



Ежегодное
совещание
региональных
представителей
и партнеров
ГК «СИАЛМЕТ»

стр. 3



Выставочный
сезон: старт
дан

стр. 4-5



Экскурс в историю:
даты и события

стр. 7-8

III ежегодная конференция «День персонала»: мотивация персонала как основной фактор корпоративной политики развития предприятия

Если Вы найдете нужных людей, дадите им возможность расправить крылья, а также подкрепите это соответствующими стимулами, Вам фактически не нужно будет ими управлять.
Дж. Уэлш

12 февраля руководители группы компаний «СИАЛ» и специалисты управления по персоналу собрались на III-й ежегодной конференции «День персонала». Темой конференции стала «Мотивация персонала как основной фактор корпоративной политики развития предприятия». Гостями и участниками конференции стали Я. Дыбунова - бизнес-тренер «Академии коучинга и корпоративного развития» и С.В. Дранишников - директор учебного центра «Toyota Engineering Corporation».

Конференцию открыл генеральный директор компании «СИАЛ» Александр Иосифович Ношник. Он рассказал об основных целях и задачах, поставленных акционерами в области кадровой политики. Центральное место занимает разработка и внедрение новой стратегии управления персоналом, включающей эффективную систему мотивации для персонала, а также создание высокопрофессионального кадрового резерва и существенное улучшение условий труда. Важное место в этой стратегии занимает правильная постановка целей и контроль за их достижением. Ключевой элемент достижения цели - правильная постановка задач, четких конкретных, понятных каждому сотруднику, соответствующих не только требованиям сегодняшнего дня, но и учитывающих перспективу развития предприятия, отрасли, рынка. Александр Иосифович особое внимание обратил на разработку и создание единой системы наставничества, которая будет регламентировать адаптационный период нового работника и позволит включить в этот процесс опытных сотрудников предприятия, сократить материальные, временные и моральные затраты, а так же получить все необходимые навыки работы новым сотрудником в наиболее короткий срок.



Мотивация персонала — один из важнейших факторов, который следует учитывать при приеме человека на работу и при последующем построении системы ситуационного руководства. Как распознать ценного сотрудника и привлечь его в компанию, обеспечить его долговременное пребывание в организации и как определить, что способно побуждать конкретного работника трудиться рассказала **начальник управления по персоналу Ирина Перебинос**. Привлечь в компанию ценного сотрудника нелегко, но еще труднее его удержать. Уход сотрудника никогда не проходит для организации бесследно. В лучшем случае он связан с финансовыми затратами, в худшем — работники уносят с собой и передают конкурентам часть интеллектуального капитала компании. Поэтому удержание сотрудника — экономически обоснованная и стратегически важная задача любой компании. Заработная плата, премии и другие формы компенсации не являются достаточными инструментами удержания лучших работников. Как правило, мотивация удержания в компании представляет собой корпоративные программы, направленные на развитие квалификации и карьеры, а также на формирование социального пакета и ряда льгот. Разница между

тем, как сотрудник работает, и тем, как он может работать, состоит в мотивации к эффективному труду. Наша задача добиться того, чтобы сотрудник не просто выполнял работу в соответствии с занимаемой должностью, но и стремился действовать эффективно и получал от того удовлетворение.

Далее с отчетными докладами выступили **генеральный директор ООО «СИАЛМЕТ» Киселев Леонид Андреевич, управляющий директор ООО «ЛПЗ «Сегал» Разумкин Сергей Владимирович и управляющий директор ООО «ДАК» Хмельков Сергей Владимирович.** Темой их выступлений стал анализ текущего состояния персонала, проблемы и предложения по их решению, предложения по повышению действующей системы мотивации персонала.

Бизнес-тренер «Академии коучинга и корпоративного развития» показала на примере мини-тренинга, какими должны быть коммуникации в команде. Одной из главных целей для руководителей всех уровней является слаженная работа в команде, так как команда не умеющая работать вместе не приносит результатов. Благодаря эффективным коммуникациям в компании и взаимодействиям персонала, всегда наблюдается улучшение психологического климата, понимания каждого отдельно взятого сотрудника, своей роли в успехе команды в целом, увеличение производительности труда.

