

# GIRAFFE

ВЫПУСК № 71 / ФЕВРАЛЬ 2023 ГОДА

## РЫНКИ, ТОВАРЫ И УСЛУГИ В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЕ GIRAFFE



### ПИРАМИДА УСТОЙЧИВОГО ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В прошлом выпуске газеты мы рассказали о концепции устойчивого организационного развития, которая лежит в основе стратегического планирования GIRAFFE. На стратегической сессии-2023 руководители предприятий и подразделений поставили цели, наметили мероприятия на год, сформировали подробные планы по достижению желаемого результата. Единая стратегическая карта (СК) GIRAFFE выступает гарантом слаженной работы между предприятиями группы. Она позволяет видеть общие задачи, укреплять взаимодействие и за счет более полного использования потенциала обеспечивает жизнеспособность и перспективы роста. Методы реализации целей СК оцифровываются и заносятся в счетные карты (СчК) предприятий группы.

В этой статье мы подробнее остановимся на Блоках № 1 и № 2 СчК предприятий.

Блок «**Рынки**» является первым и одновременно определяющим. Только

после обозначения своего справедливого места среди участников рынка фиксируются направления конкурентной борьбы по каждому продукту и разрабатывается технология получения целевых показателей. Таким образом, мы наводим фокус. Это позволяет концентрировать силы сотрудников и другие ресурсы предприятия только на перспективных направлениях.

Блок СК № 2 «**Товары и услуги**» включает в себя сервисы и применяемые технологии, направленные на повышение удовлетворенности заказчиков и развитие лояльности бренду GIRAFFE. Мероприятия, служащие этой цели, предполагают слаженную работу отдела продаж, сервисных служб, отдела маркетинга, директора по качеству и службы технического директора. На качество продукции также неизменно влияют сырье и комплектующие. Поэтому также предусмотрена программа развития поставщиков, которую реализует служба снабжения.

Мы попросили руководителей предприятий и подразделений группы GIRAFFE рассказать о содержании Блоков № 1 и № 2 СчК предприятий.

На каких рынках они работают? Какую маркетинговую стратегию выбирают? Что изменилось в Блоке СчК № 1 с прошлого года? Какие мероприятия предусмотрены в Блоке № 2 для развития продукта GIRAFFE?

Ответы на все эти вопросы читайте далее ►►

**Дорогие читатели, стратегическая карта – открытый документ. Если вы хотите подробнее узнать о целях GIRAFFE на 2023 год, сканируйте QR-код с этой страницы или обратитесь к вашему непосредственному руководителю.**

Здесь можно изучить карту целей на 2023 год ►




**Ринат  
Галимьянович  
Юмагулов**

и. о. генерального  
директора  
ОАО «Завод  
«ДОРМАШ»

«Традиционная продукция завода – секции башенных кранов, дорожное оборудование и запасные части к ним, различные металлоконструкции для строительной и нефтегазовой отрасли. Задача на текущий год – нарастить выпуск с 60 до 100 тонн продукции дорожной тематики, вернувшись, в частности, к изготовлению барабанов и сушильных установок.

Во втором квартале завод «Дормаш» планирует совместно с ООО «ЛМЗ» из-

готовить для собственных нужд Литейно-механического завода мостовой кран грузоподъемностью 20 т. В 2023 году в Блоке № 1 СЧК предприятия появились и новые разделы по крановой тематике: анкерные крепления, секции башни для ООО «ЛМЗ», ООО «Жирафф Рент». В общем объеме потока завода продукция крановой тематики составит до 30%. Дорожное оборудование в зависимости от сезона – от 6 до 10%. Третье направление – альтернативная продукция, металлоконструкции различного рода, которые обеспечивают загрузку мощностей и получение потока до 60% от общего объема на год. Главное достоинство заво-

да – производственная гибкость. Мы способны изготовить широкий ассортимент продукции при должной проработке и подготовке. Для этого имеются технические возможности, небольшой, но дружный и сплоченный коллектив, готовый выполнить сложные задачи.

