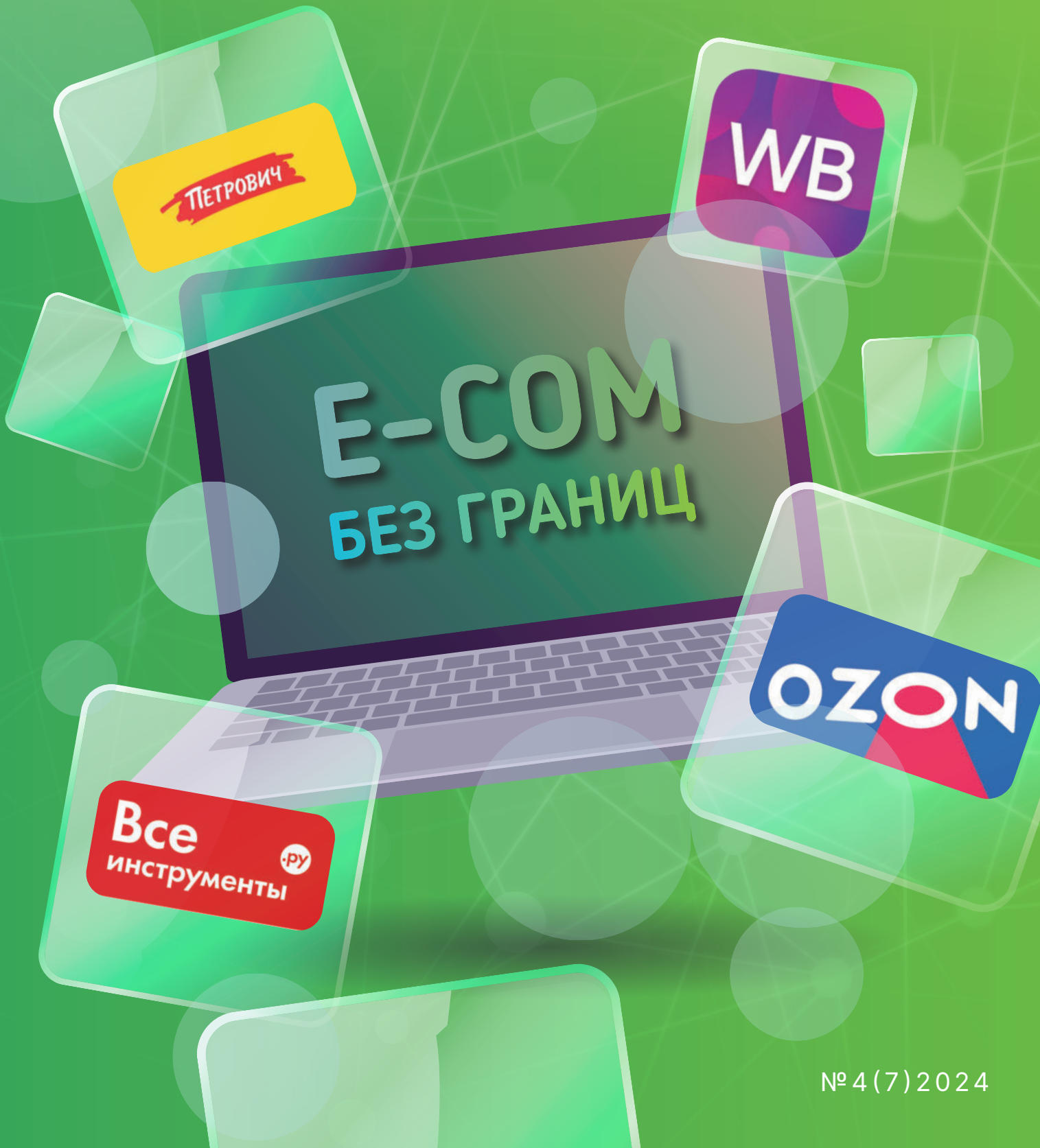
СЕГОДНЯ

ДОСТИГАЯ ВЕРШИН



№4(7)2024

«ОСНОВИТ» – ДВАЖДЫ ЛАУРЕАТ ПРЕСТИЖНОЙ ПРЕМИИ «НАРОДНАЯ МАРКА»

По итогам голосования в 2024 году торговая марка «ОСНОВИТ» второй год подряд становится победителем премии «Народная марка» в категории «Строительные смеси». Подобный высокий результат – заслуженная оценка профессионализма, многолетнего слаженного труда всей команды «Седрус» и в первую очередь ее лидеров – Владимира Докучаева и Сергея Чубчева.

С момента основания компания остается верна своей социальной миссии – создавать качественные, экологически чистые продукты, полезные и нужные людям. Двойная победа – подтверждение того, что «Седрус» движется в правильном направлении, а его усилия по достоинству оценены потребителем.

Компания активно внедряет современные технологии, систему менеджмента качества, разработки собственного НТИЦ. Ассортимент продукции постоянно расширяется. Одним из уникальных предложений «Седрус» на рынке является возможность доработки продукта под клиента. Данная опция успешно транслируется сотрудниками коммерческой службы в более чем 70 регионах присутствия.

Но прежде всего в основе успеха – высокое качество как собственной продукции, так и продукции, выпускаемой под брендами клиентов для сетей DIY, производителей, дистрибьюторов. Тщательно контролируется каждый этап производства. И так на протяжении более 25 лет.

