

СИТНО

Один день
с продавцом
— 2 стр.

ИЮЛЬ 2020 \ № 7 [220] | www.sitno.ru

Актуально



Губернатор А.Л. Текслер и генеральный директор компании П.П. Журавский осматривают бройлерную площадку НПК

«ВЫ МОЛОДЦЫ»

Глава Челябинской области высоко оценил деятельность компании

В июне предприятия компании «СИТНО», расположенные на территории Нагайбакского района, посетил губернатор Челябинской области Алексей Леонидович Текслер. Он побывал на одной из бройлерных площадок Нагайбакского птицеводческого комплекса, а также пообщался с аграриями агрохолдинга, которые недавно успешно завершили посевную.

Напомним, что на территории Нагайбакского района работает 3 предприятия компании – Нагайбакский птицеводческий комплекс, Агро-СИТНО, которое занимается растениеводством и свиноводством, а также Нагайбакское хлебоприёмное предприятие.

Совместно с генеральным директором компании «СИТНО» Павлом Павловичем Журавским губернатор осмотрел одну из бройлерных площадок Нагайбакского птицеводческого комплекса. Здесь же главе региона был представлен инвестиционный проект по строительству ещё одной современной бройлерной площадки, где птицу

содержат в естественных условиях (с полным оборудованием), а также планируется создание учебного корпуса для подготовки специалистов и экскурсионной галереи.

– Мы хотим построить ещё одну площадку, максимально отвечающую строгим европейским стандартам для того, чтобы выйти на новый уровень сотрудничества и поставлять нашу продукцию, в том числе, в рестораны известных международных брендов, – рассказал Павел Павлович.

После бройлерной площадки губернатор посетил аграрное подразделение компании «СИТНО». Здесь Алексей Леонидович ознакомился с новой сельскохозяйственной тех-

никой и пообщался с механизаторами. Сегодня аграрии компании обрабатывают 39 тысяч гектаров земли. Это направление также отличается активным внедрением современных технологий, к примеру, проведена полная оцифровка земель. Компания инвестирует средства в обновление технопарка, за последние несколько лет приобретено значительное количество новейшей агротехники, часть из которой продемонстрировали губернатору.

В ходе встречи с губернатором генеральный директор компании «СИТНО» также озвучил и другие планы по реализации инвестиционных проектов,

в том числе по селекционированию и роботизации молочной фермы. Тем более, что реальные предпосылки для всех этих проектов уже есть: например, в составе агрохолдинга давно работает молочный комбинат, который производит продукцию по традиционным технологиям.

– Вы молодцы, что занимаетесь этим. Только нужно подключать к проектам научную составляющую и федеральные программы. Давайте будем объединять усилия и активно двигаться в данном направлении, – резюмировал свой визит на предприятия компании «СИТНО» губернатор Челябинской области А.Л.Текслер.

О работе
с торговыми
сетями3
стр.Шьёт куклы с
характером4
стр.

Поздравление

Павел Павлович ЖУРАВСКИЙ,
генеральный директор
компании «СИТНО»



Уважаемые сотрудники компании, работники
розничной и оптовой торговли!

25 июля в России будут отмечать День работника торговли. Поздравляю вас с профессиональным праздником!

Сегодня невозможно представить жизнь современного человека без торговой сферы. Мы сталкиваемся с вашей работой ежедневно. От вашего профессионализма, качества предоставляемых услуг, душевного тепла и терпения во многом зависит не только благополучие наших партнёров и покупателей, но и просто их настроение, мнение о нашей компании. Благодарю вас за успешную работу.

От всей души желаю вам здоровья, семейного счастья,

Традиции

Держат марку!

Были времена, когда профессия продавца считалась престижной, а без специального образования в эту отрасль не принимали. В Торговом доме компании «СИТНО» до сих пор придерживаются такой строгой «школы» подготовки специалистов. И лишь не так давно здесь смягчили форму аттестации сотрудников, введя вместо экзаменов, так называемые, нулевые срезы, чек-листы и алгоритмы обслуживания покупателя. Всё говорит о том, что фирменная сеть агрохолдинга однозначно развивается, и у неё есть много преимуществ перед федералами.