Об основных принципах построения системы стимулирования труда в группе компаний «СИАЛМЕТ», а так же о действующей системе оплаты труда, о ее плюсах и минусах, о системе материального стимулирования нам рассказала **начальник отдела труда и заработной платы Минибаева Алла Шакировна.**

Начальник отдела подбора и обучения персонала Елена Гапиенко отметила, что система обучения персонала становится эффективным средством в арсенале группы компаний ООО «СИАЛМЕТ» и является одним из мотивирующих инструментов. Если работники, специалисты лишаются возможности приобретать навыки, постоянно развиваться, они увольняются по причине достижения «потолка», а другими словами, им становится просто скучно. И задача управления по персоналу совместно с руководителями отделов, подразделений проанализировать, что можно предпринять для решения этого вопроса. Также было отмечено, что для привлечения молодых специалистов, в группе компаний «СИАЛМЕТ» введено в действие «Положение о поддержке молодых специалистов». Задача разработки и введения в действие такого положения – заключения договорных условий с вузами для привлечения и отбора наиболее перспективных выпускников, молодых талантов для группы компаний.

Директор учебного центра «Toyota Engineering Corporation» поделился тем, как формируется кадровый резерв и как осуществляется управление преемственностью на предприятиях «Тойота». Тойота считается одним из самых привлекательных работодателей в мире. Бережное отношение к работникам, высокие социальные гарантии и дух постоянного совершенствования делают заводы компании Тойота невероятно стойкими к любым финансовым кризисам. Компания исповедует принцип «Развивай собственных сотрудников и побеждай с ними!». Японцы считают, что успех любого дела на 20% зависит от знаний, и на 80% - от желания человека, во что бы то ни стало добиться результата. Система отбора при приеме на работу позволяет выбрать из огромной массы кандидатов «алмазы», а система кадрового резерва – «огранить» их и, обучив, сделать настоящими «бриллиантами».

Заместитель директора по качеству и сертификации Афанасьев Игорь Евгеньевич, проанализировав созданную систему мотивации персонала компании «Тойота», внес предложения по возможности применения данных подходов на предприятиях компании группы «СИАЛМЕТ».

Подытоживая результаты конференции можно сказать следующее: фундаментом всех наиболее продвинутых производственных систем является человек. Оборудование, инструменты и все остальное является вспомогательными элементами, которые незначительно влияют на общую картину. Поэтому на первое место выдвигается необходимость качественного повышения мотивации персонала, как катализатора повышения эффективности производства в целом. Достичь высокой мотивации возможно только постоянной планомерной работой, в которую должны быть вовлечены все уровни руководства от мастеров и бригадиров до управляющих и генерального директора, с максимальным охватом всех работающих. Для решения этих вопросов в обществах организованы рабочие группы, которые будут вовлечены в анализ и решение выработанных в ходе конференции предложений по повышению эффективности управления персоналом, изучению существующих других систем наставничества и построения своей, наиболее эффективной системы сохранения и развития персонала, внедрения инноваторской деятельности, создания молодежного совета ГК «СИАЛ». Все участники конференции пришли к единому мнению о том, что система мотивации персонала, которая должна органично вплестаться в систему управления компанией, должна быть выстроена таким образом, чтобы каждый сотрудник был заинтересован в более эффективной работе и достижении максимального результата, который будет способствовать общему успеху. Итогом конференции стал целый ряд предложений, которые обязательно войдут в планы работ по повышению эффективности управления персоналом. Результаты их реализации будут рассмотрены на следующей конференции.

Организаторы, в завершении конференции подготовили всем участникам памятные презенты – полезную и увлекательную книгу Г.А. Архангельского «Тайм-драйв: Как успевать жить и работать», о том, что каждый может стать лидером, научившись ставить цели и достигать их.