– Тяжело стать лучшим, но гораздо труднее поддерживать это звание. Победа – подтверждение того, что мы на правильном пути, что мы – одна большая команда, – отметил генеральный директор ГК «Седрус» Владимир Докучаев на церемонии награждения.

«СЕДРУС ИННОВАЦИИ» В «СКОЛКОВО» НАЧАЛ СВОЮ РАБОТУ

Соглашение о сотрудничестве подписали заместитель председателя правления по работе с партнерами Фонда «Сколково» Алексей Паршиков и генеральный директор компании «Седрус» Владимир Докучаев в рамках демо-дня акселерационной программы в сфере девелопмента Build UP.

«Седрус» стал единственным производителем сухих строительных смесей и лакокрасочных материалов, получившим статус резидента инновационного кластера. Это мощный стимул для дальнейшего роста и укрепления позиций компании как на национальном, так и на международном уровнях, возможность внести значительный вклад в развитие отечественного строительного сектора и в будущее российской экономики.

В рамках партнерства «Седрус» будет задействован в реализации нескольких знаковых направлений деятельности «Сколково». Среди них:

- **«ЗЕЛЕНОЕ» ПРОИЗВОДСТВО** – создание инновационных продуктов для строительства и отделки с использованием вторичных отходов промышленности. Проект соответствует принципам экологической ответственности «Седрус» и его стремлению минимизировать воздействие на окружающую среду.
- **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ** – разработка продуктов-аналогов ведущих мировых брендов, позволяющих существенно сократить зависимость от импорта и укрепить позиции отечественных производителей, в том числе ГК «Седрус», на рынке.
- **АРКТИЧЕСКАЯ ЗАСТРОЙКА** – создание технологий и материалов для экстремальных климатических условий Арктики. Компания получает возможность освоить новые рынки и стать участником масштабных национальных проектов.

Открытие центра существенно скажется на различных аспектах работы компании:

- **УСКОРЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК** – сотрудничество с ведущими научными учреждениями и университетами страны позволит оперативно внедрять их разработки в производство. Такой подход ускорит процесс создания новых решений и повысит их эффективность.
- **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ** – производство качественной, уникальной и экологически чистой продукции заметно усиливает позиции ГК «Седрус» на отечественном и зарубежном рынках и становится особенно значимо в свете стратегического курса страны на импортозамещение.

Ежеквартальное корпоративное издание
ГК «Седрус» № 4 (7) 2024 г.

Главный редактор –
Лариса Корневскова

В подготовке номера принимали участие:
Иван Буравлев
Константин Двукраев
Дмитрий Елецких
Александр Малявцев
Евгения Потылицына
Ольга Страхова
Яна Трофимова
Елена Юдина

Дизайнер, дизайн-макет
Наталия Барвинская

Корректор
Нина Мельникова

Формат 60 x 90/8
Печать офсетная
Дата выхода в свет 28.02.2025
Тираж 300 экз.
Заказ № 240152

Отпечатано в ООО «Полезная полиграфия»
Адрес: 109428, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Рязанский, ул. Коновалова, д. 18, помещ. III, подв., комн. 2, оф. 4а

Электронная версия журнала

12+

АЛЕКСЕЙ ПАРШИКОВ,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПАРТНЕРАМИ ФОНДА «СКОЛКОВО»:

– Работа Центра позволит устранить пробел, который зачастую образуется между этапом по созданию прототипа и началом производства. Технологии, которые развивает партнер, помогают решать актуальные задачи строительной отрасли. Наши стартапы также смогут поделиться своей экспертизой, чтобы дополнить продукты нового партнера.

Убежден, что синергетический эффект будет сильным, и мы положим начало новому типу партнерства, которого не хватало экосистеме.

ВЛАДИМИР ДОКУЧАЕВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СЕДРУС»:

– Центр поможет в реализации основных государственных программ, а также в развитии наших ключевых направлений, среди которых огнеупорные, эпоксидные, полиуретановые и лакокрасочные материалы, сухие строительные смеси промышленного и гражданского назначения.

- **РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ** – исследования Центра станут основой для создания новых видов продукции, адаптированной под специфику различных регионов и условий эксплуатации.
- **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ** – повышается уровень доверия потенциальных инвесторов и партнеров и делает компанию привлекательной платформой для вложения средств и сотрудничества в крупных проектах, в том числе на международной арене.
- **РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА** – в Центре созданы благоприятные условия для профессионального роста и обмена опытом, что привлечет внимание талантливых специалистов и молодых ученых. Такое сочетание научных знаний и практического опыта значительно повысит качество работы всей команды «Седрус».
- **УКРЕПЛЕНИЕ БРЕНДА** – открытие Центра подчеркивает стремление компании к инновационному развитию и прогрессу, что позитивно сказывается на ее имидже, увеличивает узнаваемость и укрепляет доверие со стороны потребителей.
- **ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ** – в современных условиях акцент на «зеленом» производстве играет важную роль при выборе поставщиков и партнеров. Все большее число клиентов ориентируются на социально ответственный бизнес.

