



СИТНО

На пульсе времени

ИЮЛЬ
№ 7 [209]
2019

pr@mkhp.sitno.ru
www.sitno.ru

НОВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

2



ОТ КОРОВЫ ДО ПРИЛАВКА

3



МИР НАШИХ УВЛЕЧЕНИЙ

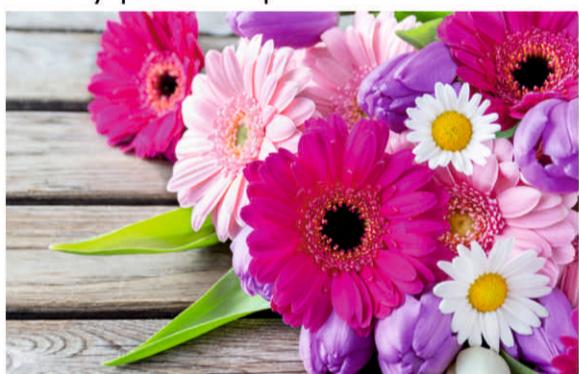
4



С ДНЁМ ТОРГОВЛИ!

Уважаемые работники торговой отрасли. Умение продавать - это целая наука и искусство, которые нужно постигать годами. Ваш труд не только востребован, он всегда на виду, что добавляет ответственности и без того нелегкому делу. Не менее ценны для нас ветераны торговли - наставники, без чьего опыта не обойтись молодым специалистам. Вежливое обращение, улыбка, добрый взгляд - именно этого ждут люди от работников торговой сферы.

Благодарю вас за успешную работу, доброжелательность, отзывчивость. Уверен, что и в дальнейшем наши совместные усилия будут направлены на укрепление престижа компании.



Генеральный директор компании «СИТНО»
П.П. Журавский



- Вообще-то, в торговле я - случайный человек, - говорит о себе Тамара Гусева, продавец магазина «Солнечный». Только те, кто ее знает хорошо и долго, скажут, что в этой простой фразе заключен глубокий смысл.

Ведь на самом деле Тамара Сергеевна работает в данной отрасли уже 35 лет, из них 14 лет - в магазинах «СИТНО», она принимала активное участие в открытии точки «СИТНО-10». И по профессии «случайный человек» окончила Челябинский техникум кооперативной торговли. А по полученной специальности - товароведа - потом 12 лет трудилась в одном из лучших мест продаж одежды нашего города - Магазине молодежной моды.

Просто шла к профессии Тамара Сергеевна долго и сложно. Скромная и застенчивая девчонка из Агаповки со школьной скамьи мечтала стать воспитателем в детском саду. Только жизнь для примерной ученицы приготовила свои уроки. Сначала не хватило всего каких-то 1,5 балла до поступления в педагогический институт. Затем работа помощником воспитателя, пионервожатой и разочарование в профессии мечты: педагогика - для людей со стальными нервами и сильным характером. «Тома, ну тебя-то как сюда занесло?» - до сих пор недоумевают коллеги Гусевой, в очередной раз удивляясь ее излишней мягкости, открытости и доброте.

- Ну, вот искала себя и, к счастью, нашла, - отвечает с радостью и без капли сожаления Тамара Гусева.

27 июля свой профессиональный праздник будут отмечать работники торговли. Розничная сеть магазинов «СИТНО» появилась 22 года назад. Сегодня в Магнитогорске и пригороде работает около 100 магазинов, более 900 сотрудников. В структуре нашего агрохолдинга магазин является конечной точкой в большом замкнутом цикле производства, но далеко не последней по степени значимости. Ведь именно продавец получает первые отзывы о качестве продукции. А когда этот магазин - еще и официальный представитель производителя - то приходится держать не только марку, но и слово. О специфике работы сотрудников фирменной торговой сети «СИТНО» мы узнали, пообщавшись с руководителем магазина-лидера ТС МХК.



Справка
Образование: Магнитогорский торгово-экономический колледж; Международный институт экономики и права; специальность «экономика, бухгалтерский учёт, аудит».

Профессия: товаровед.

Стаж в отрасли: 25 лет, на руководящих должностях - с 2009 года.

Стаж в компании: 18 лет.

Достижения: Почётная грамота «СИТНО», Почётная грамота главы администрации г.Магнитогорска.

Характеристика магазина: торговая площадь -169 кв. м; предлагаемый ассортимент - 6 тысяч наименований; штат - 12 сотрудников.

