



Самое важное
в профессии -
быть на своем
месте

2



Рецепт
«Королевской
ватрушки»

3



Итоги 1-го
тура конкурса
«СИТНО
молодое»

4



Уважаемые работники торговли!

Уважаемые работники торговой отрасли, поздравляю вас с профессиональным праздником!

Без торговли трудно представить себе жизнь современного общества. От её состояния во многом зависит благополучие людей, качество их жизни и социальная стабильность.

Именно актуальные изменения на рынке товаров и услуг в соответствии с запросами покупателей и потребителей, дают новый импульс развитию экономики компании "СИТНО". На основе традиций, заложенных ветеранами отрасли, и современных достижений сфера торговли год от года совершенствуется, обеспечивая наших потребителей всё более высоким качеством товаров и обслуживания.

Уверен, что внимание и доброжелательность по отношению к нашим покупателям, компетентность и профессионализм в работе неизменно будут характеризовать вас как истинных мастеров своего дела. Примите искреннюю благодарность за ваш добросовестный труд.

Желаю всем крепкого здоровья, мира и благополучия!

Председатель совета директоров компании «СИТНО»
П.А. Журавский

ДЕНЬ РАБОТНИКА ТОРГОВЛИ

Как говорится в одной присказке - клиент всегда прав. Но даже, если, вдруг, щепетильный клиент оказался неправ, продавец должен сделать все, чтобы недовольный покупатель почувствовал себя на высоте. В этом и состоит мастерство торгового работника, в честь которого в последнюю субботу июля отмечается День работника торговли.

Торговля всегда была значимой частью экономического состояния не только государства в целом, но и каждого человека в отдельности. В современном мире продавцы, товароведы - одни из самых востребованных профессий. Продавцами становятся по большей части женщины, хотя во времена Средневековья торговлей занимались исключительно мужчины. Именно благодаря работникам торговли, их ответственному и неестественному труду все мы получаем удовлетворение своих запросов в услугах и товарах.

Специалисты в сфере торговли и обслуживания обеспечивают подготовку, осуществление и сопровождение продаж товаров и услуг. Торговые работники работают не только за прилавками магазинов, супермаркетов, точек продаж, но и обеспечивают товарные запасы, их складирование и размещение на полках, снабжают необходимым оборудованием, изучают рыночную ситуацию, проводя исследования спроса и конкурентных предложений.

В России День работников торговли отмечается каждую четвертую субботу июля. В 2018 году праздник выпадает на 28 июля. Дата закреплена на государственном уровне Указом Президента РФ от 7 мая 2013 № 459 "О Дне работника торговли". Впервые праздник начал отмечаться в далёком 1966 году.

Праздник считают своим все специалисты, которые задействованы в закупках и продажах товаров и услуг.

К ним присоединяются студенты и преподаватели профильных учебных заведений.

Коротко о главном

«Мы - в постоянном поиске баланса цены и качества»

Когда мы приходим в магазин и видим красивые витрины с разными товарами на любой вкус и кошелек, нам и голову не приходит, какую невидимую и скрупулезную работу проделывают работники торговли, чтобы удовлетворить наши потребности и предложить нам именно то, что нужно. За наполнение витрин и качество товара в магазинах фирменной сети СИТНО отвечают специалисты отдела закупа. Они - истинные знатоки продукции, разбирающиеся в ценообразовании, маркетинге, прогнозах и анализе рынка и во многих других вопросах.

О том, как сегодня идут дела в сфере торговли, ведем разговор с начальником отдела закупа Магнитогорского ТД компании СИТНО Анейей Римовной Батыровой:

Справка:

Ания Римовна Батырова квалифицированный специалист в области торговли, по образованию товаровед. Начала свою трудовую деятельность в 1979 году, с должности старшего продавца. Работала товароведом, заведующей магазином.

В компанию "СИТНО" пришла на работу в феврале 2007 года на должность товароведа по оптовой торговле оптовых продаж. В августе 2007 г. переведена менеджером по закупу в Управление.