– Компания «СИТНО» сегодня, как и любые другие торговые сети, активно борется за своего покупателя, и одним из важных инструментов в этой большой деятельности является укрепление покупательской лояльности, – рассказывает коммерческий директор ООО «ГЕФЕСТ» Галина Ивановна Батраева. – Причём, стараемся делать ставку на почти что уникальные методы. Например, в наших магазинах продавцы на кассе всегда сами складывают продукты в пакет.

Продолжение на стр. 2 ►

Цифра месяца

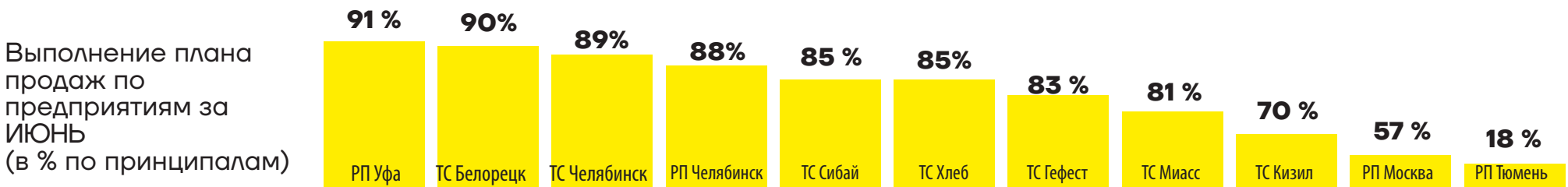


сотрудника работает в
торговой сфере компании «СИТНО»



Внимание!

Расскажите свою семейную историю победы в Великой Отечественной войне – и получите **ГАРАНТИРОВАННО** подарочный сертификат в книжный магазин! Подробности на 3 странице.



Коротко о главном



Масштабная модернизация мукомольного производства

На Магнитогорском комбинате хлебопродуктов провели модернизацию на трёх основных производствах.

На мельнице №1 завершили работы по усовершенствованию линии выбоя (фасовки) муки в мешки, весом 25 и 50 кг. Благодаря чему теперь сведено к минимуму попадание в муку посторонних предметов, а также увеличена скорость и повышена точность фасовки муки. На мельнице №2 (ржано-пшеничного помола муки) выполнена замена вибросепаратора, предназначенного для очистки зерна от крупных примесей. На комбикормовом заводе проведена модернизация основной пневмотранспортной сети, по которой побочные продукты от размола зерна пшеницы (отруби) передаются с мельниц №1 и №2 на комбикормовое производство. Теперь в состав этой сети введена дополнительная ступень разгрузки отрубей, позволившая значительно снизить нагрузку на технологическое оборудование линии пневмотранспорта и уменьшить объём выброса пыли в атмосферный воздух.

Все работы на производствах МКХП, проводились силами исключительно собственных технических служб.

Кондитеров БХК будут знать в лицо



На Белорецком хлебокомбинате активно разрабатывают новые виды продукции. Все новшества вводятся на основе изучения покупательского мнения и запроса.

Особое внимание уделяется вкусовым качествам, внешнему виду хлебобулочных изделий, обязательно изменится их упаковка и фасовка. Так, отдельные десерты ручной работы уже выпускают со специальной маркировкой: наклейками с фотографиями кондитеров. Кроме маркетинговой функции наклейки будут выполнять и другую немаловажную функцию – контролировать индивидуальную ответственность за качество производимого продукта.

По итогам мониторинга покупательского мнения принято решение о выпуске популярных тортов в фасовке 150 г. Среди кондитерских новинок от БХК – также много пирожных. Кроме того, в июне освоено производство формового хлеба «Домашний». В разработке находятся современные десерты типа трайфалов (в стаканчике) и чизкейков.

Все новинки от БХК уже можно приобрести в магазинах фирменной сети «СИТНО» как в Белорецке, так и Магнитогорске.

Традиции

Держат марку!

Начало на стр. 1

– И это внимание уже положительно оценили наши многие постоянные покупатели. Также мы изучаем потребительскую аудиторию каждого магазина и подстраиваемся конкретно под них, создавая актуальный ассортимент. Ещё одним сильным преимуществом нашей фирменной сети является проведение на регулярной основе бесплатных дегустаций продукции собственного производства. К сожалению, сейчас из-за пандемии коронавируса, мы временно приостановили эти мероприятия. Также, развиваясь, мы не забываем и о персонале – продавцах, которым необходимо сегодня соответствовать высоким стандартам, «держат марку», а порой и даже принимать негатив на себя. Поэтому сейчас мы также уделяем много внимания программам для стимулирования персонала и его поощрения: ежеднев-

но по средствам внутренних каналов сообщаем об успехах каждого магазина, о лучших работниках, вручаем награды, вводим дополнительную систему премирования, в зависимости от выполнения плана по товарообороту.