И.В. Перебинос

Начальник управления по персоналу группы компаний «СИАЛМЕТ»

Реорганизация компании «ДАК»: путь повышения эффективности деятельности компании

На предприятиях группы компаний «СИАЛМЕТ» принята и реализуется программа мероприятий по повышению эффективности деятельности. В рамках этой программы было принято решение о реорганизации компании «ДАК» - дифференциации производств по направлениям, что обусловлено увеличением объемов поставок продукции для транспортной отрасли и необходимостью нового системного подхода к организации их производства.

В течение 2010-2013 гг. в компании «ДАК» были реализованы программы по развитию производства транспортных компонентов для рельсового и водного транспорта. По результатам этой работы предприятие вошло в число лидеров по поставке алюминиевых изделий для подвижного состава на вагоноремонтные предприятия по всей территории России. Компанией «ДАК» был получен сертификат соответствия Международному стандарту железнодорожной промышленности IRIS (International Railway Industry Standard). Высоких результатов позволила достичь работа с компанией Siemens AG: на сегодняшний день ООО «ДАК» является поставщиком изделий для скоростных электропоездов компании «Уральские локомотивы» (совместное предприятие ЗАО «Группа Синара» и международного концерна Siemens AG). Продолжается сотрудничество ДАКа с компанией TramRus (Alstom) по поставке изделий для городского рельсового транспорта. Интенсивно развивается направление по производству продукции для водного транспорта. Предприятием получены сертификаты об одобрении изделий Российского речного регистра и Российского морского регистра.

Таким образом, как комментирует Генеральный директор ООО «СИАЛМЕТ» Л.А. Киселев, в последние годы «ДАК» целенаправленно специализируется на производстве продукции для наземного и водного транспорта, и перед руководством группы компаний «СИАЛМЕТ» стоит амбициозная задача - в стратегической перспективе превратить компанию «ДАК» в предприятие российского масштаба по производству машиностроительных компонентов.

В связи с этим было принято решение о реорганизации ООО «ДАК». Первым шагом стал перевод из ООО «ДАК» в ООО «ЛПЗ Сегал» производства строительной алюминиевой опалубки и комплектующих для навесных вентилируемых фасадов. Следующий шаг, говорит Л.А. Киселев – создание компании, специализирующейся на производстве и монтаже строительных конструкций. Эти организационные действия позволят сосредоточить усилия коллективов и менеджеров на решении специфических задач, присущих каждому из направлений деятельности.

13-Е ВСЕРОССИЙСКОЕ ЕЖЕГОДНОЕ СОВЕЩАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «СИАЛМЕТ»



Мероприятие, давно ставшее традиционным местом встречи партнеров и эффективной переговорной площадкой, посетили представители компаний-партнеров из всех регионов нашей страны. Число участников совещания, состоявшегося 23 января 2014 года превысило 100 человек.

Гостей приветствовал Генеральный директор компании «СИАЛ» А.И. Ношник, который поблагодарил всех за работу в течение 2013 года и рассказал о перспективах на текущий 2014 год. Традиционно на совещании прозвучал доклад директора по маркетингу и продажам ООО «СИАЛМЕТ» С.И. Гарбузова. Сергей Иванович рассказал о динамике продаж алюминиевых профилей по всем регионам России.

Все официальные представители Литейно-прессового завода «Сегал» и крупные заказчики, приехавшие на совещание, получили памятные подарки – часы с символикой компании из рук Генерального директора ООО «СИАЛМЕТ» Л.А. Киселева. Подарки были приподнесены с особым смыслом – как символ того, что несмотря на расстояния, разделяющие нас, все партнеры компании живут в едином времени и в едином ритме.

В ходе совещания прозвучали и доклады гостей – руководителей компаний-партнеров. О рынке алюминиевых профилей и конструкций Северо-Западного Федерального округа рассказал Т.Я. Максютлов, директор ООО «ПетроПром-М» (г. Санкт-Петербург). С докладом об особенностях рынка алюминиевых профилей и конструкций Сибирского региона выступил коммерческий директор ООО «Алгоритм» (г. Красноярск) И.С. Бурдин.

По просьбам партнеров впервые в программу проведения совещания был включен тренинг профессиональных продаж, который провел Алексей Молчанов, тренер-консультант компании «Business and Business» (г. Красноярск).

