умеет понять своих подчиненных и принимает людей такими, какие они есть.

**— Что Вам больше всего понравилось или запомнилось в процессе обучения в первые дни работы?**

— То, что Лидия все время была рядом, она интересовалась, как мы себя чувствуем, чему уже обучились, что не получается, и давала очень ценные советы. А еще очень важным фактором является то, что она смогла подобрать нам те бригады, которые подходят нам по скорости работы. Не обошлось, конечно, без притирок друг к другу, зато теперь



у нас очень дружные и сплоченные бригады и люди, с которыми приятно работать.

– **Вспомните, пожалуйста, случай из вашей ежедневной практики, когда Лидия Владимировна проявила себя как мудрый и опытный наставник.**

– У нас в смене была сотрудница, которая очень медленно работала и при этом не имела стремления улучшать свои результаты работы. Все разговоры, просьбы Лидии Владимировны не приводили ни к какому результату, а это очень существенно влияло на показатели выполнения плана как бригады, так и смены в целом. Кроме этого, сложные семейные обстоятельства данной сотрудницы не дали Лидии Владимировне принять крайние меры в отношении ее. В итоге по ходатайству нашего наставника ее перевели на более легкий участок работы, где не требуется высокая скорость работы. Сейчас она вполне успешно справляется со своими функциональными обязанностями.

**Анатолий Бичанчук, Игорь Василенко, Александр Чебаненко, грузчики производства «Фактор-5» о Василии Онятицком:**

– **Как бы Вы охарактеризовали Вашего наставника?**

– Это человек, который не просто требовательный к работе, но еще и сам является примером для подражания. Он не боится сложностей, очень справедливый и честный в от-

ношении к своим подчиненным. За таким, как говорят, «хоть в огонь, хоть в воду».

– **Что Вам больше всего понравилось или запомнилось в процессе обучения в первые дни работы?**

– Василий Владимирович умеет очень четко и понятно объяснить человеку, что от него требуется, он хороший организатор. Всегда покажет, как делать ту или иную работу. Вроде и работа несложная, но и здесь есть свои нюансы: как правильно ящики расставить, куда их класть, с какой стороны и т. д.

– **Вспомните, пожалуйста, случай из вашей ежедневной практики, когда Василий Владимирович проявил себя как мудрый и опытный наставник.**

– У нас в бригаде был молодой человек, который, как нам казалось в начале, очень странно себя вел. Мог о что-то или кого-то стукнуться, взять не тот ящик, отнести его не туда и т. д. Как потом выяснилось, у него оказалось очень плохое зрение, человек не видел вблизи (близорукость), а сказать об этом стеснялся. В этом случае Василий Владимирович проявил себя как мудрый наставник, он ставил этого человека на такие участки работы, где ему не требовалось сильно напрягать зрение и он мог чувствовать себя достаточно спокойно.

*Беседовала с наставниками и их бывшими стажерами менеджер по обучению персонала Марина ПРЯНИКОВА*

## ВАКАНСИИ НАШЕЙ КОРПОРАЦИИ

- Системный администратор по работе с пользователями: в/о, о/р от 2-х лет, уверенный пользователь ПК, до 30 лет. E-mail: 2001@snack.dp.ua, Евгения
- Бухгалтер: в/о, о/р от 2-х лет, уверенный пользователь ПК, 1С, опыт в ведении учета деятельности ЧП-единщика, до 35 лет. E-mail: 2001@snack.dp.ua, Евгения
- Главный бухгалтер: о/р от 2-х лет на предприятиях оптовой торговли, уверенный пользователь ПК, 1С, до 45 лет. E-mail: 2001@snack.dp.ua, Евгения
- Менеджер по закупкам: в/о, о/р от года, ПК. E-mail: hnv-r@snack.dp.ua, Наталия
- Региональный аналитик: в/о, ПК, знание основ статистики и маркетинга, опыт работы не менее 1 года. Тел. 790-44-87, e-mail: butkova@snack.dp.ua, Виктория
- Офис-менеджер: в/о, о/р от 1 года, ПК, до 30 лет. E-mail: hhh@snack.dp.ua, Алеся
- Менеджер по обеспечению: в/о (экономика предприятия), ПК, наличие авто, английский – свободно, опыт работы не менее 1 года. Тел. 790-44-87, e-mail: butkova@snack.dp.ua, Виктория
- Юрисконсульт: в/о, о/р от 2-х лет;
  - договорная работа;
  - работа в сфере интеллектуальной собственности;
  - работа с государственными и контролирующими органами. E-mail: hhh@snack.dp.ua, Алеся

По вопросам трудоустройства обращаться в отдел подбора и адаптации персонала, к.102 или по тел. 790-44-89.