Одним из образцово-показательных магазинов Торгового дома компании является – «СИТНО-5», расположенный по адресу Ленина, 144. За месяц в нём обязательно проходят стажировку до 10-15 сотрудников из других торговых точек фирменной сети. А всё потому, что здесь любая внутренняя проверка проводится без нареканий и замечаний. Магазин вполне можно назвать полноценным супермаркетом. Ассортимент представлен в отделах, общей площадью около 350 кв. м: здесь есть вся продукция агрохолдинга, собственная кулинария, бытовая химия и товары первой необходимости, детские игрушки, то-

Один день из жизни компании

Рецепт в подарок

Как поднять продажи за день в 5 раз?

Ответ на этот вопрос точно знает Елена Рябцева – продавец магазина на Карла Маркса, 151/1. Этот небольшой продуктовый отдел прилавочного типа с фирменной продукцией находится на первом этаже торгового центра. И несмотря на то, что рядом большой продуктовый рынок, магазин «СИТНО» всё-таки пользуется спросом. Успех в ежедневных поставках товара – люди приходят сюда за свежими продуктами.

Продавцы в этом магазине работают по графику неделя через неделю. Смена начинается в 9.00, но Елена, как и другие её коллеги, приходит на полчаса раньше, чтобы подготовить магазин к приёму покупателей. Первым делом нужно провести пересортировку – проверить на сроки всю продукцию, затем подготовить витрины, актуализировать ценники, доложить товар, подготовить информацию об акциях дня. Потом начнут приходить машины с товаром, который нужно принять. За день бывает до 14 поставок! Кстати, понятие «принять товар» на самом деле очень ёмкое: мало принять коробки и расписаться в накладных, нужно пересчитать все продукты, сверить их с документами, а ещё – успеть проверить все сроки, увидеть брак. Главное – делать это нужно быстро и качественно: на каждую машину у продавца не более 15 минут. Елена Рябцева особенно скрупулёзно подходит к данным обязанностям. И уж если что-то не сошлось с накладной или не дай Бог её смутит внешний вид продукта – она дойдёт до начальника производства. Будет настойчиво просить заменить позицию или разобраться в ситуации:

– Я не могу иначе и своих девочек-напарниц прошу быть такими же равнодушными, мы же всё-таки один коллектив.

Фитнес-браслет Елены ко второй половине дня часто «наматывает» 6000 шагов – и это «полпути». Ведь до окончания смены (20.00) продавцу придётся ещё много «побегать». Также каждую смену продавец в этом магазине составляет заявку на товар, готовит внутренние отчёты, проводит инкассацию.

Елена Рябцева трудится в «СИТНО»



вары сезонного спроса (семена, грунт, школьные принадлежности и т.п.). Магазин работает с восьми утра до десяти вечера.

В «СИТНО-5» работает 11 человек, вместе с директором. Костяк коллектива – сотрудники со стажем 10 и более лет. Например, продавец Нина Мишкевич трудится в торговле уже 25 лет! Директор магазина Наталья Николаевна Куницина – в компании с 2010 года, до руководителя выросла, пройдя должности администратора и товароведа, имеет корпоративную награду «Почётный работник СИТНО».

Посещая фирменные магазины «СИТНО», обратите внимание, что на кассе продавец всегда помогает покупателю сложить продукты в пакет.



За профессиональные успехи продавец Елена Рябцева награждена Почётными грамотами от Собрании депутатов г. Магнитогорска и компании «СИТНО»

с 2010 года, сменила специальность банковского работника на продавца из-за удобного графика, чтобы больше времени посвящать мужу и сыну. Однако Елена из такого типа людей, которые просто просиживать время не будут. Поэтому уже в первые годы работы в «СИТНО» она смогла без труда поднять продажи колбасных изделий за месяц с 5 до 25 тысяч рублей! Увидев такой поистине талант, руководство стало уговаривать её поторгать на разных точках, чтобы повысить продажи и обучить персонал подобным навыкам.