Выставочный сезон: старт дан

Выставки очень актуальны среди множества фирм. Они оказывают неоценимую помощь в привлечении новых покупателей и продвижении товара. Современные отраслевые выставки являются уникальным инструментом продаж и играют большую роль в формировании партнерских связей и отношений. Кроме того, отраслевые выставочные мероприятия являются для любых организаций определенным стимулом к работе, заставляя мобилизовать внутренние ресурсы и тем самым выходить на новый уровень развития. Отраслевые выставки — это особенный канал взаимодействия между компаниями, которые входят в отраслевое сообщество. Лидеры рынка, демонстрируя инновационные технологии, расширяют горизонты для всех участников рынка.

Значение выставок не исчерпывается качественными изменениями в отдельных сферах производства или прямой материальной выгодой с появлением новых партнеров, они в значительной степени формируют имидж компании, работают на ее узнаваемость, и, соответственно, на ее будущее.

Золотая медаль «Красноярской ярмарки»



С 21 по 24 января 2014 года прошла XXII специализированная выставка «Строительство и архитектура», которая открывает череду строительных выставок в России. МВДЦ «Сибирь» на 4 дня стал центром обсуждения важнейших проблем отрасли и демонстрации самых современных достижений в области строительных технологий и архитектурных решений. Именно здесь, на площади 10500 кв. м. свою продукцию представили 320 компаний из всех регионов России, а также представители зарубежных компаний из Германии, Швеции, Чехии, Канады.

На выставочных стендах Литейно-прессового завода «Сегал» и ООО «ДАК» были представлены как хорошо зарекомендовавшие себя на строительном рынке России, так и новые разработки архитектурных алюминиевых систем «СИАЛ» для создания светопрозрачных конструкций и навесных вентилируемых фасадов, а также алюминиевая многооборотная опалубка для монолитного строительства. Во время выставки посетители стендов смогли получить консультации специалистов конструкторского отдела и отделов продаж.

Количество уникальных посетителей составило более 13 000 человек, среди которых специалисты 2017 предприятий России и зарубежья. Специальными гостями проекта стали Владимир Цапалин, министр строительства и архитектуры Красноярского края; Семен Игнатьев, помощник первого вице-президента Российского союза строителей (г. Москва); Антон Шаталов, главный архитектор ОАО «Гражданпроект» (г. Красноярск); Анатолий Матюшенко, депутат Законодательного Собрания Красноярского края; Антон Глушков, Председатель Общего собрания Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая корпорация строителей Красноярского края»; Михаил Васильев, Председатель общественного совета при Министерстве строительства и архитектуры Красноярского края; Владимир Афанасьев, заместитель директора Инженерно-строительного института СФУ.

Мероприятие традиционно прошло при официальной поддержке Министерства строительства и архитектуры Красноярского края, Российского союза строителей, Департамента градостроительства г. Красноярска, ОАО «Гражданпроект», НП «Саморегулируемая корпорация строителей Красноярского края», Союза строителей Красноярского края, КРО «Союз архитекторов России», Инженерно-строительного института СФУ.

По итогу работы выставки активные участники были отмечены дипломами и благодарственными письмами. Кроме того, двенадцать лучших участников были удостоены Медалей Красноярской ярмарки. В их числе и «Литейно-прессовый завод «Сегал» — за выпуск архитектурных алюминиевых систем «СИАЛ», имеющих широкий диапазон применения и высокие эксплуатационные характеристики.

СтройСиб/SibBuild 2014 (г. Новосибирск)

28 января в новосибирском Экспоцентре открылось самое крупное в Сибири и на Дальнем Востоке деловое мероприятие строительного рынка — выставка СтройСиб/SibBuild 2014. В выставке приняли участие более 500 компаний из 28 регионов России и 16 зарубежных стран. Площадь экспозиции составила свыше 21000 кв. м.



Литейно-прессовый завод «Сегал» и ООО «ДАК» представили на выставочных стендах производимую продукцию - архитектурные алюминиевые системы СИАЛ для создания светопрозрачных конструкций и навесных вентилируемых фасадов, а также алюминиевую многооборотную опалубку для монолитного строительства. Посетители стенда ЛПЗ «Сегал» познакомились с представленными новинками: системой огнестойких фасадов и перегородок, а также обновленными системами балконного остекления.