ПАТРИОТ СВОЕГО ДЕЛА

Интервью

Современные магазины можно сравнить с домом. В одни забегаешь на пять минут, а в других ищешь повод задержаться. Как в любом доме уют создаёт хозяйка, так и за атмосферу в торговом зале отвечает заведующая.

Заглянем в продуктовый магазин Магнитогорского хлебокомбината на Московской, 28/1 . Он традиционный, прилавочного типа, в нем работает три небольших отдела. О буднях торгового предприятия мы беседовали с товароведом Натальей Леонидовной Карпилиянской.

- Наталья Леонидовна, за столько лет работы не было сомнения в правильности выбора профессии?

- Я начинала работать в торговле продавцом, а там профессионально выгораешь гораздо быстрее. Но каждый раз, когда задумывалась о кардинальной смене профессии, понимала, что каждый должен заниматься своим делом.

Сейчас даже не могу представить себя в другой отрасли. Это моя стихия, я в ней уже как рыба в воде.

- Какими качествами должен обладать сегодня продавец?

- Обязательно - любовью к своей профессии, хорошей памятью и внимательностью. Чтобы не быть голословной, приведу пример из практики. К нам недавно приходила устраиваться на работу девушка. По образованию продавец и с опытом работы на продовольственных товарах. Но когда она узнала, что в хлебном отделе нуж-

но знать порядка 300 наименований и разбираться в их составах - даже не вышла на стажировку. А ведь такие требования - это не каприз работодателя. Это запросы сегодняшнего покупателя. Отдел хлебных изделий в наших магазинах считается одним из самых сложных по специфике работы, потому что здесь множество линеек для разных типов питания, и с каждым годом ассортимент только растёт.

- Вы согласны, что магазины «СИТНО» - это школа высококвалифицированных продавцов?

- Безусловно. Сама эту школу прошла. И вообще всегда всем говорю, что я патриот своей работы, как и нашей продукции. В магазинах «СИТНО» продавцы трудятся десятилетиями. Конкретно в нашем коллективе многие уже по 10 - 15 лет работают.

- Сегодняшний покупатель, на ваши взгляд, сложнее, чем, допустим, десять лет назад?

- Наверное, не сложнее, он более грамотный. Сегодня люди хорошо подкованы в знаниях своих потребительских прав - и это хорошо. Огор-

чает другое - в какой форме многие защищают эти права.

Не секрет же, сколько иной раз продавцу приходится выслушать оскорблений в свой личный адрес, прежде чем он услышит суть претензии... Поэтому современная торговля - однозначно для стрессоустойчивых, и я бы даже сказала - мудрых.

И еще, к слову о том, какой должен быть современный продавец. Он должен быть еще немного психологом, чтобы уметь находить подход к разным людям.

- А как вы привлекаете и удерживаете такого требовательного покупателя, учитывая, что по соседству работают крупные супермаркеты?

- Вот чутким отношением и удерживаем. В нашем магазине, если поступают какие-то претензии по товарам, мы стараемся решать их в оперативном порядке. Связываемся с производственными площадками, получаем комментарии технолога. Это и есть наше главное преимущество перед конкурентами.



Слово руководителю

В этом номере беседуем с коммерческим директором компании «СИТНО» Андреем Евгеньевичем Попельшевым

- Какие направления работы Вы курируете, как выглядит структура коммерческой деятельности компании, что планируете в ней изменить?

- Если коротко, то в эту сферу входят направления деятельности, связанные с продажами и доставкой продукции холдинга по всей стране, со своевременным и качественным обеспечением продукцией нашей фирменной розничной сети.

Если говорить об изменениях, то нам предстоит довольно значительные перемены, направленные на достижение единой и слаженной работы многочисленных подразделений холдинга на всём протяжении её цепи от концептуального изменения до банального пересмотра процесса мотивирования наиболее перспективных и результативно работающих сотрудников.

Цель перемен - объединение структур, ответственных за продажи продукции холдинга и связанных с централизацией и оптимизацией вопросов ценообразования, транспортной и складской логистики, работы претензионистов и специалистов по работе с клиентами.

Вообще данный процесс довольно творческий, длительный. Несмотря на то, что у нас сейчас разработан подробный план действий, есть ряд факторов, эффективность которых можно будет ощутить лишь после внедрения.

На данный момент у нас разные команды продаж, работающие по разным стандартам и с разными подходами, зарплата которых строится от разных ключевых показателей эффективности; команды торговых представителей от производителей, которые порознь посещают одни и те же торговые точки, делают одну и ту же работу несколько раз.