Обращусь к вопросу о развитии товаров и услуг в рамках Блока № 2 СЧК. На «Дормаше» принято решение сделать акцент на удовлетворенности заказчика, в том числе путем сокращения количества рекламаций. Для комплексного решения данной задачи до августа 2023 года сформирован план обучения всего линейного персонала. Предусмотрена практическая, теоре-

тическая часть и приемка квалификационных экзаменов. В феврале обучение пройдут слесаря-сборщики. Далее – газосварщики, специалисты ОТК. Мы усилили контроль качества благодаря грамотным специалистам ОТК, вернувшись на завод в предыдущем году. Возобновлены еженедельные совещания, где доводится информация о рекламациях, выявленных замечаниях в ходе текущих производственных проверок и принимаются корректирующие мероприятия с целью их дальнейшего недопущения. В данном случае приоритетным для нас являются гарантии надежности продукции в интересах заказчика».


**Илья  
Николаевич  
Смирнов**

генеральный  
директор  
ОАО «СВЭЧЕЛ»

«СВЭЧЕЛ работает в трех основных направлениях: кабины, металлоконструкции, изготовление и ремонт центробежного оборудования. За последние несколько лет приоритеты сместились. Ранее СВЭЧЕЛ производил ремонт энергооборудования, который предполагал в том числе обслуживание котельных агрегатов. На сегодняшний день мы отказались от конкурентной борьбы на этом рынке. Причина таких управленческих решений –

осознание необходимости оптимального использования ресурсов предприятия и концентрации на тех сегментах, где предприятие может быть наиболее успешным.

В части центробежного оборудования также произошло смещение акцентов. Будучи не в силах тягаться с крупными заводами-изготовителями роторов, мы решили направить основные силы на ремонт. В прошлом году значительные усилия мы прилагали в развитии этого направления. Самым запоминающимся из мероприятий прошедшего года был день открытых дверей для потенциальных клиентов. В текущем году СВЭЧЕЛ планирует повторить

мероприятие, применив полученный опыт и расширив охват целевой аудитории.

Содержание Блока № 2 «Товары и услуги» будет показательно продемонстрировано на примере кабин для автокранов. В рамках повышения конкурентных преимуществ запланирована совершенно новая программа «10 улучшений по продукту». В течение года для своих ключевых клиентов мы предложим и реализуем за свой счет любые желаемые улучшения вплоть до модернизации и обновления внешнего вида изделия. Так, зная, что ключевой заказчик борется за уменьшение массы кабины, СВЭЧЕЛ готов произвести

поиск технических решений с использованием новых материалов, оставив за собой авторские права и обновленную техническую документацию. Основная задача – повысить ценность работы с нашим предприятием при неизменной цене на продукт. Тем самым мы планируем не только закрепить за собой имеющихся клиентов, но и отвоевать дополнительную долю рынка у конкурентов. Все необходимые ресурсы, ценный опыт и компетенции у СВЭЧЕЛ имеются. Шагаем вперед, смотрим на перспективу. Именно так мы реализуем наступательную маркетинговую стратегию по продукту».


**Корямин  
Максим  
Евгеньевич**

директор  
ООО «ЛМЗ»

«У Литейно-механического завода целевые рынки сохраняются: башенные краны, технологические металлоконструкции, услуги механообработки. В общем объеме выручки и потока это 40, 50 и 10% соответственно. На данный момент существует три главных причины, объясняющие такую структуру заказов: максимальная генерация потока в условиях имеющегося

плана продажи кранов, максимальная загрузка свободных мощностей и выработка основных рабочих. В сегменте башенных кранов долю 80% занимают серийные башенные краны. Начат проект модернизации TDK-10.215 Standard, инициированный на волне успеха импортозамещения и удешевления TDK-10.180 № 65.

В дальней перспективе рассматриваем выход на рынок высокопрочных метизов. Но это планы на будущее. В этом году ведется техническая подготовка: ЛМЗ ожидает поставки нового резьбонакатного станка, чтобы

запустить его и в текущем году освоить всю гамму метизов для собственных нужд. Нарботанный опыт и планомерная работа позволят ЛМЗ уверенно выходить на внешние рынки с новой продукцией.