С 2011 г. по настоящее время работает начальником отдела закупа Магнитогорского Торгового дома, в прямом подчинении 6 менеджеров.

Отдел закупа Торгового дома компании регулярно держит на пульсе товарные остатки в нескольких десятках фирменных магазинов, следит за изменениями на продуктовом рынке, контролирует работу склада, следит за своевременной доставкой товара на полки магазина, условиями хранения.

Сегодня важнейшая задача отдела закупок ТД это управление закупками: поиск новых поставщиков для сети фирменных магазинов, наращивание прибыли, формирование ассортимента магазинов "СИТНО", его обновление, введение новинок, постоянный поиск баланса цены и качества. Специалисты отдела контролируют процесс заключения договоров с компаниями-поставщиками, посредниками, контролируют наличие товаров в продаже, отслеживают запасы по каждой группе. Всего в сети представлены 45 товарных групп. За первое полугодие специалисты отдела отработали 42 новых договора с поставщиками. Доля закупной продукции в

общем товарообороте 45-50%, что составляет более 87 млн рублей в месяц.

Работа в отделе закупа ТД многому научила Анию Римовну. Самое главное: не останавливаться на достигнутом, ведь "совершенству нет предела", чтобы оставаться на плаву необходимо постоянно осваивать все новое, изучать своих конкурентов. Кстати, именно конкуренты заставляют учиться современным методам торговли, тому, как улучшить процессы продаж, имидж и мотивацию продавцов. «Качество обслуживания покупателя сегодня - главный критерий конкурентоспособности», - считает Ания Римовна. - Там, где предлагают высокий уровень обслуживания - там и большие объемы продаж. Еще очень важно - знание продукта и вера в продаваемый товар. Продавец должен быть уверен в качестве товара, который предлагает покупателям. Обеспечить магазины широким ассортиментом качественной продукции по лучшим ценам - работа специалистов отдела закупа». Ания Батырова, отмечает, что специалисты отдела закупа ТД настоящие профессионалы своего дела. Андреева Наталья курирует сыры, молочные продукты, крупы, макаронные изделия, сахар, масложировую группу, мороженое. Феоктистова Ольга - кондитерские изделия, специи и приправы, бытовую химию и сопутствующие товары. Зарипова Лия - пиво, слабоалкогольные напитки, табак, соки-воды, диетическое питание, детское питание, снековая продукция, орехи и сухофрукты. Обухова Наталья отвечает за рыбную гастрономию и свежую рыбу, растительные масла, группу ФРОВ (фрукты-овощи). Надо отметить, что доля продаж в этих группах постоянно растет и фирменные магазины СИТНО предлагают покупателям конкурентные цены. Бойкова Ксения отвечает за всю консервацию: фруктовую, овощную, рыбную, мясную, чай, кофе, товары для животных. Оксана Касалинская курирует сложную группу алкогольных товаров.

Современный рынок диктует специалистам в области торговли новые требования. Ценовая политика, маркетинг, научные исследования в области изучения спроса, современные технологии контроля качества, прогнозирование и анализ потребительского рынка - это все те знания, которые применяют они в своей ежедневной работе. «Желание клиента для нас закон - говорит Ания Батырова, - и поэтому мы стараемся опередить его желания и предпочтения, систематически обновляя ассортимент товаров, представленных в магазинах нашей сети. Сегодня в наших магазинах можно найти все, что необходимо в нашей повседневной жизни - от хлеба и молока до мяса и яиц, от овощей и фруктов до макаронных изделий и вкуснейших кондитерских изделий».

Поздравляем коллег с профессиональным праздником -
Днем работника торговли:

Товар пусть будет в изобилие,
Пусть будет очередь длинна,
Пусть будет спрос всегда активен,
А касса выручки полна!