Вначале мы планируем запустить долгий и сложный процесс объединения продаж МПК, НПК, МКХП и АГРО-СИТНО в одной компании СИТНО-Продукт, которую я возглавлял в Москве более 7 лет. По каждой ассортиментной категории останется свой директор по продажам (один - по мясу птицы и яйцу, второй - по колбасным изделиям и полуфабрикатам, третий - по муке и макаронам, четвертый - по сельхозпродукции). Их главной задачей будет четкое планирование и обеспечение объемами продукции приоритетных каналов продаж (федеральные сети, региональные представительства в Москве, Уфе, Челябинске, Миассе, Тюмени, розничные продажи, локальные сети, HoReCa). Им уже не надо будет развивать каждому по отдельности эти каналы, они будут выведены в отдельные направления, каждое из которых будет возглавлять один руководитель, и заниматься внутри одного канала продаж сразу всем ассортиментом наших производителей, придерживаясь одного стандарта и проходя одни программы обучения.

Директора по продажам ассортиментных групп будут управлять продажами оставшихся объемов по всей стране в опт, переработчикам сырья и дистрибуторам, которые имеют в своем составе торговых представителей. Долгосрочная задача - увеличить объем сбыта в федеральные сети минимум вдвое. Для этого предстоит много работы не только в продажах, но и в производстве, в логистике, в маркетинге и в брендинге.

Для сотрудников, работающих в основном с телефоном, планируется внедрение оборудования, контролирующего звонки без привязки к

стационарному телефону, что позволит отслеживать качество и частоту взаимодействия с клиентами.

- Как сегодня выстраивается логистика и какие перемены планируются в этой сфере?

- В вопросах логистики мы особо выделяем два направления: складская и транспортная логистика. На данный момент мы имеем собственный транспорт, который используем для доставки продуктов питания, в основном, в магазины фирменной сети, а также мы привлекаем наёмный большегрузный транспорт для доставки товаров оптовым клиентам в различные, зачастую довольно отдалённые регионы и не только нашей страны. Управляют данными процессами обособленные структуры, если так можно выразиться, привязанные к производственным площадкам. В данный момент мы понимаем, что такая модель с наращиванием объёмов производства и расширением «географии» реализации, перестаёт быть эффективной. Повторюсь, что мы нацелены на объединение обособленных подразделений в единую организационную структуру для повышения качества и финансовой эффективности работы.

Если все логистические задачи будут стекаться в одно место, это позволит более эффективно выстраивать маршруты следования, обеспечит полноту загрузки, ни один рейс не будет убыточным. В данный момент этот процесс находится в разработке, еще толькорабатываются новые принципы с учётом потребностей клиентов.

Безусловно, изменение логистики повлечет за собой и оптимизацию, сократится финансовая нагрузка на килограмм производимой продукции.

- Как решаете кадровые вопросы?

- Процесс подбора персонала стал более эффективным после недавней централизации данной службы. Раньше все подразделения компании разными способами закрывали свои потребности в кадрах. На данный момент создан отдел подбора персонала, который только начал своё развитие. Туда надо всего-то подать заявку, и входящий поток первично отобранных кандидатов будет обеспечен.

Основной инструмент привлечения соискателей - сайт hh.ru, на котором у нас свой профиль, он визуально выделен среди других работодателей. Все вакансии, размещаемые нашими производителями через менеджеров по подбору, имеют единый вид и структуру, создается целостный образ компании. На всех фотографиях, которые сопровождают каждую вакансию, размещены исключительно наши сотрудники. Сайт обеспечивает 400-600 просмотров наших вакансий в неделю, из них 150-300 соискателей откликаются, около 100 - приглашаются на собеседование.

Все эти нововведения существенно облегчают и ускоряют процесс подбора персонала как в продажи, так и в логистику, обеспечивая большой поток кандидатов, что приводит к возможности выбора лучших. А ведь с нами надёжно, поэтому нам нужны лучшие!

Также совместно с директором по персоналу планируется разработка аттестационной программы, которая позволит присваивать сотрудникам разряды по глубине знаний, опыту и достигнутым результатам, по стажу работы, которые будут влиять как на уровень делегируемой ответственности, так и на уровень заработной платы.

МОДЕРНИЗАЦИЯ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

На УМК в рамках модернизации был запущен участок дефростации с возможностью поддержания необходимого температурного режима для деликатной и правильной разморозки готовой продукции перед фасовкой.

Усовершенствован фасовочный автоматический аппарат. Благодаря добавленной в него опции выпускается молочная продукция в более современной упаковке. Так, уже в новом дизайне производятся сливочное масло, шоколадный спред, маргарин, жир и сало для жарки.