Статус резидента «Сколково» открывает перед компанией «Седрус» новые перспективы развития:

- **ДОСТУП К ИНФРАСТРУКТУРЕ И РЕСУРСАМ** – использование современной лабораторной базы, испытательных полигонов, других объектов инновационного Центра сократят расходы компании на создание собственных ресурсов и ускорят проведение исследований.
- **ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ** со стороны государства через гранты и субсидии, выделяемые Фондом «Сколково», для внедрения инновационных разработок и расширения производственных мощностей компании.
- **ВЫХОД НА МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО** – перспектива для взаимодействия с зарубежными партнерами, привлечения иностранных инвестиций и технологий и, как следствие, выход на глобальный рынок.
- **ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА** – сотрудники компании получат доступ к специализированным курсам и тренингам Фонда «Сколково», что повысит их профессиональную квалификацию и эффективность работы.

Дмитрий ЕЛЕЦКИХ,
руководитель НТИЦ

СЕРГЕЙ ЧУБЧЕВ,

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СЕДРУС»:

– Открытие Центра – закономерный итог многолетней работы компании, ее стремления к постоянному развитию, созданию новых высококачественных продуктов. Партнерство даст нам новый полезный опыт из других отраслей промышленности и областей науки. В свою очередь, мы сможем применить свои идеи, подходы и решения в сферах, которые, возможно, будут для нас неожиданными.

ЕВГЕНИЯ ПОТЫЛИЦЫНА,

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ:

– Статус резидента «Сколково» – это доступ к уникальным ресурсам и инфраструктуре инновационного комплекса, возможность сотрудничества с ведущими экспертами и учеными, участие в формировании современной высокотехнологичной и наукоемкой среды в нашей стране.

Мы официально стали частью сообщества успешных и перспективных компаний, которые двигают вперед российскую экономику. Это дает нам дополнительные конкурентные преимущества и открывает новые рынки сбыта.

КРУГЛЫЙ ОТЛИЧНИК
ВЛАДИМИР ДОКУЧАЕВ

Героя нашего интервью смело можно назвать героем нашего времени. Более тридцати лет он посвятил себя строительному бизнесу, создав с нуля вместе со своим другом и партнером Сергеем Чубчевым компанию «Седрус», которая на сегодняшний день является лидером отрасли, предлагая потребителю широкую линейку отечественной продукции мирового качества.

– Владимир Викторович, этот год у Вас юбилейный. 1 января Вам исполнилось 55 лет. Очень красивая дата, да еще праздник у Вас двойной – Новый год и день рождения. Как справляетесь с двойной нагрузкой? Не обидно, что совпали два таких значимых праздника?

– Вопрос о дате моего рождения – один из часто задаваемых в моей жизни. Отношусь к этой ситуации философски. Да и за пятьдесят с лишним лет привык, что на Новый год у меня два праздника, точнее – один большой.

– Как отметили юбилейный день рождения?

– В кругу своих друзей и родственников. Собралось человек 65. Пели песни, говорили друг другу теплые слова, фотографировались. Словом, делали все, чтобы этот день запомнился не только мне, но и всем присутствующим.

– Расскажите о себе. Где родились? Кто Ваши родители? Как повлияли на Ваше формирование и выбор профессии?

– Родом я с Дальнего Востока, из города Благовещенска Амурской области. В 18 лет, как и положено, ушел в армию. Служил в Хабаровском крае в городе Бикин в пограничном отряде.

Вернувшись домой после армии, уже через месяц поехал в Москву поступать в институт международных отношений. Сначала поступил на подготовительный факультет, а через год продолжил учебу в качестве первокурсника экономического факультета МГИМО, отделение «Банки и банковское дело».

Разумеется, желание стать экономистом появилось не сразу. В детстве мечтал быть военным. Много читал книг про армию, Великую Отечественную войну. В 14-15 лет увлекся политикой. Слушал и читал Горбачева, политическую литературу, труды Ленина и даже «Краткий курс ВКП(б)» Сталина. Поэтому первый раз в МГИМО, еще до армии, поступал на международные отношения. Хотел быть дипломатом.

После армии (а это уже были 90-е годы и в стране многое изменилось) я решил, что знание экономики гораздо важнее политической науки. Собственно, мое решение оказалось совершенно правильным.

Мои родители – коренные дальневосточники. Мама – детский врач, педиатр. Отец сначала был комсомольским работником, потом служил в КГБ, был кадровым офицером контрразведки. Закончил службу руководителем районного отдела Комитета государственной безопасности СССР.

Отец меня научил всему: и плавать, и стрелять, и машину водить, и Родину любить. Для меня и для моего брата родители были самыми важными в жизни людьми. Роль отца в моем формировании, выборе профессии была очень велика. В отличие от меня он твердо знал, что армия – не мое призвание. Его правоту я понял, когда пошел служить.

– Насколько для Вас важна семья? Расскажите о своих детях, жене. Чем они занимаются? Помогают ли Вам в Вашем бизнесе?

– Моя семья для меня, как и для любого человека, играет, конечно, большое значение. Это, собственно, опора и основа жизни. У меня трое детей, которым уже 25, 23 и 16 лет.

Старший сын, Михаил, окончил экономический факультет Высшей школы экономики. Сейчас работает в компании «Яндекс». Средний сын, Олег, учится в Академии музыки им. Гнесиных на звукорежиссера. А младший, Алексей, еще школьник. У жены Ирины свой творческий центр «Flame & Go», где она помогает людям найти свое призвание, тем самым раскрыв себя.

– Давайте поговорим о Вашем профессиональном пути. Как начинался Ваш бизнес? Кто Вас поддерживал, был Вашим соратником?