Золотой фонд компании

Спецвыпуск посвящен Дню работника торговли

Самое важное в профессии - быть на своем месте



Товаровед превращает рутинный поход покупателя за продуктами в праздник и удовольствие. Этот специалист знает торговый зал, как свои пять пальцев, всегда поможет клиенту найти нужный товар, ответит на вопросы, подскажет. С улыбкой и по существу. Понимает, что значит сервис, и предоставляет лучшее обслуживание. Любит и ценит клиента. Все это можно смело отнести к товароведу магазина СИТНО, который работает по адресу ул. Панькова, 26, Надежде Леонидовне Швец.

Товаровед - истинный знаток продукции, он прекрасно разбирается в качестве многих товаров. За несколько минут грамотный товаровед отличит качественную продукцию от недоброкачественной. Иногда достаточно всего лишь одного пристального взгляда специалиста, чтобы забраковать продукцию.

Вся профессиональная жизнь Надежды Леонидовны Швец связана с торговлей. Из них почти 20 лет она работает в компании «СИТНО». Надежда Леонидовна родилась в Марий Эл. Когда была годовалой малышкой, семья перебралась в Магнитогорск. После окончания школы №41, поступила в училище №55 на специальность "продавец". Затем продолжила образование, окончила техникум, получила диплом «товароведа». Можно сказать, что всегда мечтала стать торговым работником. В её трудовой книжке всего две записи. Первое место работы - ОРС (так когда - то назывался отдел рабочего снабжения РЖД). Начинала работать простым продавцом, потом стала продавцом-кассиром, трудилась кладовщиком. В 1998 году, после череды приватизаций, реорганизаций предприятия, оказалась в буквальном смысле слова на улице. В компанию "СИТНО" попала благодаря рекомендации Л.Ш. Таминдаровой, начальника торгового отдела Магнитогорского хлебокомбината.

"По её совету, - вспоминает Надежда Леонидовна, - 21 мая 1999 года я пришла работать на Магнитогорский хлебокомбинат. Поработала продавцом в разных магазинах предприятия. В 2007 году предложили занять должность товароведа, благо образование позволяло и был большой опыт работы в торговле. А в 2008 году мне поручили "открыть" и возглавить фирменный магазин «СИТНО» на 12 участке. 10 лет назад, 20 марта был открыт магазин на ул. Панькова, 26. Здесь я работаю по сей день. Этот магазин считаю своим детищем".

Магазин пользуется большой популярностью у жителей поселка, не избалованных комфортом городской жизни. Здесь всегда свежая продукция и богатый ассортимент. Хлебобулочные изделия привозят в магазин трижды в день, яйца каждые 2 дня, колбаса и полуфабрикаты завозятся через день. Каждое утро к открытию магазина завозится свежая молочная

продукция и хлеб. И постоянные покупатели уже привыкли к этому и приходят к открытию магазина, чтобы купить свежее молоко или еще теплый хлеб.

Формат магазина "у дома", в котором работает Надежда Швец, небольшой по площади, но ассортимент не уступит супермаркету. 90% продукции в ассортименте - это продукция собственного производства предприятия «СИТНО». Несколько десятков наименований колбасных изделий, более 40 позиций полуфабрикатов и заморозки, богатейший ассортимент

хлебобулочных изделий, печеня и вафель, полный ассортимент продукции Уральской молочной компании. В магазине применяют метод продажи продукции - через прилавок. Процесс продажи при этом включает индивидуальное обслуживание - продавец обслуживает каждого конкретного покупателя и помогает ему в выборе продукции, консультирует, упаковывает и отпускает товар. Практически каждого своего покупателя сотрудники магазина знают в лицо. Конечно, есть трудности в работе, признается Надежда Леонидовна. По настоящему талантливых продавцов мало, но при тщательном отборе и обучении персонала можно собрать достаточно сильную команду, которая при правильной мотивации и поощрении будет продавать много, получать от этого удовольствие и покупатели будут уходить из магазина всегда с покупкой.

"Коллектив у нас в магазине небольшой, но стабильный сложился в последнее время.