В части реализации башенных кранов ЛМЗ ориентирован на партнерство с ООО «Крановые технологии» и ООО «Жирафф Рент». Сотрудничает с ООО «Механизированный комплекс» по продукту «металлоконструкции» и услугам механообработки для предприятий «большого круга»: «Злато-Прогресс», «Оранже-

Стил», «АртМеталл», «Юрэксл-групп». В своей клиентской составляющей мы пока не выходим за пределы Уральского региона. Это обусловлено целью минимизировать затраты клиента на логистику. У нас есть хорошие внешние заказчики на услуги мехобработки на портално-фрезерном центре, на изготовление оснастки и обработки поковок, изготовление металлургического оборудования. Сейчас рассматриваем несколько проектов с ЧЗМК и ЧКПЗ. Из кардинально нового в стратегии – охотно выполняем гособоронзаказы».



**Святослав Юрьевич Хитриков**

исполнительный директор ООО «Крановые технологии»

«Преыдыущие несколько лет для предприятий GIRAFFE были непростыми. В 2022 году мы потеряли долю рынка. Все более сильные позиции на отечественном рынке занимает китайская продукция. Мы тщательно выбираем направления конкурентной борьбы по продуктам, чтобы наши действия наиболее точно отвечали поставленным целям.

Так, маркетинговые стратегии GIRAFFE по башенным кранам 8-10 тонн разделены по клиентам, а сегментах «БК 12-40 тонн» и «портальные краны» было принято решение использовать наши сильные стороны и активно работать с неоспариваемой территорией. По продукту



**Артем Валерьевич Турбин**

технический директор

«В 2022 году служба технического директора (далее – СТД) начала разработку системы непрерывного сбора, хранения, обработки и визуализации информации о работе башенных кранов GIRAFFE. В первом полугодии 2023 года СТД завершит проект. Новая система позволит получать результаты диагностики состояния работы крана с платформенного и мобильного приложения. Эксплуатирующая организация сможет проводить оценку качества работы крановщиков, рационального использования техники, а также планировать проведение технического обслуживания по фактической наработке.

Еще одной важной задачей 2023 года станет устранение проблемы ПО SE БК TDK-10.180 по повороту. На кранах 10.180 конструктивно применена схема с одним приводом механизма поворота. Это решение позволило сни-

«мостовые краны» мы ищем стратегических партнеров, заключаем договоры о сотрудничестве. Сейчас приоритетными заказчиками являются такие компании, как ОАО «Трубная металлургическая компания», с которой проводятся регулярные встречи. В то же время отдел продаж продолжает прилагать все возможные усилия к поиску путей реализации кранов GIRAFFE на рыночных условиях. Для этих целей мы проводим анализ участников рынка, их конкурентных преимуществ и ключевых факторов успеха. Постоянное обновление матрицы «Продукт-Рынок-Ресурс» в перспективе даст четкое понимание, в каких направлениях стоит двигаться, а какие лучше оставить.

К 2023 году мы подошли более подготовленными. Выбраны реалистичные цели, которые не позволят расплываться усилия и ресурсы. На

зять стоимость крана для потребителя, но предъявило повышенные требования к изготовлению узла и к настройке его работы. Сегодня запланированы работы в двух направлениях. Первое – уделять повышенное внимание установке редуктора поворота и регулировке зубчатого зацепления с опорно-поворотным устройством. Второе – произвести тонкую настройку программы управления приводом поворота на качественно установленном и отрегулированном приводе поворота. Специалисты СТД занимаются этим вопросом не только по элементной базе SE, но и на более новых наших системах.

В первом полугодии в рамках программы улучшения потребительских свойств продукции будет разработаны новые ходовые тележки крана, унифицированные с конструкциями ходовых тележек козловых кранов и концевых балок мостовых кранов. Это позволит упростить изготовление, унифицировать закупа, что приведет к удешевлению узла. Также будет проработано внедрение универсальной

предприятия были произведены структурные изменения, сформирована новая команда. Для усиления направлений реализации запасных частей и сервисной службы соответствующие подразделения были переданы в ведение ООО «Жирафф Рент».