На линии молока запущена дезодорационная установка для улучшения органолептичес-

ПРОФЕССИЯ, КОТОРАЯ КОРМИТ

Повар столовой-кафе Сибайского элеватора Любовь Николаевна Бойцова за тридцать два года в общепите открыла главный секрет: когда люди сыты, вкусно насыщены - они становятся счастливее.

Казалось бы, кто в наше время не умеет готовить? Любой человек может приготовить несложное блюдо. Но, как показывает реальность, и в этом деле не обойтись без таланта, чувства вкуса, изобретательности. С одной стороны, профессия требует скрупулёзности, с другой - наличия творчества. Хороший повар всегда уникален, к примеру, такой, как Любовь Николаевна Бойцова.

После окончания техникума торговли с дипломом технолога по приготовлению пищи она вернулась в родной Сибай, чтобы стать профессионалом своего дела. О том, что это у нее получилось, говорит отраслевая награда - Почетная грамота Министерства торговли Башкортостана. Коллеги отмечают ее собранность, внимание к мельчайшим деталям, умение во всем найти «золотую середину».

Любовь Николаевна в искусстве приготовления пищи выделяет, прежде всего, правильное сочетание продуктов, приправ, способов готовки. В день, когда мы приехали на ее рабочее место, она завершала приготовление фирменного блюда - галантин из курицы, настоящего деликатеса французской кухни из мяса цыпленка-бройлера с добавлением яиц и специй. Плотный, тугой рулет с нежнейшей начинкой получился сочным и вкусным, его нельзя было не попробовать. А еще опытный повар великолепно готовит фаршированную рыбу, мясные блюда, сложные салаты, искусно делает вырезку из овощей и фруктов. Ей по плечу любой бантетный шедевр.

К Дню работника торговли



Любовь Бойцова, как старший повар, давно является «правой рукой» О.П. Пилиюшиной, заместителя директора по общественному питанию и торговле предприятия. Вместе работают не один десяток лет, понимают с полуслова и дополняют друг друга. Не без гордости мастера представили нам меню дня, в котором было 3 супа, 12 салатов, 9 гарниров, 15 видов выпечки(!), 5 напитков, а еще блинчики с припеком, фирменные драники и другое.

Обилие вкусностей на раздатке приводит в замешательство - хочется всё непременно попробовать! Остается только позавидовать завсегдатаям столовой, ведь так их кормят в течение всей рабочей недели. Надо добавить, что заводскую столовую выбирают и местные горожане, которые едут сюда пообедать со всех окрестностей. 80 процентов посетителей - это постоянные клиенты.

Побывав в кафе-столовой Сибая, мы поняли главное, чтобы приготовить что-то вкусное, оригинальное - нужно вложить в работу свою любовь, фантазию, душу!

РЕАЛЬНАЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

На бройлерном производстве МПК завершается установка 2-х газопоршневых генераторов БКГПЭА-850 мощностью 850 кВт производства Германии. После их запуска предприятие сможет снизить тарифы на потребление электроэнергии на треть. Для 90-процентного закрытия своих потребностей нужна будет еще одна установка мощностью 450 кВт. Срок полного завершения проекта - 2020 год.



Самыми большими статьями расхода большинства предприятий остаются затраты на электроэнергию, пар, горячее водоснабжение. Конкуренция на внутреннем и внешнем рынках заставляет всех искать пути снижения издержек производства.

Специалисты бройлерного производства полтора года назад занялись решением этой проблемы. Были выбраны газопоршневые генераторы, как эффективный инструмент грамотного и выгодного использования природного газа. Познакомились с опытом других птицеводческих предприятий, просчитали энергоэффективность.

Новые газогенераторы были приобретены и установлены рядом с центральной котельной,



была построена дополнительная воздушная линия для передачи собственной энергии на центральную распределительную подстанцию бройлерного производства птицефабрики. Был подведен газ и смонтирована теплотрасса. В конце июня - пуско-наладочные работы, в первой декаде июля - пуск установок.

Главный энергетик Департамента птицеводства Павел Рождествин, курирующий проект, сообщил, что предприятие войдет в зиму с новыми генераторами и что бройлерному производству МПК теперь не страшны никакие «просадки» напряжения. Для полного завершения работ нужно будет еще заасфальтировать площадку, установить ограждение и видеонаблюдение.

ЗЕЛЕНАЯ ЗОНА

Специалисты яичного производства МПК еще в апреле осуществили ограждение многолетними зелеными насаждениями площадки для хранения помета.