- Рассказывает Надежда Леонидовна. - Очень и очень радуют молодые кадры. Большие надежды подает продавец Федорова Юлия. Она у нас участвует в конкурсе профмастерства "СИТНО-молодое" уже 4 раза. В 2017 году заняла 3 место. Продавец нашего магазина Аксенова Светлана - тоже прекрасный работник и грамотный продавец, человек, который находится на своем месте. Считаю, что это самое важное в профессии: быть на своем месте. Надо любить дело, которым занимаешься, это дает силы и развивается в профессиональном плане, и пережить какие-то трудности. За долгие годы я ни разу не пожалела о выбранной профессии. Наоборот, с каждым днем становится только интереснее работать. Сейчас вот идет процесс автоматизации магазинов. Осваиваем с сотрудниками новые онлайн-кассы".

Каким же должен быть идеальный продавец? Надежда Леонидовна считает, что без правильного общения с покупателем сложно что-то продать. Доброта, вежливость, тактичность во все времена притягивали покупателей. Продавец должен уметь и любить общаться.

«В своей практике я встречала хорошего продавца, - рассказывает Надежда Швец, - который мог отлично работать пару часов, на дальнейшее его не хватало, он выыхался и через пару часов работал спустя рукава. Идеальный продавец должен энергично работать весь рабочий день. Продавцами не рождаются, а становятся в процессе обучения.

Если человек не воспринимает новые знания или не хочет учиться, из него продавец не получится. Ну и, конечно, обладать такими качествами как выдержка и терпение. Продавец не должен раздражаться, выходить из себя. Спокойное, уверенное общение решит любые возникающие недоразумения. Сегодня покупатель пошел "капризный". Работать в торговле стало сложнее. Выбор у покупателя огромный, конкуренция большая. И покупатели голосуют за лучший магазин, за более качественное обслуживание, за лучшие товары своими ногами... "Покупатель всегда прав", этому правилу во взаимоотношениях продавец-покупатель меня учили много лет тому назад, и этого принципа в работе я советую придерживаться молодым продавцам сегодня".



Из первых уст

ГЛАВНОЕ - ЭТО КАЧЕСТВЕННОЕ ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



Торговое обслуживание - важная составляющая нашей жизни, от которой во многом зависит качество этой самой жизни. Каждый из нас, являясь покупателем, заинтересован, чтобы магазины было больше и находились они как можно ближе к дому, чтобы на прилавках торговых предприятий было много разнообразных товаров, которые были бы свежими и дешевыми, чтобы качество обслуживания в магазине нас радовало.

Фирменная сеть магазинов компании "СИТНО" уже много лет обеспечивает горожан качественной продукцией. Об особенностях торговой деятельности сегодня мы побеседовали с Бакировой Еленой Викторовной, директором ООО "Хлебный дом".

говыми точками и учреждениями социальной сферы города. Здесь же и поиск способов увеличения продаж, и вопросы расширения ассортимента, и постоянный мониторинг конкурентов, и изучение спроса покупателей.

- Сегодня задачи, которые приходится мне решать, как руководителю торговой сети, несколько другие. - Говорит Елена Викторовна. - Главное в настоящее время - обеспечить такой ассортимент в наших магазинах, чтобы покупатели могли по максимуму удовлетворить свои запросы. Торговля должна не только доводить товары до конечного потребителя, но и активно воздействовать на формирование потребительского спроса, что невозможно без качественного торгового обслуживания, которое постоянно волнует и покупателей, и продавцов. Вполне естественно желание современных покупателей приобрести необходимый ему товар в удобное для него время, в удобном месте, в нужном ассортименте. Конкуренция в торговле высокая, и нам важно обеспечить в наших магазинах широкий выбор продукции разных производителей, разного сегмента цен и самого высокого качества.

С уверенностью можно сказать, что мы прикладываем массу усилий, чтобы в наших магазинах обеспечить по-

купателей качественными и свежими продуктами питания и сопутствующими товарами, предлагая дружелюбный сервис, широкий ассортимент, комфортное пространство.