– Мы с моим другом и партнером Сергеем Владимировичем Чубчевым давно, еще со студенческих времен, мечтали начать свое дело. В те годы об этом мечтали многие из нашего окружения. Кто-то параллельно с учебой пытался делать первые шаги в бизнесе и в результате либо бросали институт, либо были отчислены за неуспеваемость.

Мы с Сергеем решили не повторять их ошибки и сначала сконцентрироваться на учебе, потом получить первый опыт работы и бизнеса и только после этого переключиться уже на собственное дело. Жизнь показала, что это решение было абсолютно правильным.

После окончания института работали в американской телекоммуникационной компании, где занимались бизнес-анализом. Потом достаточно случайно попали в одну из компаний холдинга «Альфа-цемент», в которую входил Щуровский цементный завод, располагавшийся в Коломне. Проработали там два года. А потом холдинг поменял ключевых акционеров, команда начала меняться, и нас уволили вместе со старой командой.

К тому моменту мы с Сергеем наработали клиентскую базу, знали, что и где нужно купить, куда можно продать, поэтому решили попробовать себя в торговле цементом.

Начав цементный бизнес, всегда хотели заниматься не только продажами, но и производством. Постепенно занялись фасовкой цемента. Потом организовали производство ЦПС, и дело пошло.

Очень сильно помогли родственники и друзья. Благодаря их поддержке наш start-up удался. И я говорю не столько о материальной помощи, сколько о добром

слове, вере в тебя и твое дело. Конечно, спустя время кажется, что успех был предопределен. Но это далеко не так. Всегда постфактум судить проще, чем делать это до момента успеха.

– Какие принципы и ценности Вы считаете ключевыми в управлении компанией? Как они сформировались и как менялись со временем?

– Первое – ты должен верить в то, что делаешь. Второе – должен сформировать команду единомышленников. Обязательно должен слушать и понимать своего клиента, который тебе ежедневно делает заказ. Должен постоянно совершенствовать свой продукт и свою компанию, а для этого необходимо вкладывать ресурсы, сохраняя эффективность этих вложений. И это самое сложное.

С развитием организации обязательно необходимо делегировать функции другим сотрудникам. Нужно растить плеяду руководителей, менять бизнес-управление под формирование эффективных бизнес-процессов с учетом ключевых стратегических направлений. А главное – держать фокус на предоставлении ценности своим клиентам, которые готовы платить за твой продукт либо услугу.

– Какие вызовы и трудности Вы встречали на своем пути? Как Вы с ними справлялись и какие уроки извлекли?

– Основная трудность заключается в том, чтобы меняться. Тяжело понимать, почему сегодня не работает то, что работало еще вчера. Эффективные изменения – это ключевой фактор успеха как в жизни, так и в организации.

И, собственно, найти и сформировать команду, которая готова меняться, находить новые подходы и инструменты к решению вызовов и задач, которые возникают, – это, собственно, второй основной фактор успеха.

Необходимо сравнивать себя и свою компанию с лучшими образцами на рынке в стране и за рубежом. Такое объективное сравнение не дает душе лениться и не дает «толочь воду в ступе», хотя этого очень и очень не просто избежать.

– Какие цели и планы у компании на ближайшие годы? Как Вы видите ее развитие и какие проекты считаете наиболее перспективными?

– На ближайшие годы у нашей компании большие и амбициозные цели. Мы, безусловно, собираемся расти и развиваться. Ключ к этому развитию – региональная экспансия. Будем заходить в новые регионы, предлагать и развивать новый товарный ассортимент, новые товарные направления.

Следующее – омниканальные продажи, когда мы во всех каналах сбыта реализуем нашу продукцию.

С точки зрения развития смотрим и на смежные с нами области в отрасли стройматериалов, где есть достаточное количество интересных направлений, которые развивают различные компании-конкуренты. Многие из этих направлений открылись после ухода иностранных компаний.

Наша задача – не только найти новые направления и продукты, но и эффективно все найденное использовать в стратегии развития организации.

«Седрус» – производственно-торговая компания, которая держит всю цепь добавленной стоимости в собственных руках: от разработки продуктов до производства и маркетинга.

Гордимся, что во всех этих областях находимся на достаточно высоком уровне. Конечно, очень редко бываем довольны нашими успехами, нашим развитием. Всегда хочется больше динамики, ускоренного развития и т.д. Но мы не идеалисты и понимаем, что быстрый рост происходит только тогда, когда многие факторы – внутренние и внешние – сходятся воедино.

В целом удовлетворены тем, как идет развитие компании. У нас есть средства на инвестиции в развитие, что мы и делаем постоянно из года в год.

– Как Вы поддерживаете баланс между работой и личной жизнью? Какие советы можете дать другим руководителям и сотрудникам компании?

– Находить баланс между работой и личной жизнью не всегда легко, и в разные периоды жизни он разный.

Всегда следовал принципу: чтобы расти и развиваться, нужно отдавать себя работе по 11-12 часов в день. Только тогда ты можешь чего-то достичь. Этому я научился в самом начале карьеры у своих первых наставников. Успех – это прежде всего знания, помноженные на труд и время работы.