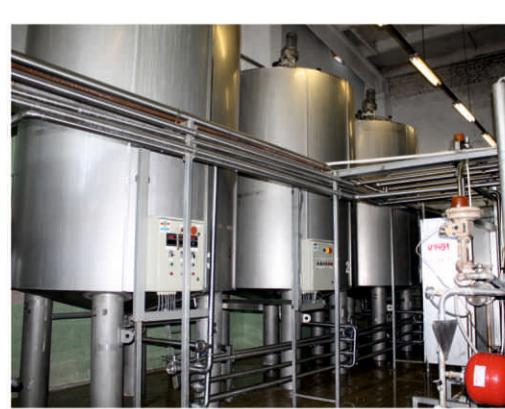
На участок были привезены сто березок. Была подготовлена земля под посадку. Сегодня деревца в большинстве своем принялись. Работа по озеленению, по словам агронома Николая Грибанова, на участке продолжится дальше: «Эти посадки очень важны. Деревья очищают воздух, снижают концентрацию вредных выбросов, обогащают воздух кислородом».

положительно скажется на вкусовых качествах и микробиологических показателях питьевого молока.

На емкости под сквашивание сметаны установлены тензодатчики, с помощью которых теперь возможен максимально точный учет и загрузка сливок. В кисломолочном цехе установлена дополнительная емкость для сквашивания кефира.

Завершен ремонт в помещении приемки молока и в холодаильнике готовой продукции.

Всего за 6 месяцев на модернизацию и реконструкцию УМК было направлено более 2 млн рублей. Все нововведения, в первую очередь, направлены на повышение качества продукции.



На УМК в рамках модернизации был запущен участок дефростации с возможностью поддержания необходимого температурного режима для деликатной и правильной разморозки готовой продукции перед фасовкой.

Усовершенствован фасовочный автоматический аппарат. Благодаря добавленной в него опции выпускается молочная продукция в более современной упаковке. Так, уже в новом дизайне производятся сливочное масло, шоколадный спред, маргарин, жир и сало для жарки.

На линии молока запущена дезодорационная установка для улучшения органолептичес-

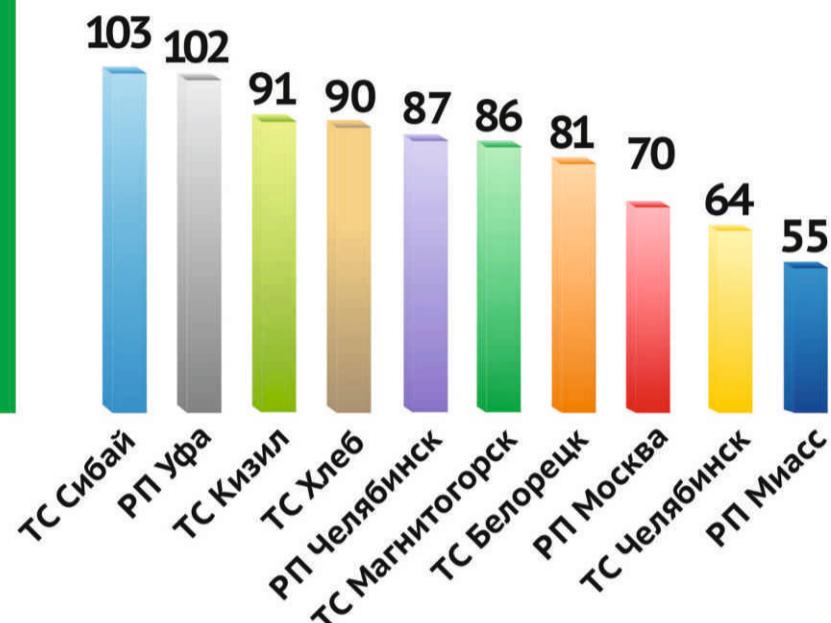


Главным критерием эффективного развития и совершенствования предприятий компании «СИТНО» являются высокие экономические и производственные показатели.

В этом НОМЕРЕ мы познакомим вас с итогами работы Департамента торговли по результатам МАЯ 2019 года.

Обзор продаж

Выполнение плана продаж по предприятиям компании (в % по принципалам)



МАЙ

Сибайский бизнес-форум

Представители компании «СИТНО» во главе с генеральным директором Павлом Журавским приняли участие в работе 1-го Всероссийского инвестиционного сабантуя «Зауралье-2019», проходившем в Сибае.