Торговая сеть хлебокомбината - это 12 торговых точек розничной торговли: четыре магазина самообслуживания, четыре магазина с формой торговли через прилавок (один мини-маркет), четыре павильона, в которых занято порядка 110 человек.

В настоящее время почти 80% товарооборота в наших магазинах составляет продукция предприятия СИТНО.

В своей деятельности магазины "СИТНО" стремятся: уважать и ценить своих покупателей и их время, обеспечить строгий контроль качества предлагаемой продукции и условий ее реализации, отвечающей высоким современным стандартам.

Сегодня в торговле стало работать сложнее: высокая конкуренция, больше требований со стороны потребителей. На качество торгового обслуживания покупателей существенное влияние оказывают квалификационный и общеобразовательный уровень работников магазина. Продолжение на стр. 3



Из первых уст

Продолжение. Начало на стр.2

ГЛАВНОЕ - ЭТО КАЧЕСТВЕННОЕ ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- В настоящее время у нас сложился, может быть, не очень большой, но дружный коллектив единомышленников. - Рассказывает Елена Викторовна. - Есть среди них специалисты своего дела с большим опытом работы в торговле, приходят молодые кадры. Одним из важнейших направлений совершенствования организации труда в магазинах является подготовка и повышение квалификации кадров. Ведь с повышением квалификации работников розничных торговых предприятий растет и производительность их труда, и культура обслуживания покупателей.

Сегодня торговые предприятия СИТНО занимают свое уверенное место на рынке продуктов питания. Фирменные магазины СИТНО пользуются большой популярностью у горожан.

- Покупатели любят продукцию нашего производства, предприятий СИТНО. - Рассказывает Елена Бакирова. - Они уже давно сделали выбор в пользу качественных продуктов питания, путь которых от производителя к прилавку занимает 1,5 часа. Чтобы конкурировать с крупными федеральными сетями, активно работаем с покупателями. Проводим акции, дегустации, поддерживаем "обратную связь" с потребителями в магазинах, изучаем их пожелания. Мы стараемся обеспечить магазины полным ассортиментом продовольственных товаров повседневного спроса, расширить товарные группы. Решаем вопросы: как стимулировать сбыт продукции собственного производства, как наиболее выгодно представить товар на полках. Стремимся к выполнению плана, повышению прибыли.

За последние два месяца в магазинах нашей сети была проведена большая работа по внедрению в торговые процессы автоматизации.

- До 1 июля, согласно федерального законодательства, необходимо было установить онлайн-кассы. И мы с успехом справились с этой задачей. Во всех торговых объектах установили такие кассы, все сотрудники обучены работе на них. С 1 июля в стране начала действовать новая программа сертификации "Меркурий", в отношении продукции животного происхождения: колбасных изделий, мяса птицы, рыбы. Её внедрение также потребовало специальной подготовки и обучения не только наших специалистов, но работе с электронными ветеринарными сертификатами пришлось обучать и наших поставщиков. Переход торговой деятельности компаний к работе по новым требованиям произошел плавно, оперативно, без сбоев. Ожидается, что эти меры будут способствовать не только росту качества обслуживания, но и оставят на полках магазинов только продукты, соответствующие всем современным требованиям качества и безопасности.