29 января 2014 года в рамках выставки SibBuild – 2014 состоялся семинар «Перспективы развития Литейно-прессового завода «Сегал». Новинки архитектурно-строительной системы СИАЛ», который посетили представители более 50 компаний-переработчиков и проектных мастерских Сибирского региона. На семинаре прозвучали доклады генерального директора управляющей компании «СИАЛМЕТ» Л.А. Киселева, директора по маркетингу и продажам С.И. Гарбузова, генерального конструктора систем СИАЛ С.Ф. Ворошилова. Также в рамках семинара прозвучал доклад технического специалиста Uniwave Technology Consulting (Россия) на тему «Автоматизация процессов, связанных с производством светопрозрачных конструкций».

Выставка «Стройиндустрия Севера. Энергетика. ЖКХ» (г. Якутск)

Юбилейная десятая межрегиональная специализированная выставка «Стройиндустрия Севера. Энергетика. ЖКХ» - крупнейшая специализированная выставка Республики Саха (Якутия).

Выставка ежегодно проходит при поддержке Торгово-промышленной палаты Республики Саха, Министерства архитектуры и строительного комплекса, Министерства жилищно-коммунального хозяйства, Государственного комитета по инновационной политике и науке.

Помимо различных технических новинок отрасли выставка интересна и насыщенной деловой программой, в ходе которой состоялся семинар «Новинки архитектурно-строительной системы СИАЛ», который провели Старший менеджер Восточного дивизиона Муравьева Татьяна Владимировна и начальник конструкторского бюро Заворотный Александр Сергеевич.

Выставка YugBuild - площадка эффективных решений для строительного бизнеса (г. Краснодар)

25-28 февраля прошла 24-я Международная архитектурно-строительная выставка YugBuild, которая неизменно остается ведущей строительной выставкой Юга России, а в последние годы в связи с возведением и реконструкцией большого числа объектов спортивного назначения и социальной сферы ее значение для региона еще более возросло.

Выставка прошла при поддержке администрации, министерства строительства, архитектуры и дорожного хозяйства, департамента по архитектуре и градостроительству и департамента строительства Краснодарского края. В этом году выставка YugBuild собрала около 500 участников из 15 стран мира: Австрия, Беларусь, Германии, Греции, Испании, Италии, Китая, ОАЭ, Польши, Турции, Украины, Финляндии, Франции, Швеция, Япония и 34 регионов России. Общая площадь выставки составит более 30 000 кв.м.

В выставке YugBuild-2014 успешно приняла участие компания «СИАЛ-КМВ», которая является официальным представителем Литейно-прессового завода «Сегал» в регионе. Стенд наших партнеров привлек внимание большого числа посетителей, а руководители компании провели большое количество встреч с потенциальными заказчиками.



Завод, которым может гордиться вся Сибирь

27 февраля Литейно-прессовый завод "Сегал" посетил экс-руководитель профсоюзного комитета компании TOYOTA Катагири Киетака, приехавший в Красноярск по приглашению заместителя губернатора Красноярского Края для участия в XI Красноярском экономическом форуме.

Японский гость принял участие в деловой встрече с руководством компании, а также посетил участок покраски. Господин Катагири был восхищён увиденными производственными участками, особенно его поразила чистота и порядок на рабочих местах. На прощание японский гость пообещал рассказать в Японии, что в Красноярске есть не только торгово-развлекательные центры, но и одно из самых успешных в России производств, которым по праву может гордиться не только Красноярск, но и вся Сибирь.



С ДНЕМ ЗАЩИТНИКА ОТЕЧЕСТВА 23 СИЛА АВТО

ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ

Группе компаний «СИЛАВТО» есть чем гордиться: в копилке званий и достижений пополнение - РЕНО ЦЕНТР СИЛАВТО стал Лучшим в России (по версии Renault Россия) в номинации «Стандарты» в 2013 году. KIA центр СИЛАВТО стал ЛИДЕРОМ ПРОДАЖ в Сибирском Федеральном Округе и занял второе место по итогам года. Также в зачёте за 2013 год группа компаний продолжает занимать третье место в Красноярске по продажам автомобилей.