Магнитогорцев, давно и стablyно работающих на башкирской земле, пригласили к обсуждению вопросов, посвященных формированию делового климата и бизнеса в Башкирии, туризму, экологии, другим темам. Всего в работе бизнес-форума приняло участие около 500 представителей российского и зарубежного бизнеса, государственных учреждений и экспертов. Участие в инвестсабантуе принял Радий Хабиров, временно исполняющий обязанности Главы Башкирии, а также руководители республиканского Правительства.

Радий Хабиров с удовольствием отвел каравай, с которым встречали его в праздничной палатке представители компании. Глядя на ассортимент, представленный на стенде, врио Главы Башкортостана отметил, что хорошо знаком с продук-

цией «СИТНО» и рад присутствию качественных натуральных продуктов в Республике.

Главной задачей форума стало формирование территории, на которой хочется жить, работать и с которой не хочется уезжать. Уникальный формат мероприятия позволил участникам и гостям познакомиться с культурными и гастрономическими традициями Башкирии.

Павел Журавский, генеральный директор компании «СИТНО», поделился на форуме планами о дальнейшем расширении инвестиционного взаимодействия с Башкортостаном. Одним из приоритетных проектов «СИТНО» он назвал проект по производству макарон в Сибае. «Участие во Всероссийском инвестсабантуе, - добавил П.П. Журавский, - несомненно, придаст этим планам новый импульс».

Комментарий специалиста

От коровы до прилавка

С 1 июля 2019 года в России в рамках программы «Меркурий» начинает действовать обязательная электронная ветеринарная сертификация (ЭВС) на готовую молочную продукцию. К этим новшествам участников молочного рынка готовили давно, предоставив в итоге отсрочку на год. Однако до сих пор даже крупные игроки, компании с мировым именем, сетуют в СМИ, что не готовы. Местные же производители подошли к вопросу более ответственно. Так, Уральская молочная компания успешно протестировала данную программу еще несколько месяцев назад и теперь работает в бесперебойном режиме.



Напомним, что «Меркурий» - это автоматизированная информационная система, предназначенная для электронной сертификации и оформления сопроводительных документов на продукты животного происхождения. Входит в федеральную систему ветеринарии «Ветис», созданную еще в 2012 году Россельхознадзором. Через «Меркурий» не первый год полностью прослеживают прием, изготовление и продажу продукции мясокомбинатов, птицефабрик, производителей морепродуктов. Внесение в этот список молока - вполне логичное и ожидаемое решение.

- Если объяснять буквально смысл ЭВС, то он заключается в следующем, - рассказывает **директор Уральской молочной компании Павел Ставничук**. - Завод должен производить готовой молочной продукции не больше, чем получил сырого молока от поставщика. Такой тщательный контроль качества и безопасности продовольствия обеспечивает прозрачность передвижения товара от производителя к конечному потребителю. Наша компания начала готовиться к этому процессу еще в прошлом году, так как постановление должно было вступить в силу в июле 2018-го. Тестируя системы в полной мере мы начали три месяца назад. Поэтому сегодня работаем безболезненно и бесперебойно.

По словам Павла Александровича, производитель в этой деятельности может испытывать лишь технические сложности, и то на первых этапах. Это связано с тем, что розничные сети, также вовлеченные в данную цепочку, относятся не менее строго к приему готовой продукции. И малейший временной сбой в процессе может повлечь за собой проблемы в оформлении ЭВС.

С 1 июля, согласно приказам Минсельхоза РФ, УМК начнет оформлять ЭВС на сливочное масло и творог. Временное исключение составят следующие товарные позиции, на которые ветеринарные сертификаты начнут оформляться с 1 ноября 2019 года: питьевое молоко (пастеризованное, ультрапастеризованное, стерилизованное, ультравысокотемпературно - обработанное молоко, изготовленное промышленным способом и упакованное в потребительскую упаковку); а также кисломолочная продукция, изготовленная промышленным способом и упакованная в потребительскую упаковку, выработанная из молока, прошедшего термообработку; мороженое.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Разберем работу системы «Меркурий» на примере Уральской молочной компании.

На завод поступает молоко с уже выписанными ветеринарными свидетельствами от фермерского хозяйства. Далее завод принимает это молоко и точно в таком же количестве гасит (отмечает) в системе «Меркурий». Затем из этого молока изготавливается продукция, и в конце рабочей смены на весь перечень выработанной продукции через «Меркурий» выписываются ЭВС. Дальше «эстафету» в этой цепочке принимает дистрибутор (оптовые и розничные компании). Таким образом создана единая и прозрачная система прослеживания движения сырого молока от фермерских хозяйств до магазина, проще говоря: «от коровы до прилавка».