Понимаю, что не все готовы так отдаваться работе, и для того, чтобы сохранять баланс между работой и жизнью, нужно просто свою жизнь планировать. Когда у тебя есть понятный план, понятное расписание, понимание, где есть работа, а где личная жизнь, то это и есть основное условие для баланса. Ничего в жизни спонтанно не получается, в том числе и личная жизнь.

– Какие качества Вы цените в своих подчиненных и в каких проектах хотели бы видеть их участие?

– Ко всем, кто у нас работал, к абсолютному большинству, я отношусь с большим уважением. Приятно видеть, как многие наши бывшие сотрудники сейчас работают на хороших должностях и позициях в различных организациях. Это очень отрадно, я всегда этому рад.

Качества, которые я ценю в сотрудниках, – это преданность и любовь к своей профессии, это желание развиваться и совершенствоваться, двигаться по карьерной лестнице. Очень это уважаю, поддерживаю, даже если сотрудники видят продолжение своей карьеры вне рамок нашей организации.

– Как Вы следите за трендами и изменениями в отрасли? Какие технологии и методы управления считаете наиболее перспективными?

– Чтобы следить за трендами и изменениями в отрасли, необходимо работать в отрасли, быть на рабочем месте, общаться с профессионалами рынка, посещать конференции, получать информацию от своих сотрудников.

Наша задача – быть на острие технологического прогресса, что не всегда легко. Появляется много современных технологий. Среди них немало и тех, которые мы рассматриваем как перспективные и внедряем у себя на производстве. К примеру, «Седрус» был одним из первых в отрасли, кто применил роботов на заводе в Коломне.

Внимательно следим за всеми технологическими новинками, включая искусственный интеллект. Считаем себя, безусловно, инновационной компанией.

Компания видит новые цели и ставит перед собой новые задачи. Мы максимально инвестируем в расширение продуктовой линейки, оборудования, заводов и технологий. Хочу сказать всем своим коллегам большое спасибо за усилия, которые каждый из них прикладывает, работая в нашей организации.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В «СЕДРУС».

ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ УЖЕ СЕГОДНЯ

В ноябре 2024 года в коммерческой службе компании появилось новое подразделение – Отдел электронной коммерции (E-com). Этот шаг был сделан для повышения доступности продукции для потребителя и расширения присутствия компании на рынке сухих строительных смесей.

Возглавила отдел Елена Юдина. Новое подразделение включает в себя три крупных блока, каждый из которых играет важную роль в продвижении товаров.

Первый блок – отдел по работе с маркетплейсами. В нем сейчас работает Татьяна Астафьева. Продукция «Седрус» представлена на всех ведущих маркетплейсах – Wildberries, OZON, СберМегаМаркет, ЯндексМаркет, Лемана Про, Петрович, Все инструменты.ру и т.д.

Второй блок – отдел интернет-магазина «ОСНОВИТ Маркет». Его курирует Наталья Кулагина. Через интернет-магазин можно приобрести весь ассортимент продукции под торговыми марками «ОСНОВИТ», «ИНДАСТРО», «МастерГарц», «Стройбриг».

Третий блок – отдел продвижения. Он представлен руководителем интернет-продвижения (место пока вакантно) и дизайнером Денисом Врабец. Отдел курирует запуск нового сайта «ОСНОВИТ Маркет», мероприятия по онлайн-продвижению, подготовке E-com-контента.

Елена ЮДИНА

СЕРГЕЙ ЧУБЧЕВ,

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СЕДРУС»:

– Семь лет назад был открыт наш интернет-магазин. Новое направление активно развивалось, логично трансформировавшись в Отдел электронной коммерции. Ждем от коллег прорывных результатов, тем более что сейчас это востребовано практически во всех отраслях реального сектора экономики.

Будет непросто, будет много чего-то нового, непонятного. Но мы это все преодолеем. Уверен, что очень скоро станем по этому направлению лидерами отрасли.

ИЛЬЯ ГИРШОВ,

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «СЕДРУС»:

– Российский рынок электронной коммерции впечатляет своими темпами роста за последние 2 года. В первом квартале 2024 года объем интернет-торговли в России увеличился на 39% по сравнению с предыдущим, достигнув ₽1,9 трлн. Четыре крупнейших интернет-оператора – OZON, Wildberries, СберМегаМаркет, ЯндексМаркет – формируют 81% рынка.

Наша компания имеет амбициозные планы на этот год – увеличить оборот в сфере электронной торговли более чем в 2 раза. Наша команда состоит из опытных специалистов по коммерции и маркетингу и готова к вызовам.

ЕЛЕНА ЮДИНА,

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ГК «СЕДРУС»:

– Онлайн-торговля определяет будущее бизнеса. С каждым годом клиенты становятся все более требовательны. E-com для нашей компании – это удобство покупки и сервиса для клиентов: в любом месте, в любое время, любым способом оплаты и доставки и без навязчивых консультантов.

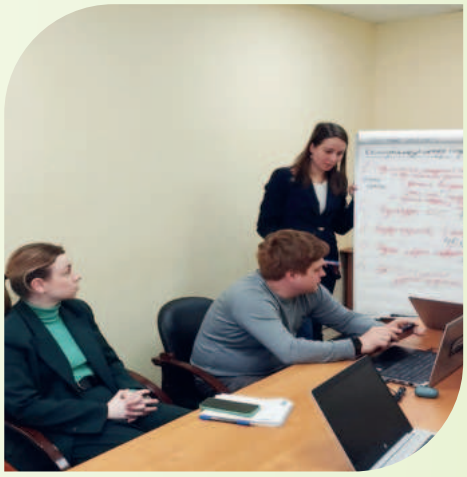
В интернет-магазине «ОСНОВИТ Маркет» клиентам будут доступны все перечисленные выше сервисы, и даже больше.