В связи с этим радостным событием, поздравить, а также принять наш опыт себе на вооружение в Красноярск как раз к Главному Мужскому Празднику прибыла делегация автодилеров со всей СТРАНЫ, а также представители Renault

Россия во главе с Флорианом Хюттлем (директором по маркетингу), которому даже довелось поучаствовать в праздничной фотосессии, устроенной для мужчин компании СИЛАВТО в преддверии праздника. Мужчинам в этот день предоставилась возможность – кому-то вспомнить, а кому-то примерить в первый раз – образ защитника отечества, вооружившись помимо милитари-амунии настоящим автоматом (многие, войдя в образ, продемонстрировали неутраченные навыки по его скоростной сборке-разборке).

Также в эти дни проходила конференция, организованная Renault Россия по итогам минувшего 2013: и вновь этот год стал успешным для Renault: на фоне спада продаж на авторынке Renault показывают ощутимый прирост, прибавив около 11% по сравнению с 2012 годом.

CITROEN ON-LINE

17 января 2014 года в Ситроен центре СИЛАВТО состоялась ежегодная онлайн-пресс-конференция с генеральным директором Citroen Russ Жаном-Луи Шамла, в ходе которой были подведены итоги 2013 года и оглашены цели на 2014-й.

В рамках пресс-конференции журналисты могли задать интересующие вопросы и получить компетентные ответы из первых уст от представителей Citroen Russia и Ситроен центра СИЛАВТО.

В ходе конференции было отмечено, что в декабре Citroën удалось увеличить продажи на 10% по сравнению с тем же периодом прошлого года, на фоне общего роста рынка 4%. Жан-Луи Шамла также озвучил довольно оптимистичные планы на грядущее: «Мы ставим перед собой амбициозные цели на 2014 год. В наши планы входит: увеличение продаж на 20%, что составит около 35 000 автомобилей. Это станет возможным благодаря активному увеличению продаж C4 Седан, C-Elysee и Citroen Jumpy, а также благодаря выводу на рынок двух новых моделей: C4 Picasso и Grand C4 Picasso. Особо внимание мы будем уделять качеству обслуживания».

И НАШИМ, И ВАШИМ



Группа компаний «СИЛАВТО» продолжает заботиться и о клиентах, и о сотрудниках. Для клиентов подготовлена специальная бонусная программа, которая позволяет экономить от 3 до 13% от каждой оплаты товаров и услуг, увеличивать номинал карты, регулярно проходя обслуживание в сервисе. Также карта даёт возможность заработать 4000 бонусов (=4000 рублей), порекомендовав наши автоцентры своим друзьям и знакомым. Приводите друзей – мы готовы платить за рекомендации!

А для сотрудников и коллег всей группы компаний «СИЛА» действуют особые привилегии – специальная цена на нормо-час – 1000 рублей (а это минус 30% от стандартной стоимости) и 10% скидка на дополнительное оборудование и запчасти.

ЭКОНОМИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЭКОНОМНОЙ

В нынешней непростой экономической ситуации есть способ не отказывать себе в необходимом, а автомобиль, как известно, уже давно перестал быть предметом роскоши, перейдя в категорию жизненно необходимых атрибутов современного активного образа жизни. Нужно всего лишь знать, как можно сэкономить:

- во-первых, купить авто в кредит: благодаря партнёрским взаимоотношениям с банками, занимающимися автокредитованием, СИЛАВТО может предложить ставку от 0%, например, на хит продаж Renault Logan и покорившие любителей сочетания элегантного дизайна и отличного качества Renault Megane и Fluence!

Предложение действует до конца апреля!



- во-вторых, сдать старый авто в счёт оплаты нового (программы Select и Trade-in работают именно по такой схеме) – например, специально адаптированный к российским условиям CITROEN C4 СЕДАН можно приобрести с выгодой до 150 000;
- в-третьих, воспользоваться специальными предложениями – всё ещё можно успеть купить абсолютно новую машину выпуска 2013 года с грандиозной выгодой, например, бестселлер KIA SPORTAGE можно приобрести, сэкономив до 120 000 рублей.
- и четвёртый способ – купить машину с пробегом у официального дилера. Преимущества: значительная выгода по цене, гарантия качества, возможность покупки в кредит.