В рамках Блока № 2 СчК ООО «Крановые технологии» запланирована программа повышения качества выпускаемой продукции, которая предполагает комплексное развитие поставщиков. Подробнее о программе расскажет Ирина Сергеевна Казанцева, начальник отдела закупок.

Кроме того, на текущий год предусмотрена программа улучшения потребительских свойств башенных кранов GIRAFFE. О мероприятиях программы, запланированных на первое полугодие, расскажет технический директор Артем Валерьевич Турбин».

автоматической системы смазки опорно-поворотного устройства поворотного узла для всех серийных башенных кранов.

Мы намерены разработать исполнение крана грузоподъемностью 10 тонн с 2-кратной запасовкой грузового каната. Это даст возможность увеличить скорость подъема груза максимальной массой.

Для возможности обслуживания грузовых лебедок будет разработана конструкция установки консольного ремонтного крана на контрстреле. Ремонтный кран будет входить в спецификацию башенного крана как опция.

СТД продолжит увеличивать «российскость» башенных кранов, осваивая и внедряя покупные отечественные комплектующие. Будет разработан кольцевой токосъемник башенного крана на базе элементов российского производства.

Все это послужит улучшению потребительских свойств продукции и будет способствовать укреплению позиций продукции GIRAFFE на отечественном рынке».



**Ирина Сергеевна Казанцева**

начальник отдела закупок

«С 25 января действует программа развития поставщиков. В СчК ООО «Крановые технологии» программа появилась впервые. Один из важнейших ее пунктов – минимизация рисков несоответствия качества поставленных товаров. Цель будет достигнута за счет выполнения запланированных мероприятий, а именно путем анализа качества поставляемых ТМЦ за период с 2020 по 2022 год по входному контролю и рекламациям потребителей, аудитов поставщиков и договоров поставки. Стоит отметить, что на сегодняшний день последний из перечисленных аудитов уже завершен. В ближайшее время мы перезаключим договоры на более интересных для нашего предприятия условиях.

Отдел снабжения планирует провести целый комплекс работ по повышению лояльности партнеров, созданию перечня альтернативных поставщиков по группам товаров. Ежеквартально будет осуществляться контроль движения ТМЦ путем проведения выборочных инвентаризаций на площадках ООО «ЛМЗ» и АО «Завод ДОРМАШ». Мероприятия по программе развития поставщиков запланированы до конца года».

### Дорогие читатели!

**План публикаций на 2023 год составлен на основании опроса 134 читателей газеты GIRAFFE.**

**Благодарим за обратную связь и по-прежнему готовы учесть ваши пожелания.**

**Всё то, о чем вы хотели бы прочитать в следующем выпуске газеты GIRAFFE, направляйте на почту**

**marketing@kprotekt.ru**

## КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ОТКРЫТ!

**ДЕЛАЕМ РАБОТУ УДОБНЕЕ! В 2023 году GIRAFFE продолжает работу по обучению и развитию сотрудников группы компаний.**

В ответ на интеграцию цифровых технологий в повседневную жизнь, мы меняем инструменты и подходы к работе. В феврале для сотрудников группы открыл двери корпоративной университет.

Чтобы узнать о новом ресурсе, мы побеседовали с **Аленой Александровной Пуховой**, менеджером по обучению и развитию К-Проекта, куратором проекта.



**Алена Александровна Пухова**

менеджер по обучению и развитию

**«Корпоративный университет – это электронная база знаний, виртуальная площадка для сотрудников нашей группы компаний. Благодаря новому ресурсу работники смогут проходить курсы и повышать квалификацию онлайн».**

**Коллектив группы компаний традиционно обучался в очном формате. Зачем переходить на дистант?**

Действительно, курсы повышения квалификации линейного персонала и руководящего состава традиционно проходят в очном формате, и этот формат подтверждает свою эффективность. Но в случае с онлайн-университетом мы говорим не только об узкоспециализированных программах. Главная идея цифровизации курсов и корпоративного университета – это непрерывное развитие личности в масштабе предприятия. Корпоративная онлайн-платформа открывает возможности для получения бесплатного дополнительного образования, которое группа компаний предоставляет **абсолютно всем своим сотрудникам**.