– И в чём был ваш главный секрет? Вы перепробовали всю «ситновскую» колбасу?

– И это тоже, – смеётся Елена. Я покупала домой каждый раз по несколько граммов на пробу. Колбасы у нас тогда было почти 300 разновидностей! Но я же не только её продавала хорошо, другая местная продукция также быстро распродавалась, особенно полуфабрикаты и мясо птицы. Здесь мой секрет был в рецептах. Предлагая любой продукт, обязательно советовала какой-нибудь необычный, но простой в приготовлении рецепт.

Этот «секрет», кстати, и сейчас отлично работает, легко делюсь интересными кулинарными находками со своими покупателями. Люблю готовить и часто делаю это именно из нашей фирменной продукции. Просто нужно любить свою работу, свою компанию – в этом, наверное, самый главный успех любого специалиста.

Более

1200

видов продукции собственного производства должны знать продавцы фирменной сети магазинов «СИТНО»

Расскажи свою историю Победы!



Мой прадед по маминой линии – Горнов Яков Михайлович 1905 года рождения прошёл всю войну и погиб на подступах к Берлину в апреле 1945-го, за месяц до Победы. Он родился в Смоленской области, в деревне Сельцо-Кольцово. К началу войны ему было 36 лет, и у него была семья, пятеро детей.

Мой прадед – Я.М. Горнов был призван с Мосальского Райвоенкомата в 1941-ом году. Служил он вначале в 75-м отдельном огнеметном танковом батальоне (в/ч 7500тб). Воинское звание: старший лейтенант. Прадед был награждён медалью «За отвагу» приказом от 26 февраля 1944 года. На сайте Минобороны есть приказ о его награждении. На тот момент он был командиром стрелковой роты 572-го стрелкового полка 233-й стрелковой дивизии в составе 2-го Украинского фронта. Это был 1346-й день войны.

Об этом и других днях тех лет можно прочитать в летописи Великой Отечественной войны, где подробно описан каждый день военных

событий. По карте боевых действий 2-го Украинского фронта мы восстановили, что Я.М. Горнов принимал участие в боях под Москвой, в Курской битве, Орловской, Белгородско-Харьковской операции, форсировал Днепр.

В ходе ожесточенных боев за Днепр его 233-я стрелковая дивизия освободила города Кременчуг и Знаменку (Украина), за что приказом Верховного главнокомандующего ей было присвоено почётное наименование: «Кременчугско-Знаменская Краснознаменная дивизия» и присвоен орден Красного Знамени.

В феврале 1945-го завершилась Варшавско-Познаньская операция, и войска 2-го Украинского фронта, где служил прадед, освободили большую часть Словакии и южные районы Польши, такие города, как Липница, Хыжне, Яблонка, Спытковице, Чарны Дунаец. Операция продолжалась 38 суток. Ширина фронта боевых действий была 440 км.

Потом была Висло-Одерская наступательная операция. Считается, что она стала последним шагом на пути к Берлину. В феврале на франкфуртском направлении Горнов Я.М.

вышел вместе со своей стрелковой ротой к Одеру. Впереди был Берлин. Его рота состояла из трёх стрелковых взводов и одного пулемётного взвода (об этом мы узнали из его военной карточки). В апреле 1945 года Горнов Я.М. был смертельно ранен. Существует запись в «Именном списке безвозвратных потерь» Минобороны, где сказано, что «красноармеец Горнов Яков Михайлович (1905–1945) пал смертью храбрых, пропал без вести».

Как это могло произойти, теперь можно только предполагать... Скорее всего, ранним утром, на рассвете. Слева и справа от командира лежат в ожидании боя солдаты. Прорвав оборону противника, овладев безымянной высотой, они обеспечили проход главных сил полка под смертельным немецким огнём. Вот так все четыре года войны для моего прадеда действовал один приказ: «Ни шагу назад»!

Идут годы, и нам нельзя забыть, что сделали наши деды и прадеды для Победы, для нас, чем жертвовали. А мы должны детям своим всё это рассказать, и детям детей.