Важными составляющими успешной торговли онлайн, особенно на маркетплейсах, являются качественный контент карточек товара, доступность товара на складе, его присутствие в топ-выдаче в приложении маркетплейсов и, конечно, логистика – оперативная доставка: желательно на следующий день.

В этом году мы обновим визуальный облик карточек наших продуктов на маркетплейсах, сделаем брендированную витрину товаров, запустим рекламную поддержку, будем активно поощрять клиентов за отзывы.

Для подготовки креативного контента уже задействованы современные маркетинговые инструменты, в том числе нейросети. В части доставки планируем оптимизировать логистическую цепочку поставок с завода «Седрус» в Невинномысске.

академия седрус



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА НАЧАЛА РАБОТУ

Система дистанционного обучения функционирует на базе iSpring Learn.

Она дает возможность:

- создавать и загружать учебные материалы разных форматов;
- выстраивать пошаговые программы обучения для сотрудников и видеть их достижения;
- создавать базу знаний, удобную для хранения общих документов;
- видеть оргструктуру всей компании;
- планировать учебные мероприятия и отслеживать их реализацию;
- видеть детальную аналитику по подразделениям и проводить оценку сотрудников;
- открывать курсы с любых устройств: ноутбуков, планшетов и телефонов.

Календарь мероприятий фиксирует очные встречи и вебинары, поэтому в рамках одного обучения можно запланировать как прохождение онлайн-курса, так и «живые» встречи.

В «Каталоге материалов» размещена полезная дополнительная информация для обучения: курсы, справочная литература и т.д. Здесь же размещены видеоинструкции по использованию платформы и мобильного приложения.

В «Ленте новостей» можно:

- публиковать новости и размещать баннеры;
- распространять важные для сотрудников сообщения;
- оставлять реакции и комментарии на новость.

Опция «Моя команда» доступна только руководителям отделов для контроля над процессом обучения коллег и отслеживания общей статистики по ним. С помощью метода «360 градусов» платформа позволяет создавать анкеты, оценивать компетенции работников.

Сводный отчет иллюстрирует общую картину по навыкам и знаниям каждого сотрудника, прошедшего обучение, и поможет понять, кто готов к повышению.

Раздел «Оргструктура» представляет собой интерактивную диаграмму, по которой видно, из каких отделов состоит компания, кто в них работает и руководит. Это поможет новичкам познакомиться с командой, а всем остальным – найти нужные контакты.

Кроме того, платформа поздравит сотрудников с днем рождения и напомнит об этом остальным. Рейтинги, баллы, бейджи за достижения сделают обучение увлекательным, эффективно вовлекая в процесс.

Ольга СТРАХОВА

СОЗДАНО УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

УПРАВЛЕНИЕ БУДЕТ ИГРАТЬ КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ В ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ, СЕРТИФИКАЦИИ ПО ГОСТ Р ИСО 9001-2015, ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА (СМК).

Новая структура объединила Управление бизнес-процессами и Отдел системы менеджмента качества.

В числе ближайших задач:

- проведение внутренних и внешних аудитов;
- поддержание и постоянное улучшение СМК;
- прохождение первого надзорного аудита, организация выполнения корректирующих действий по его итогам;
- формирование стратегии управления качеством;
- разработка и внедрение внутренних стандартов и регламентов;
- создание единой базы знаний для хранения и эффективного использования локальных нормативных актов;
- оптимизация бизнес-процессов – прогнозирование продаж, планирование закупок и производства, документооборот, взаимодействие с клиентами в рамках клиентского центра.

Возглавил Управление Илья Костин. Евгений Мартынов сосредоточится на подготовке к проведению надзорного аудита и сертификации по стандартам ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ISO 9001:2015 для ПК «Седрус Юг», ПК «Седрус Поволжье», ПК «Седрус Сибирь» и «Седрус Инновации».

Управление планирует внедрить СМК во все сферы деятельности компании, разработать документы, регламентирующие деятельность подразделений и их взаимодействие, оптимизировать процессы для повышения эффективности, комфорта и мотивированности работы в компании.

Вопросы, жалобы, предложения по всем бизнес-процессам (если они сложные, неэффективные и требуют оптимизации), а также по проведению внутренних аудитов, корректирующих действий, внедрению стандартов деятельности направляйте на адрес: ***od@cedrus.ru*** *или обращайтесь напрямую к* ***Илье Костину*** *или* ***Евгению Мартынову****.*

ИЛЬЯ КОСТИН –

руководитель вновь созданного Управления организационного развития

ЕВГЕНИЙ МАРТЫНОВ

продолжит работу по внедрению СМК в компании

Я ПОНЯЛА, ЧТО РАБОТАТЬ ЗДЕСЬ МНЕ БУДЕТ КОМФОРТНО И НЕ СКУЧНО

Елена Попова работает в компании с сентября 2022 года. Выпускница Мурманского государственного технического университета (МГТУ) по специальности «инженер-эколог» в «Седрус» пришла зрелым, опытным специалистом.