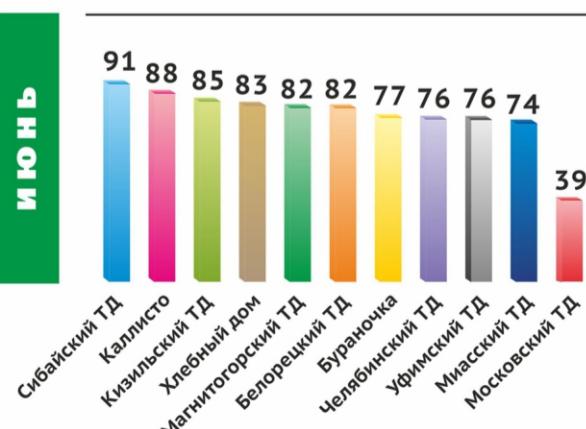
Коллектив ООО "Хлебный Дом" поздравляет всех работников торговли компании "СИТНО" с профессиональным праздником! Создавать комфорт и настроение нашим покупателям - это почетный и ответственный труд. Хочется, чтобы любая покупка в наших магазинах была для человека приятна. От того, как там его встретят, насколько радушно заинтересуют имеющейся продукцией, зависит конечный итог нашей общей деятельности. От степени удовлетворенности покупателя от совершенной покупки напрямую зависит прибыль предприятия, в котором мы работаем. В этом залог нашей стабильной работы в будущем. Желаем Вам полных прилавков, большого товарооборота и благодарных покупателей.

Здоровья и процветания!

Обзор продаж

Главным критерием эффективного развития и совершенствования предприятий компании "СИТНО" являются высокие экономические и производственные показатели. Продолжаем знакомить читателей газеты с итогами работы торговых предприятий компании. В данном номере газеты - результаты работы предприятий Департамента торговли в ИЮНЕ 2018 г.

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



ИЮНЬ

Свой рецепт на конкурс предлагает читателям Демина Виктория - аппаратчик масла-жирового цеха Уральской молочной компании:

- Предлагаю на конкурс семейный рецепт «королевской запеканки из творога», - в сочетании с хрустящей корочкой и мягким коржом получается невообразимо вкусно, а готовить легко и быстро!



«Королевская» запеканка



Ингредиенты:
Творог "СИТНО" любой жирности - 300 гр; Сахар - 200 гр; Яйцо "СИТНО" - 6 шт; Пищевая сода - 1/4 ч. л.; Соль - щепотка; Для "посыпки": Масло или спред "СИТНО" - 300 гр; Мука "СИТНО" - 2 стакана; Сахар - 2 ст. л.

Рецепт приготовления:

Подготовим ингредиенты для "посыпки" на запеканку. Муку лучше заранее просеять, а масло (спред) оставить в холодильнике. Охлажденное масло (спред) трем на крупной терке. К маслу добавляем муку, 2 ст. л. сахара, щепотку соды и щепотку соли. Мнем руками, пока не получится крошка.

Замешиваем массу для запеканки в отдельной миске: творог, сахар и соду перемешиваем, яйца добавляем по одному. Можно добавить ванилин (при желании).

Затем форму для выпечки смазываем маргарином. "Посыпку" разделить пополам: одну часть выложить на дно формы, сверху - приготовленную творожную массу. Верх украсить оставшейся "посыпкой".

Форму помещаем в разогретую до 180 градусов духовку, выпекаем блюдо около 30-40 минут. Запеканка получается действительно шедевральной, - нижний слой остается мягким и даже будто кремовым, а верхняя крошка очень аппетитно румянится и хрустит! Словом, полноценный десерт при минимальных усилиях.

Попробуйте приготовить. Вам обязательно понравится!



Напоминаем, что на Конкурс принимаются рецепты блюд из продукции СИТНО с полным описанием всех ингредиентов.

Ждем ваши фотографии и рецепты.

Победители будут отмечены вкусными призами!

СИТНО-НОВОСТИ

Нагайбакский птицеводческий комплекс: Да будет свет!

На площадках воспроизводства стада Нагайбакского птицеводческого комплекса активно проводятся работы по замене устаревших систем освещения на более эффективное светодиодное.

Современные системы освещения будут установлены в 12 птичниках родительского стада и в 3 птичниках ремонтного молодняка. Монтаж оборудования должен быть произведен до конца месяца.

В августе должно начаться перспективное строительство помещения для проращивания пшеницы на территории цеха родительского стада НПК.

Специалисты считают, что это позволит круглогодично обеспечивать петухов родительского поголовья натуральной биологически активной добавкой - пророщенной пшеницей, что, несомненно, положительно скажется на росте основных производственных показателей.