Екатерина Никитина, начальник АХО МКХП

Интервью

«С торговыми сетями работать интересно»

Татьяна Николаевна Балукова – начальник отдела по работе с торговыми сетями. В «СИТНО» трудится с 2014 года. За шесть лет она не только прошла путь успешного менеджера, но и возглавила молодой, перспективный отдел. Сегодня продукция агрохолдинга «СИТНО» представлена в крупных региональных и федеральных торговых сетях в Челябинской, Свердловской, Тюменской областях, Татарстане и Башкирии. И хотя Татьяна Николаевна по образованию психолог, но свой профессиональный праздник она отмечает в июле, в День торговли. О специфике работы специалистов по работе с торговыми сетями читайте в нашем интервью.

– Татьяна Николаевна, как вы пришли в продажи?

– Ещё в студенчестве, получая высшее образование психолога, я подрабатывала специалистом по сертификации товара в магнитогорском филиале федеральной компании. Уже тогда мне понравилась эта сфера деятельности, понимала, что за торговыми сетями действительно будущее! Столько всего нового открывала для себя, набиралась опыта и знаний. Затем меня пригласили работать менеджером по работе с федеральными торговыми сетями в представительстве международной компании, и там я точно поняла, что это моё, мне эта работа безумно интересна. В компанию «СИТНО» пришла работать тоже менеджером и доросла до начальника отдела, сформировав свою команду, отдел.

– Сколько человек сегодня занято в вашем отделе, и в чём главная задача этого подразделения?

– В нашем отделе трудятся три категорийных менеджера. У каждого из них своё направление, свои задачи. Но мы едины на пути к основной нашей цели – увеличению оборота и максимальной прибыли от продаж. Также мы работаем над заключением новых контрактов

с торговыми сетями, расширением географии представленности, расширением ассортимента внутри каждой торговой сети, принимаем участие в разработке новых продуктов, которые в дальнейшем поставляются нашим партнёрам. На сегодняшний день заключены 14 Договоров поставки с торговыми сетями, в которые поставляются более 300 наименований товаров наших производителей. В работе контракты ещё с четырьмя крупными федералами, что открывает для нас новые регионы, новых покупателей. И это только начало...

– А что самое сложное в работе с розничными торговыми сетями (ритейлерами)?

– Самое сложное – убедить торговую сеть при наличии множества конкурентов в том, что на их полках не хватает именно нашей продукции. Мы делаем это путём переговоров, презентаций, дегустаций – доказываем, что наша продукция лучшая и достойна быть представленной в таких крупных магазинах. Немало времени и сил уходит на заключение самого контракта (согласование взаимовыгодных условий, подготовка матрицы с наименованиями ассортимента). Если работа ведётся с нуля (впервые заходим в эту сеть), то

этот этап может занять не один год. Нужно понимать, что в процессе согласования договора за действовал не один специалист, а несколько отделов – это юристы, экономисты, логисты. Но и заключить контракт – это полдела в нашей работе. Ещё нужно задержаться на полках данной сети и доказать востребованность нашей продукции у покупателей – для этого поставщику даётся ровно три месяца. Менеджер, который ведёт данный проект, совместно с представителями ритейлера поддерживают продажи, разрабатывают и реализуют различные промоакции и другие маркетинговые мероприятия по продвижению продукции.

– Если через три месяца, запланированный покупательский спрос, не подтвердился – что дальше?

– Если за три месяца продукция не оправдывает ожиданий ритейлера, то партнёрство завершится, и получится, что вся огромная работа, проделанная менеджером, прошла напрасно... Но у нас не было таких прецедентов.

– Представленность продукции в федеральных торговых сетях в крупных регионах страны – это высокий показатель для производителя. За

что бренд «СИТНО» ценят ваши партнёры?

– Прежде всего, любого поставщика оценивают и ценят за качество продукции. Этот критерий является для всех игроков данного рынка первостепенным и показательным. Могу с уверенностью сказать, что у продуктов питания от компании «СИТНО» есть свои лояльные покупатели, и их немало. Об этом свидетельствует и показатели работы нашего отдела (высокие отгрузки) и тот факт, что, купив один раз товар нашего бренда, люди возвращаются за ним многократно. Также сами партнёры часто с нами делятся положительными отзывами о продукции от их покупателей. Например, летом, мы всегда получаем множество положительных откликов о охлажденных полуфабрикатах для гриля от МПК (участок №3).

– Попасть во все региональные и федеральные розничные сети – это предел для деятельности вашего отдела?