НОВИНКИ ДЛЯ ПИКНИКА ОТ «СИТНО»

В июне в столовой МКХП-СИТНО прошла дегустация новинок - колбасок-гриль от МПК.

Самыми аппетитными оказались тонкие колбаски для гриля «По-итальянски», изготовленные только из рубленого мяса свинины с добавлением шпика и специй. На втором месте народного голосования - колбаски для гриля «Трофейные» из рубленого филе цыпленка-бройлера, фарша свинины со шпиком и вялеными томатами.

Также работники «СИТНО» попробовали полукуреные «Охотничьи колбаски» из говяжьего-свиного фарша. Эти полуфабрикаты выпускаются в натуральной оболочке, в упаковках от 0,3 до 0,5 кг и продаются в замороженном виде в фирменных магазинах «СИТНО».

СОУСЫ ДЛЯ КОЛБАСОК

Лучше сотрудников «СИТНО» в колбасках-гриль разбираются только немцы. Ведь это блюдо - их национальная гордость. Они непонастыльше знают неповторимый вкус натуральной домашней заправки. Попробуйте и вы, тем более что приготовить соус не составит труда.

ЛЕГКИЙ ГОРЧИЧНЫЙ СОУС



Этот рецепт - самый популярный в среде гурманов. Для его приготовления необходимо смешать семена горчицы, 3 столовых ложки яблочного уксуса, полстакана темного пива, немного воды и 1 столовую ложку меда. Готовому соусу необходимо настояться хотя бы час, а лучше сутки.

КИСЛО-СЛАДКИЙ СОУС

Эта заправка идеально подчеркнёт аромат и вкус мяса. 100 мл острого томатного соуса нужно соединить с рубленым черносливом и грецким орехом, затем добавить сок лимона и все перемешать.



Спорт

КРОЛЕМ, БРАССОМ И ДАЖЕ
НА СПИНЕ!

29 июня состоялись соревнования по плаванию среди женских и мужских команд. Заплыv прошёл в бассейне Дворца творчества детей и молодежи. Многие любители этого вида спорта показали себя как настоящие спортсмены, переплывая 25 метров за считанные секунды.

Так, в личном первенстве среди мужчин с результатом в 15,01 секунду абсолютным победителем стал Павел Ставничук, директор УМК. Среди женщин быстрее всех плывет Ольга Боровых, секретарь МПК-3, преодолев 25 метров за 23,41 секунду.

В коллективном зачете приняли участие 10 команд: 6 - женских и 4- мужских. У женщин в тройку лидеров вошли: МХК (1-е место); Управление (2-е место); МКХП (3-е место).

Лучшими среди мужских команд компании стали: УМК (1-е место); МКХП (2-е место); МПК (3-е место).

Всем победителям вручили денежные премии от генерального директора компании «СИТНО», что всегда становится приятным бонусом к позитивным выходным сотрудникам.

СИЛЬНЕЙШИЕ ВОЛЕЙБОЛИСТКИ «СИТНО»

Завершился ежегодный турнир по волейболу среди женщин.

В соревнованиях приняли участие 6 команд. По результатам игр, 3-е место у команды МХК, второе - у МПК-1.

Кубок победы заслуженно достался МКХП. Команда уверенно лидировала на протяжении всего турнира.

Полностью в обновленном составе в этом году дебютировала женская команда Управления «СИТНО», в нее вошли новые кадры.



Поздравляем юбиляров июля!

◆ С 50-летием! ◆

Ивекеева Сергея Федоровича, водителя НПК (1 июля); Галиуллина Юлайя Химматовича, водителя МХК (7 июля); Кушагулова Сагита Сайфельовича, водителя СИТНО-Продукт (9 июля); Богданова Валерия Васильевича, оператора МПК-2 (13 июля); Кечину Любовь Семеновну, техника-лаборанта Элеватора Буранный (14 июля); Билибина Александра Витальевича, грузчика МПК-3 (16 июля); Деньгову Ирину Владимировну, зам. директора по соц. вопросам МХК (17 июля); Лукьянову Светлану Евгеньевну, продавца ТД, Сибай (20 июля); Фадеева Вячеслава Владимировича, обходчика МПК-2 (23 июля).