– Было несколько удачных собеседований в различных компаниях, но «Седрус» предложил самые интересные условия по зарплате и удобнее всего был расположен территориально. Будущий функционал меня заинтересовал. К тому же сразу нашли общий язык с моим будущим руководителем, – вспоминает Елена.

Карьеру в компании начала с должности специалиста отдела охраны труда, промышленной, пожарной и экологической безопасности. Примерно через полтора года стала ведущим специалистом. Сейчас она руководитель отдела.

Помогла, конечно же, поддержка непосредственного руководителя и его безграничная вера в своего сотрудника. А также система наставничества, разработанная в компании. Люди в «Седрус», по признанию Елены, – самое ценное в компании. Они невероятно отзывчивы и умеют работать на результат.

– Работа мне нравится. Четко вижу то, к чему хочу прийти. Здесь никогда не скучно, практически каждый день приходится решать новые интересные задачи, применять нестандартный подход, учиться оперативно решать возникающие вопросы, – делится она.

В числе основных задач на ближайший период Елена называет выстраивание системы по охране труда, промышленной, пожарной безопасности и экологии, выход на проактивный подход по курируемым ею направлениям с применением в данных областях наилучших практик и технологий, сертификация всех ПБЕ по стандартам ISO по системе экологического менеджмента и системе менеджмента безопасности труда и охраны здоровья.

ОПРОС ПОКАЗАЛ ВЫСОКУЮ СТЕПЕНЬ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

В 2024 году сотрудники Департамента по работе с персоналом презентовали итоги работы инициативной группы за 2024 год, в которых рассказали о новых проектах и изменениях в работе компании, реализованных по результатам ежегодного опроса сотрудников за 2023 г.

В декабре 2024 года в компании прошел очередной ежегодный опрос. Как и всегда, его целью было выяснить мнение каждого члена команды об особенностях и условиях работы в организации.

В опросе приняли участие 383 человека (68% от общей численности персонала). Общий индекс вовлеченности составил 73,4%.

На розе ветров обозначены три области: зеленая, желтая и серая. Уровень высокой вовлеченности – это зеленая зона. Если значение показателя пересекает желтую зону, значит, бóльшая часть сотрудников компании удовлетворены в части конкретного показателя. Если значение показателя в серой зоне, следует предпринять действия для улучшения уровня удовлетворенности сотрудников процессами и условиями работы.

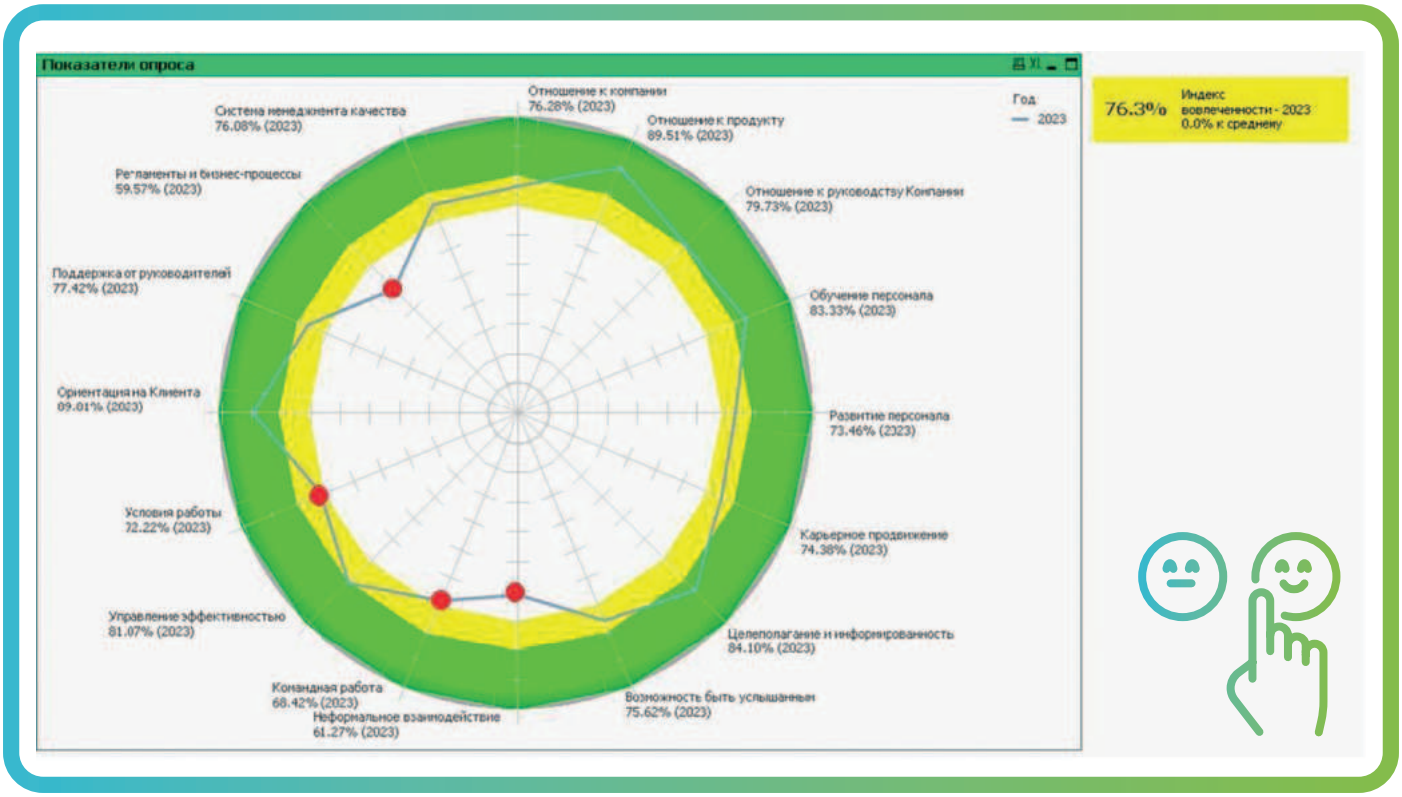
В числе высказанных пожеланий – внедрение ДМС, особенно для отработавших в компании не менее 5 лет, системы грейдирования и повышения квалификации.