– Конечно, это не предел. Задача нашего отдела развиваться не только внешне (расширять географию присутствия), но и внутренне – представить на полках сетей ещё больше продуктов питания от компании «СИТНО». А учитывая темпы развития всего агрохолдинга, постоянное об-

новление ассортимента и разработку новой продукции, наш отдел точно без работы не останется. Не буду говорить о цифрах, но потенциал огромен.

Вообще работать с торговыми сетями очень интересно, полезно и познавательно. Этот сегмент торговли находится в постоянном развитии: разрабатывает и внедряет новые технологии, ищет и находит новые решения – у них определенно, есть чему учиться. Они растут, развиваются, и мы растем и развиваемся вместе с ними.

– Татьяна Николаевна, каким должен быть современный успешный продажник?

– У него должны гореть глаза, он должен любить своё дело, свою компанию. Ведь зачастую по продавцу судят в целом о всей компании. Человек должен учиться и развиваться в своей профессии, достигать высот и идти дальше. Также хороший продажник должен не только уметь продавать, но и обладать огромным запасом умений и навыков. Амбициозность и уверенность в себе, в своём продукте, трудолюбие и оптимизм, инициативность и дисциплина, умение убеждать сомневающихся закупщиков и генерировать прибыль для компании – вот главные качества успешного продавца.



После работы



Куклы с характером

Наталья Александровна Лучихина, оператор склада бестарного хранения муки Магнитогорского хлебокомбината, последние три года увлекается изготовлением кукол. Многие могут её не понять, покрутить пальцем у виска: вроде, большая, а всё в куклы играет. Но для неё – это огромный простор для творчества. Её «авторские игрушки» для созерцания или украшения. С ними не играют. По убеждению мастерицы, такие куклы не только дополняют наш интерьер, но и создают особую ауру дома, берегут хозяев. В портфолио Натальи Александровны – уже 94 куклы.

А началось всё с банального чучела в огороде собственного дома. Подрастала внучка. На площадке для игр она сделала ей веселую клумбу, декоративные пенки, не хватало какой-нибудь яркой детали. Так возникла идея: а не сделать ли куклу или веселое чучело. Открыла интернет и удивилась их разнообразию. Зимой начала делать свою первую игрушку. А потом захотела попробовать сотворить домовёнка – и снова получилось. Не хватало опыта, начала искать платные мастер-классы в интернете, ходила на занятия в хоббимаркет «Леонардо». Узнала, что куклы могут выполняться в разных техниках. Вначале освоила более простой метод утяжки из синтепона. Позже освоила технику сухого валяния, затем мокрого. Сейчас при изготовлении кукол, а это в основном, разные домовые, мадам Фу-Фу, кукла Лол она использует смешанные техники. Наталья рассказывает, что каждая её кукла создается в единственном экземпляре, невозможно повториться.

– Вначале перед тобой – кусок поролона, – делится мастерица, – потом появляются глазки. Дальше я решаю, какой будет новая игрушка, для чего обдумываю размер, форму глаз, рта, носа. И появляется

характер. Потом делаю каркас, куклы у меня в основном небольшие, с полметра, приделываю волосы (пришиваю или приклеиваю). Дальше продумываю одежду. Многие аксессуары покупаю в магазинах рукоделия. На одну куклу может уходить от 3-х дней до недели.

Как и для всех, признается Наталья, для неё куклы тоже остаются загадкой, в какой-то момент они вдруг «оживают», и она начинает общаться с ними. И, конечно, среди них бывают любимые и неповторимые.

У Натальи есть мечта – освоить работу с полимерной глиной: лицо, ручки, ножки кукол изготавливать из более сложного материала. Хочет научиться делать куклы с портретным сходством людей. Она уже пробовала – и у неё получается. Пригодилось умение рисовать, швейные навыки. Кроме кукол женщины с увлечением мастерит ключницы, оригинальные кухонные часы, держатели для полотенец, туалетной бумаги.

Кстати, в наличии у неё у самой ничего нет. Как говорится, сапожник без сапог! Она легко расстается со своими куклами, раздаривает их, делает на заказ.

Совсем недавно Наталья Лучихина открыла для себя еще одно увлечение – вышивку лентами. И здесь для неё открылся уже другой, но тоже не менее увлекательный мир для творчества. Пока у неё только две работы в этом стиле. Декоративную диванную подушечку она вышивала специально для мамы. Ждет своего окончания вышивки славянской девушки с венком на фоне берёз на принте с лентами.