В прошлом номере героем нашей, уже ставшей традиционной, рубрики «Все мы родом из детства» был Дмитрий Витальевич Здесенко, директор по продажам бизнес-направления СНЭК по Украине. Многие сотрудники нашей Корпорации сразу же узнали своего коллегу и начальника. А теперь попробуйте угадать, кто из наших сотрудниц изображен на этих фотографиях. Присылайте ваши варианты ответов на наш почтовый ящик: gazeta@snack.dp.ua



## ИМЕНИННИКИ ОКТЯБРЯ

3 октября

Пугачев Денис Владимирович, региональный директор, Казахстан. БН СНЭК

4 октября

Зубков Игорь Александрович, начальник управления проектами. БН СНЭК

5 октября

Крамар Андрей Игоревич, региональный директор БН Дистрибуция

6 октября

Савченко Андрей Денисович, начальник управления персоналом производств. БН СНЭК

Кочерга Сергей Николаевич, нач-к произ-ва. Филиал Днепропетровск ТНП

7 октября

Овчинникова Любовь Анатольевна, ведущий инженер по охране труда. Департамент по ОТ и ПБ

8 октября

Люлько Юрий Леонидович, вед. специалист КРО. Департамент безопасности

9 октября

Сабадаш Станислав Викторович, ассистент директора направления. БН СНЭК

10 октября

Додаев Александр Иванович, начальник бюро инвентаризации. БН СНЭК

11 октября

Чеголя Сергей Викторович, старший инженер-программист. Финансовый департамент

12 октября

Пономаренко Евгений Евгеньевич, директор по логистике. БН Дистрибуция

16 октября

Рожкова Наталья Алексеевна, ведущий экономист. Финансовый департамент

17 октября

Мороз Валерий Григорьевич, главный энергетик. БН СНЭК  
Горбаненко Анатолий Николаевич, начальник отдела снабжения. Структура директора департамента строительства

18 октября

Мельник Оксана Николаевна, начальник отдела оперативного маркетинга. Структура директора по маркетингу БН СНЭК  
Гордин Григорий Аркадьевич, начальник отдела оптимизации проектов. Структура Генерального директора БН СНЭК

19 октября

Омельченко Николай Иванович, начальник участка по ремонту транспорта. ООО «С.И.Груп Транс»

21 октября

Сергеев Владимир Николаевич, начальник отдела учета ВЭД. Финансовый департамент  
Терещенкова Наталья Викторовна, начальник отдела промышленной санитарии. Департамент по управлению качеством  
Ищенко Роман Сергеевич, региональный директор, Казахстан. БН СНЭК  
Круть Антон Валерьевич, руководитель сектора сбора информации. Структура директора по маркетингу БН СНЭК

22 октября

Литвинов Николай Анатольевич, начальник автоколонны служебного транспорта ООО «С.И.Груп Транс»

23 октября

Бабин Сергей Александрович, ведущий специалист отдела снабжения. Структура директора департамента строительства

24 октября

Автухов Сергей Иванович, главный механик ООО «С.И.Груп Транс»

29 октября

Шурин Алексей Юрьевич, директор филиала г. Феодосия

30 октября

Киселева Дарья Александровна, директор по персоналу БН Дистрибуция  
Милькевич Руслан Иванович, и.о. исполнительного директора БН СНЭК

Регионального Директора по Югу

**Андрея Игоревича Крамара  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

лучшего Регионального директора по итогам летнего сезона 2007

Мы хотим пожелать от души,  
Чтоб заботы, печали, волненья  
Никогда не мешали Вам жить.

Коллеги



Национального менеджера по маркетингу

**Александра Васильевича Чекотило  
С РОЖДЕНИЕМ  
СЫНА АРТЕМА!**

Желаем новому человеку планеты  
Земля быть ее властелином!

Коллектив представительства  
в Республике Казахстан и украинские  
коллеги И. Г. Трайно, А. А. Торғашов

Регионального директора по продажам  
в Республике Казахстан

**Романа Сергеевича Ищенко  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Желаем счастья и чуть-чуть печали,  
Желаем, чтоб друзья не огорчали,  
Чтоб боль и горе не встречались,  
Чтоб радости и шутки не кончались,  
Чтоб были вёсны среди зимы и лета,  
Чтоб было много-много света.

И всё задуманное пусть свершится,  
Ведь ради этого и стоило родиться!

Коллектив представительства  
в Республике Казахстан



Регионального директора по продажам  
в Республике Казахстан

**Дениса Владимировича Пугачева  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Желаем счастья и добра,  
Друзей хороших и тепла,  
Счастливых дней, блаженных снегов,  
Больших надежд, хмельных пиров  
Смеяться, песни петь, любить,  
Большую жизнь до дна испытать!!!

Коллектив представительства  
в Республике Казахстан

Ассистента руководителя направления

**Станислава Викторовича Сабадаша  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Чтобы был всегда здоровым,  
В работе приобрёл успех,  
Чтобы не знал невзгоды, бед,  
Чтоб в жизни был ты ярче всех!

Коллектив Корпорации S.I.GROUP



Начальника управления персоналом  
производств

**Андрея Денисовича Савченко  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Желаем мы не знать печали,  
Чтоб другом был весёлый смех,  
Чтоб в жизни Вас сопровождали  
Здоровье, счастье и успех!

Коллектив Корпорации S.I.GROUP

и.о. исполнительного директора  
БН СНЭК

**Руслана Ивановича Милькевича  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

В пять минут любой вопрос  
Вы решаете всерьёз!

Мы желаем Вам здоровья,  
Жить вольготно и без бед,  
И на всех «фронтах» побед!

Коллектив Корпорации S.I.GROUP



Директора по персоналу БН Дистрибуция

**Дарью Александровну Киселеву  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Счастьем пусть горят глаза,  
И ведёт тебя стезя,  
Вопреки любым помехам,  
Лишь к удаче и успехам.

Коллектив Корпорации S.I.GROUP



Менеджера по ПОС материалам и ТО

**Елену Павловну Збарух  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Пусть в этот день, такой прекрасный,  
Пюют все птицы, цветут цветы,  
И счастья целую охапку  
Прими от нас в подарок ты.

Коллектив Корпорации S.I.GROUP