Уральская молочная компания: Модернизация производства

На предприятии продолжается динамичная модернизация производства. Проведены работы по автоматизации узла подачи молока в молочный пастеризатор, ремонт склада готовой продукции и помещения пропаривания фляг. Еще в мае были начаты монтажные работы по установке нового оборудования: установлено оборудование для приготовления заквасок, в июне смонтировали пастеризационную охладительную установку на вспомогательной линии молока.

В июле на предприятии проводится установка фильтров для очистки воды на производстве.

До конца лета планируется отремонтировать помещение хлораторной и построить новое рабочее место для кладовщика склада готовой продукции.

Знай наших!

Смекалка в помощь!

Народные умельцы с площадки родительского стада НПК в этом году значительно облегчили себе труд по благоустройству обширной территории. Этим летом газоны здесь стригут с помощью "рукодельной" газонокосилки.

Начальник площадки родительского стада НПК Павел Филиппов признается, что саму идею полезного механизма позаимствовали в интернете. Для воплощения замысла понадобился двигатель 1,1 кВт, колеса от старой детской коляски, ручки от садовой тележки. Надежную основу-станину также сделали из подручных материалов, смонтируя самодельный нож размером 80 см, а также приобрели 120 метров кабеля. В итоге получилась надежная и полезная в работе машина для стрижки газонов.

За работу оператор-слесарь НПК Джурабек Рахмонов





Итоги

КОНКУРС «СИТНО МОЛОДОЕ»: ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

47 финалистов, набравших наибольшее количество баллов, прошли во 2-й тур конкурса "СИТНО молодое". Рабочие состязания, организованные в компании с 2005 года, позволяют молодым побеждать, получать более высокие разряды и двигаться вперед по карьерной лестнице.

В июле были подведены итоги первого тура конкурса профмастерства среди молодых специалистов компаний



"СИТНО". Основная задача конкурса "СИТНО молодое" - повысить престиж рабочих профессий и способствовать профессиональному совершенствованию молодых людей в возрасте до 35 лет. В этом году конкурс проводится в 14-й раз. Главную свою цель конкурс выполняет ежегодно. Прежде всего, он нацелен на повышение престижа именно рабочих профессий, а также на популяризацию методов рационального и эффективного труда.

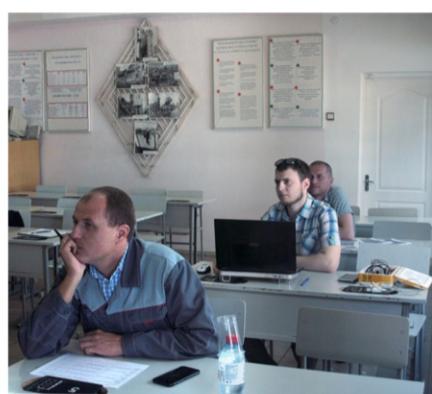
Сегодня принято говорить, что нужно гордиться рабочими профессиями. В компании "СИТНО" гордятся своими молодыми специалистами и поддерживают их. Всего крупнейшими предприятиями компаний в этом году было

заявлено на участие 74 человека. В финал вышли 47 человек. За право называться лучшими в своем деле соревновались молодые хлебопеки, кондитеры, мукомолы, птицеводы, продавцы, представители комбикормового, макаронного, молочного и элеваторного производства, вспомогательных технических служб компаний.

Открыли конкурс специалисты молочного производства Уральской молочной компании. Трое работниц УМК защищали свои домашние технические проекты. Каждая из участниц защищала свой проект по модернизации узких мест производства, показывая хорошие знания по теории и технике безопасности. По мнению конкурсного жюри УМК, все участницы получили право выступить в финале конкурса, осенью. Очень сильные участницы в этом году в номинации

"Торговля". В проектах участниц - оптимизация торговых залов и торговых площадей магазинов, витринного пространства, оформление рекламной продукции.