Коллеги положительно характеризуют культуру взаимодействия между подразделениями, неформальное общение. Отмечают эффективность мероприятий, направленных на командообразование (Team Building).

В феврале результаты опроса будут презентованы всем подразделениям. От каждого подразделения будут привлечены инициативные сотрудники, а также руководитель управления бизнес-процессами и HR-службы для проработки поступивших предложений по улучшениям, чтобы помочь компании стать еще лучше.

Вовлеченность сотрудников — это состояние, при котором они стремятся выполнить работу лучше, разделяют цели и ценности организации и чувствуют сопричастность к результатам деятельности компании.

Роза ветров с результатами опроса:



«РЕНОАРТ» – РЕВОЛЮЦИОННЫЙ ШАГ ВПЕРЕД В РЕСТАВРАЦИИ

В конце ноября 2024 года в Москве, в Круговом депо Николаевской железной дороги, прошла выставка «ПРОреставрацию». Мероприятие традиционно собрало ведущих специалистов и экспертов в области реставрации, которые представили самые последние разработки и достижения по сохранению культурного наследия.

Компания «Седрус» – постоянный участник выставки. Мастера реставрации хорошо знают и высоко ценят качество ее продуктов под брендом «РЕНОАРТ» ТМ «ИНДАСТРО», позволяющих сохранить аутентичность и исторические особенности реставрируемых зданий, одновременно укрепляя их структуру и защищая от внешних воздействий.

«РЕНОАРТ» появился в портфеле компании «Седрус» в 2017 году. В числе преимуществ – подбор рецептуры под конкретный объект, внимательное отношение к пожеланиям заказчика и максимальная вовлеченность в процесс восстановления реставрируемого объекта. Продукция хорошо совместима с материалами, которые использовались для строительства и отделки в прошлом. К тому же она долговечна и устойчива к выцветанию.

«РЕНОАРТ» использовался при восстановлении и реконструкции павильонов ВДНХ, здания гауптвахты Казанского кремля, вестибюля метро «Театральная», Военно-морского музея в Феодосии, большого количества храмов и церквей, многих других уникальных исторических объектов страны.

Материалы бренда разрабатывались в течение двух лет в тесном сотрудничестве с руководителем НИИ строительных материалов и технологий НИУ МГСУ Андреем Пустовгаром. Был тщательно изучен рынок и его потребности в ассортименте подобных материалов, учтены плюсы и минусы как зарубежного опыта применения, так и российского.

В базовую линейку первоначально вошли 22 продукта, закрывающие наиболее насущные за-

просы отрасли. Со временем, с учетом полученного опыта использования, все продукты линейки были усовершенствованы и скорректированы.

– Мы стремились максимально точно воссоздать минералогические и химические характеристики исходных материалов, чтобы избежать конфликта между старым основанием и новой реставрационной частью. Современные технологии позволяют не просто вернуть объекту былую красоту, но и обеспечить его надежную защиту изнутри, – рассказывает инженер-разработчик НТИЦ Иван Буравлев.

Процесс не стоит на месте. Идет разработка новых и дальнейшее усовершенствование уже имеющихся решений бренда «РЕНОАРТ».

«ИНДАСТРО РЕНОАРТ МС10» позволяет восстанавливать утраченные элементы кладки и облицовки с точностью до мельчайших деталей, воспроизводя любой камень или минерал.

В 2024 году специалисты «Седруса» сделали еще один шаг вперед, предложив рынку инновационный материал «ИНДАСТРО РЕНОАРТ IC5». Он предназначен для восстановления белокаменных кладок стен, сводов, арок, колонн и их последующей внутренней защиты.

Ввиду специфики состава материалов (их натуральности) продукты линейки «РЕНОАРТ» активно применяют не только при реставрации, но и в современном строительстве для достижения более комфортного и безопасного климата и атмосферы в помещениях.

Разработка подобных продуктов требует значительных усилий и знаний в области химии, физики и инженерии. Прежде чем попасть на рынок, каждый новый продукт проходит через многочисленные тесты и проверки. Именно такой подход позволяет создавать качественные и надежные материалы, способные решать самые сложные задачи в строительстве и реставрации.

Иван БУРАВЛЕВ,
инженер-разработчик НТИЦ,

Константин ДВУКРАЕВ,
технический руководитель,

Александр МАЛЯВЦЕВ,
ведущий продукт-менеджер,

Евгения ПОТЫЛИЦЫНА,
директор по маркетингу,

Яна ТРОФИМОВА,
инженер-разработчик ВД ЛКМ