Естественно, что все эти увлечения требуют много свободного времени, которого у нашей работающей героини не так много. Но мысль о том, что лучшую куклу в своей жизни она ещё не сделала, заставляет её двигаться вперед.



Ключница ручной работы

Опрос месяца

21 век: продавец или робот?



Юлия Нестерова, продукт-менеджер «Ситно-Продукт»:

– На этот вопрос не могу ответить однозначно в силу своей профессии. Как маркетолог, я конечно, выступаю за внедрение новых технологий. Но также считаю, что у людей (покупателей) должен быть выбор: кому-то проще и спокойнее общаться с техникой, а кому-то важен контакт с человеком. Все мы разные. Поэтому я за компромисс: в магазины нужно внедрять роботов, но которые будут помогать продавцам в их механической работе. Например, в московских гипермаркетах уже вводят «умные полки», они следят за свежестью продукта, его сроками, наличием товара.



Татьяна Федотова, начальник планово-экономического отдела БХК:

– Я – за продавца. У работа может случиться сбой в программе, к тому же такие «специалисты» подвержены хакерским атакам: его могут взломать и сломать. Пока ещё не доверяю машинам.



Виктория Шилеева, аппаратчик ККЗ:

– Хотела бы, конечно, хоть раз побывать в магазине с продавцами-роботами, но уверена, что никакой робот не сможет полноценно заменить человека. Хотя иногда меня посещают такие мысли, что лучше бы в магазинах работали машины, а не люди. Сейчас довольно редко можно встретить квалифицированного и грамотного продавца: грамотного, доброжелательного, любящего свою работу. В работе людей этой профессии сегодня есть свои плюсы и минусы, но несмотря ни на что, человек важнее машин.



Юлия Зайцева, главный технолог УМК:

– Было бы интересно посмотреть на работу в роли продавца. Но, учитывая, наш менталитет, я бы отнеслась к таким сотрудникам, как к игрушке. Да и мне, как человеку, важнее живое общение. Ведь робот не обладает такими качествами, как чуткость, такт, чувствительность к настроению и желанию покупателя.



Поздравляем юбиляров июля!



Ситно-Продукт

3 июля Бахтина Игоря Вячеславовича, начальника отдела, 50
МКХП-СИТНО

4 июля Чуприну Лидию Петровну, оператора котельной 65

7 июля Патрикееву Таисию Петровну, дворника, 70

12 июля Вилишина Ильгиза Зиннуровича, слесаря, 50

25 июля Кузнецову Елену Николаевну, уборщика, 55

АГРО-СИТНО

7 июля Биянова Александра Михайловича, водителя, 55

24 июля Тулебаева Адай Хасановича, бойца скота, 55

25 июля Ишимова Александра Ильича, слесаря, 60

Элеватор Буранный

4 июля Некрасова Анатолия Александровича, электро-монтера, 65

МПК-1

4 июля Васильеву Надежду Леонидовну, птицевода-оператора, 50

8 июля Симонова Владимира Яковлевича, слесаря, 65

МПК-2

4 июля Кужугалдинова Жакслыка Биржикеевича, подсобного рабочего, 55

6 июля Михайлова Юрия Александровича, оператора, 50

НПК

13 июля Кучерову Марину Владимировну, обработчика, 50

18 июля Батраеву Альфинур Ахтямовну, обработчика, 50

19 июля Алибекова Магомеда Абдулмеджидовича, заведующего хозяйством, 55

МХК

3 июля Дудэк Ларису Эдуардовну, уборщика, 55

14 июля Никофорова Владислава Анатольевича, водителя, 50

16 июля Лукманову Марину Петровну, пекаря, 50

21 июля Данилейко Оксану Николаевну, кладовщика, 50

26 июля Кузнецову Ирину Васильевну, упаковщика, 60

БХК

19 июля Мухаметову Тансылу Фаритовну, фельдшера, 60

УМК

5 июля Таркину Татьяну Дмитриевну, оператора, 50

9 июля Короткевич Ирину Михайловну, бухгалтера, 60

ГЕФЕСТ

13 июля Гайнулину Фанию Усмановну, кассира, 60

23 июля Арефьеву Светлану Викторовну, администратора, 50

24 июля Гасс Светлану Петровну, продавца, 55