У птицеводов "СИТНО" также определились



лучшие конкурсанты. В этом году в финал по традиции вышли представители Магнитогорского птицекомплекса: яичное производство и специалисты бройлерного производства. Конкуренцию им составят молодые вакцинаты-бонитеры из Нагайбакского птицекомплекса. Молодые работники птицекомплекса «СИТНО» продемонстрировали членам строго жюри свое мастерство, обменялись опытом со своими коллегами, поборолись за призовые места. Все конкурсанты

подтвердили хорошее знание технологии содержания птицы. Ответы по теории были полными и подкреплялись примерами из их практической работы.

Молодым птицеводам жюри рекомендовало продолжить участие в профконкурсе "СИТНО молодое". Напряженная борьба намечается в финале у представителей вспомогательных технических служб МКХП-СИТНО и специалистов Магнитогорского хлебокомбината.

Эти два предприятия являются одними из самых крупных в компании и по традиции выставляют большое количество сильных участников.

Поздравляем всех участников с окончанием первой части конкурса и желаем ярких побед в финале.



Спорт

Вода «кипела». Подведены итоги соревнований по плаванию



В июле были подведены итоги корпоративных соревнований по плаванию среди предприятий компании.

Заплывы в формате эстафеты прошли в группах среди мужчин и женщин. Борьба среди мужчин развернулась напряженная и азартная. Всего участвовало 6 команд и призовые места распределились следующим образом:

- 1 место - команда МПК-1;
- 2 место - МКХП-СИТНО;
- 3 место - Торговый дом;
- 4 место - МПК-2;
- 5 место - НПК;
- 6 место - Элеватор Бурачный.

Среди женских команд 1 место заняли пловчихи из МХК, 2 место - у Торгового дома, а почетное 3 место досталось МПК-1.

Соревнования проходили не только в командном зачете, но и в личном. В этом году среди мужчин не было равных Антону Павлову из Торгового дома, а среди женщин - Ларисе Иргалиной из МХК.

Чемпионат по плаванию традиционно проводится уже не первый год и неизменно пользуется большой популярностью у участников. Работники компании получают возможность не только посоревноваться и продемонстрировать свои силы, но и получить массу здоровых положительных эмоций от плавания и общения.

Поздравляем победителей!

Горячо и сердечно поздравляем юбиляров компании с днем рождения! Примите искренние пожелания здоровья и успеха в делах, долгой и счастливой жизни, мира, добра и благополучия!

С юбилеем!

3 июля

Третьякову Галину Николаевну, дрожжевода МХК;

4 июля

Батагину Лидию Парфирьевну, кондитера БХМ;

12 июля

Морозова Василия Викторовича, старшего инженера КИПиА, Элеватора Бурачный;

13 июля

Ищенкову Салику Хасановну, обработчика птицы МПК-2;

Любецкого Павла Геннадьевича, электрослесаря МПК-3;

18 июля

Исаченко Игоря Васильевича, машиниста холодильных установок МПК-2;

22 июля

Сафину Светлану Владимировну, секретаря МКХП-СИТНО;

24 июля

Андреева Владимира Петровича, тракториста МПК-2;

Фисенко Сергея Васильевича, электромонтера по ремонту и обслуживанию электрооборудования НПК;

25 июля

Попову Дамиру Амировну, продавца Кизильский ТД;

27 июля

Панкратова Вячеслава Владимировича, слесаря по ремонту агрегатов электроцеха МКХП-СИТНО;

28 июля

Спящева Александра Петровича, электромонтера по ремонту и обслуживанию электрооборудования МХК;

30 июля

Вдовцева Сергея Александровича, кладовщика МХК;

Семашкову Любовь Анатольевну, аппаратчика комбикормового производства МКХП-СИТНО;

31 июля

Кочетова Юрия Леонидовича, сторожа АГРО-СИТНО;

Титову Ольгу Николаевну, мастера склада готовой продукции МКХП-СИТНО.