**Какие программы обучения будут предложены на платформе?**

Предусмотрена комплексная программа формирования **ключевых цифровых компетенций**, столь важных в стремительно меняющемся мире. Студенты нашего университета по желанию смогут углубиться в возможности Excel, освоить новые инструменты планирования и самостоятельной работы со стрессом, научиться создавать презентации в специализированных программах, а также узнать о всех возможностях портала «Госуслуги». Для самообразования и легкого чтения доступна электронная корпоративная библиотека. Таким образом, корпоративный образовательный портал помимо освоения важных деловых компетенций предусматривает получение полезных знаний и навыков, важных в повседневной жизни.

Курсы будут добавляться постепенно. При прохождении обучения будет выдаваться подтверждающий электронный сертификат. Для студентов корпоративного университета предусмотрено начисление баллов, рейтинг и список лидеров. Приятная новость: начисленные баллы можно будет обменять на продукцию из каталога корпоративных подарков.

**Возвращаясь к ежегодным курсам и тренингам, как теперь будет реализовано обучение?**

Очный формат обучения помимо неоспоримых преимуществ имеет свои недостатки. Традиционно все участники собираются в одном учебном классе. Для этого некоторым из коллег приходится проделать долгий путь в другой город, отрываться от рабочих дел, а для решения срочных вопросов отвлекаться посреди учебной сессии.

Мы стремимся приобрести новые знания сделать наиболее комфортным. В перспективе коллеги смогут проходить установочный теоретический курс самостоятельно, в удобное время. Практическую же часть исключить мы не можем, важна обратная связь, работа с экспертом в узкой теме. Этот блок можно будет проходить как очно, так и присоединиться к коллегам онлайн.

**Дистанционное обучение предполагает временные затраты. Можно ли обучаться в рабочее время?**

Мы тщательно подбираем программы, которые предлагаем к освоению. Один из важнейших критериев – доступная подача с минимальными затратами времени на прохождение. Например, первый из доступных на данный момент курсов –

изучение полезных инструментов Microsoft Outlook. Казалось бы, это наша обычная рабочая почта. Тем не менее, не многие знают или умеют пользоваться всеми полезными функциями, заключенными в ней. Применение простых инструментов таких, как постановка задач, их ранжирование, позволяет экономить время и лучше планировать день.

Чтобы этому научиться, достаточно пройти курс. Это видеоуроки длительностью 5-7 минут с последующим коротким тестированием, которое поможет закрепить полученные знания. Так, потратив 15 минут в день, вы освоите программу буквально за пару недель. Тем временем, применив новые инструменты в ежедневной работе, вы сможете сэкономить значительно больше времени.

Стоит отметить, что проходить курсы можно даже в телефоне. Для этого после регистрации в корпоративном университете стоит скачать мобильное приложение. Таким образом, чтобы приступить к новому уроку, потребуется буквально нажатие кнопки. Посмотреть урок можно в дороге, в обеденное время или стоя в длинной очереди. Непрерывное обучение – ответ на скорость современной жизни, тенденции глобализации и цифровизации.

**Как зарегистрироваться в корпоративном университете?**

Наш корпоративный университет уже начал работу. Сейчас доступен для освоения первый из курсов. Уважаемые коллеги, хочу предупредить, что работы по настройке всех возможностей в ближайшее время еще будут проводиться. Ваши рекомендации и предложения помогут ресурсу работать лучше. Чтобы зарегистрироваться, а также дать обратную связь, вы можете обратиться в отдел персонала вашего предприятия.