◆ С 55-летием! ◆

Аварясова Сергея Васильевича, грузчика ТД (10 июля); Михальчука Анатолия Николаевича, водителя НХПП (20 июля); Осипову Ирину Михайловну, оператора МКХП (22 июля); Шерстневу Светлану Петровну, логиста МПК (22 июля); Боброву Татьяну Николаевну, дрожжевода МХК (24 июля).

◆ С 60-летием! ◆

Тулибаева Исраима Хасановича, грузчика МПК-2 (8 июля); Палагу Петра Васильевича, тракториста МПК-2 (10 июля); Щетинину Ольгу Алексеевну, продавца Магнитогорского ТД (12 июля); Сайфуллина Романа Кагармановича, бригадира МКХП (13 июля); Уразметьеву Владимира Викторовича, сторожа АГРО-СИТНО (13 июля); Шеметову Надежду Николаевну, оператора МПК-2 (13 июля).

◆ С 65-летием! ◆

Серикова Алексея Владимировича, уборщика ТД (31 июля).

*В чудесный праздник, Юбилей,
Все от души Вас поздравляют,
Улыбки добрые друзей
Пусть Вас сегодня окружает!
И будут светлыми годы,
И все исполняются желанья!
Здоровья, радости всегда,
Счастливой жизни, процветанья!*

НОВОСТИ НАГАЙБАКСКОГО РАЙОНА
НА ПРАЗДНИКЕ ПЛУГА

Именно так дословно с башкирского языка переводится слово «сабантуй», а сам праздник знаменует успешное окончание весенних полевых работ. В Нагайбакском районе такое мероприятие состоялось 8 июня.

Как всегда, на нем соревновались лучшие работники сельского хозяйства. И каждый год в этом списке - работники подразделений «АГРО-СИТНО».

В этом году почетными грамотами Главы Нагайбакского района и Совета депутатов за многолетний и плодотворный труд были награждены работники компании: Альбек Жаукеев, Татьяна Ершова, Виктория Бардина, Надежда Игошева.

Сабантуй отличает от других праздников и придает ему особую колоритность - наличие национальных игр. Участники соревновались в таких состязаниях, как куреш (борьба на полотенцах, закидываемых за пояс противника); борьба тяжеловесов и, конечно же, забег скаковых лошадей. Спонсорами скачек, по традиции, выступила компания «СИТНО».

Ежегодно, в июне, на праздник сельского хозяйства в село Фершампенуз с удовольствием приезжают также гости из соседних поселений и городов. Люди любят это мероприятие за радушный прием во всем: от развлечений до угощений. Среди многочисленных продуктовых палаток и юрт от местных поселений и предприятий была организована площадка от Департамента торговли «СИТНО», где можно было отведать фирменных кур, колбаски-гриль, выпечку и квас.

ВЕСТИ С «ГОРЯЧЕЙ ЛИНИИ»



ОБАЛДЕННО ВКУСНЫЙ НАПОЛЕОН

Здравствуйте. Хотелось бы вас поблагодарить за обалденно вкусный торт, который вы производите! («Наполеон со сгущенкой»). Везите их в «Пятерочки» и побольше, так как спрос высокий на них, а на всех не хватает. Уже который раз приходим в магазин, но найти на полках это вкуснятины не можем.

Валерия, V_ia.best@mail.ru

МАГАЗИН СТАЛ ЛУЧШИЕ

В очередной раз посетив магазин с любимой продукцией «СИТНО» по адресу г.

Челябинск, ул. Мебельная, обратила внимание на существенные перемены к лучшему: магазин стал чище, за прилавком появилась внимательный, аккуратный и располагающий к покупкам продавец. Спасибо, так держать!

Елена Николаевна, aeda76@mail.ru

ТВОРЧЕСКИЙ КОНКУРС



Представляем Вам еще одного участника конкурса - Владислава Холодкова, специалиста по кадрам Нагайбакского птицекомплекса.



Молодой человек более десяти лет (из своих 22) увлекается поделками из бересты.

Материал для своих работ снимает со спиленных берес в начале лета, тогда береста более качественная и податливая. Кроме того, она является отличным антисептиком. Наши предки знали, что в берестяных коробах и туесах продукты дольше хранятся.

Увлечение Владиславу и его брату привил руководитель школьного кружка. С тех пор в копилке работ молодого человека - туеса, короба, заколки для волос и украшения, различная кухонная утварь. Особенно востребованы у знакомых его паспортные обложки, шкатулки, вазы, которые они охотно заказывают.

В качестве инструментов наш герой использует стамески, дыроколы, острый нож, шило, готовые работы покрывает лаком и морилками

Некоторые из его работ побеждали на районных и областных конкурсах.