Подробности специальных предложений, а также ещё больше интересных акций – на официальных сайтах рено24.рф, kia-krasnoyarsk.ru, citroen-krasnoyarsk.ru

Экскурс в историю: даты и события

2014 год – год пятнадцатилетнего юбилея ООО «СИАЛ», и на страницах информационного вестника мы вместе с вами попытаемся вспомнить (а многим из молодых сотрудников - рассказать) о важных в истории группы компаний «СИАЛ» событиях. Не претендуя на всеохватность произошедшего за 15 лет, мы проведем краткий экскурс в историю, пусть и не слишком далекую, но наполненную делами, стремлениями и достижениями тех, кто ее творил.

От первого пресса

История становления предприятий группы компаний «СИАЛ» берет начало на территории нынешней второй производственной площадки, освоение которой началось с восстановления полуразрушенных заброшенных цехов и монтажа первого прессового комплекса, который был запущен в 1999 году. Участниками этих событий были главный инженер ЛПЗ «Сегал» Алексей Витальевич Телегин, Николай Николаевич Левковский, который строителей буквально вдохновлял своим личным примером, Андрей Викторович Прихожденко – сейчас старший мастер и опытный сотрудник, Артем Владимирович Горский – один из лучших прессовщиков с огромных трудовым опытом.

В 2000 году официально был зарегистрирован Литейно-прессовый завод «Сегал», первым директором которого стал почетный металлург России Леонид Андреевич Киселев. Надо сказать и о том, что тогда компания называлась «Торговая компания «Сегал», что зачастую вызывало немало вопросов заказчиков: «Торговая компания – та, которая продает, а кто производитель?». И в канун 2004 года ООО «Торговая компания «Сегал» было переименовано в ООО «Литейно-прессовый завод «Сегал». С инициативой этого переименования выступил Л.А. Киселев, чье предложение было поддержано учредителями.

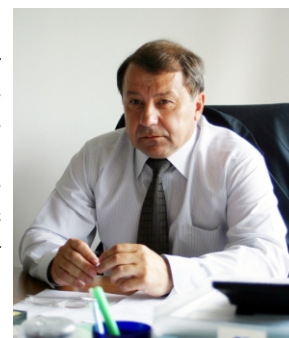
Уже в декабре 2002 года был введен в эксплуатацию второй прессовый комплекс, и выпуск алюминиевых профилей достиг 400 тонн в месяц, а в пиковые летние месяцы – приблизился к 600 тоннам.

Вспоминая эти годы, Алексей Витальевич Телегин говорит: «Для меня это было время наивысшей степени самореализации, наивысшего напряжения сил, роста знаний и профессиональных навыков, время больших задач и свершений. Думаю, те люди, с которыми я работал плечом к плечу, которые трудятся на заводе по сей день, испытывали схожие эмоции».

В декабре 2002 года в производственном корпусе ООО «ДАК» была запущена в работу первая автоматическая линия порошковой покраски алюминиевых профилей. На тот момент это была новая для группы компаний технология, до этого покраска велась вручную. Литейное производство фактически заново было создано на территории Красноярского металлургического завода в 2000 году, а 29 августа 2008го состоялось знаменательное событие – торжественно был введен в эксплуатацию новый плавно-литейный комплекс. В литейном цехе «Сегала» от литейщика до начальника цеха прошел трудовой путь Александр Анатольевич Ильев, до сих пор трудится литейщик Сергей Владимирович Бочкарев, резчик Юрий Николаевич Матвеев.

Делать город красивым

Со дня основания компании «ДАК» (14 ноября 2001 года) ее возглавил почетный металлург России Владимир Сергеевич Разумкин. Главным направлением работы стала глубокая переработка алюминиевых профилей, а основным направлением стали изготовление и монтаж светопрозрачных конструкций систем СИАЛ. Системы профилей, выпускаемые группой компаний, были разработаны Сергеем Федоровичем Ворошиловым, тогда - главным конструктором Торговой компании «Сегал», и изначально имели наименование «КП». В начале двухтысячных с участием ДАКа были возведены здания, ставшие символами современного Красноярска – главная городская башня с часами, реконструированный ЖД вокзал, современные жилые комплексы и шоу-румы всех красноярских дилеров мировых автомобильных брендов. А в октябре 2003 года Министерство путей и сообщений выдало ООО «ДАК» первые сертификаты соот-



ветствия на окна для пассажирских вагонов и электропоездов – продукцию, которую предприятие освоило по заказу Красноярского электровагоноремонтного завода. Увеличение объемов производства и поставок продукции на вагоно-ремонтные предприятия по всей России привело к необходимости нового системного подхода к разработке и производству изделий для транспортной отрасли – и в 2008 году было создано еще одно структурное подразделение группы компаний – Инженерно-технологический центр «СИАЛ» под руководством почетного металлурга России Юрия Александровича Горбунов.

Испытательно-аналитический центр

Особое структурное подразделение группы компаний – Испытательно-аналитический центр, был открыт 1 ноября 2003 года на базе ООО «Торговая компания «Сегал» и ООО «ДАК». Его задачей стало обеспечение контроля качества выпускаемой продукции на всех этапах производственной цепочки – от входного контроля исходных материалов до отгрузки готовой продукции заказчику, во имя того, чтобы продукция предприятий стала еще более конкурентоспособной и востребованной. В структуру Центра вошла аналитическая лаборатория, действующая на базе литейного производства, вновь созданная лаборатория по контролю красок, лаборатория технического контроля прессового производства, а также лаборатория технического контроля сборочного производства. Штат нового подразделения составил 25 человек, а начальником центра была назначена Елена Михайловна Белянина.

Решение для движения

В 2003 году было положено начало новому направлению работы группы компаний «СИАЛ» - автомобильному бизнесу: 8 сентября был зарегистрирован Автотехцентр «Красноярский». А позже, в июне 2006 года на Красноярской автомобильной выставке было презентовано новое на региональном автомобильном рынке имя – СИАЛАВТО. В октябре 2006 года состоялась торжественная презентация одного из крупнейших на тот момент за Уралом автотехцентров на улице Пограничников. На открытии СИАЛАВТО побывало около полутора тысяч человек, а в шоу-румах были представлены автомобили таких автомобильных брендов как KIA, Nissan, SsangYong, FIAT, Great Wall, Suzuki.

Работа – не только работа

Первая в истории группы компаний «СИАЛ» Спартакиада, посвященная Дню Металлурга, была проведена в течение двух июльских недель 2003 года. Соревнования прошли по шести видам спорта: настольный теннис, боулинг, бильярд, мини-футбол, плавание и пулевая стрельба. Главным судьей спартакиады был назначен Николай Николаевич Левковский, тогда – начальник прессового цеха компании «Сегал», а ответственным секретарем спартакиады стала Надежда Сергеевна Симахина. Спартакиада и сегодня является неотъемлемой частью общественной жизни сотрудников группы компаний «СИАЛ», а среди нынешних спортсменов есть и такие, которые участвуют в ней со дня самых первых состязаний – С.Т. Абдин, С.С. Шкутан, Дмитрий Воропаев, Артем Горский.



В 2003 году на второй производственной площадке появилась и главная достопримечательность – доска почета, открытие которой приурочили к празднованию Дня металлурга.

В том же 2003ем, в День металлурга в свет вышел первый номер информационного вестника «СИАЛ-Тайм».

Продолжение следует...

Читайте в следующем выпуске СИАЛ-Тайм: Экскурс в историю - люди, имена, лица.

Приглашаем всех читателей СИАЛ-Тайм принять участие в создании юбилейной страницы нашего информационного вестника. С предложениями о публикации материалов Вы можете обращаться: Дарья Темерова (D.Temerova@sial-group.ru), тел.11-15; Ирина Соболева (I.Soboleva@sial-group.ru), тел. 11-76.