## МАРАФОН ХОДЬБЫ И БЕГА ПРОДОЛЖАЕТСЯ!



**ЗДОРОВЬЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ.** Уже не первый год на каждом предприятии группы GIRAFFE сотрудники соревнуются в двигательной активности. К марафону ходьбы и бега присоединяется все больше участников. Мы с интересом наблюдаем

за успехами наших спортсменов и разделяем радость их побед. В нашу редакцию написала **Зинаида Федоровна Овсянникова**, кладовщик склада спецодежды СВЭЧЕЛ. В свои 71 год Зинаида Федоровна полна энергии и с легкостью обгоняет соперников. За период июнь-декабрь она стала лидером полугодичного этапа и счастливой обладательницей подарка от предприятия.

«Я подключилась к состязанию в 2022 году благодаря приглашению сотрудников коммерческого отдела. Сейчас вспоминаю этот момент и испытываю огромную благодарность коллегам за рекомендацию.

Ходить я всегда любила, не привыкла сидеть на месте.

Увлечения, хобби, живое общение, активная жизненная позиция помогают мне быть в тонусе и поддерживать хорошее здоровье. Тем более, что на наших предприятиях за это можно получить приятное вознаграждение.

Для меня подарком стала поездка в санаторий «Увильды» на выходные дни. Я не могу выразить словами свой восторг от этого путешествия. Зимой на Увильдах очень живописно: кристально чистый снег, сосны-великаны, первозданная тишина. Украшенные новогодние елки напоминали о недавнем празднике. С погодой мне повезло, было очень тепло, что позволило много находиться на природе, гулять. Большое удовольствие получила от

купания в открытом бассейне. Кухня отменная, большой выбор блюд, вкусная выпечка и хороший сервис. Я выражаю огромную благодарность организаторам марафона. Советую всем заниматься оздоровительной ходьбой и получать удовольствие от движения».

**Дорогие коллеги, руководствуясь принципами «Планета – Люди – Прибыль», GIRAFFE создает условия работы сотрудника, которые максимально полно раскрывают его потенциал, мотивирует к заботе о своем физическом состоянии, подталкивает не только к профессиональному, но и личному развитию. Присоединяйтесь к марафону и будьте здоровы!**

## МУЖСКАЯ ИСТОРИЯ



**КОЛЛЕКТИВ.** «В августе 2022 года наш завод на всех сайтах работодателей разместил вакансию мастер участка МЗЦ, – вспоминает **Елена Викторовна Ожегова**, начальник ОП ЛМЗ. – Через несколько дней в отделе персонала ЛМЗ появился человек, имеющий высшее инженерное образование и казахстанское гражданство. Трудовой книжки на руках люди военные не имеют. Принять решение о приеме на работу такого соискателя было непросто. Непросто, потому что любой сотрудник отдела кадров понимает, что человек, не имеющий российского гражданства, доставит немало хлопот при оформлении документов. Но посоветовавшись с начальником

МЗЦ **Сергеем Николаевичем Акишевым**, мы решили попробовать. Так в наши ряды вступил **Анатолий Владимирович Никитин**».

**Мы спросили у Анатолия Владимировича, откуда в судьбе человека с русской фамилией появился Казахстан, как он попал в Нязепетровск на Литейно-механический завод.**

В Казахстане я родился, – рассказывает Анатолий Владимирович. – Моя семья жила в военном городке, поэтому для меня существовали только военные специальности. Начиная со школы, я ходил на всевозможные кружки по военной тематике, играл в «зарницы». По окончании школы принял решение поступать в военное училище. В 1993 году подал документы в военкомат. На тот момент уже произошел распад Советского Союза, поступал я уже от Казахстана. После окончания и распределения попал в авиационный полк. Далее вынужден был оставить летную карьеру. До своего выхода служил в наземной группе руководства обеспечения полетами. Начал со старшего офицера по контролю режима полетов,

продолжил начальником дежурной смены в районном центре управления воздушным движением. Крайняя должность – заместитель по безопасности полетов районного центра управления воздушным движением в городе Семипалатинск. С нее и ушел на пенсию. Так 27 лет жизни я посвятил армии и небу соседнего государства.

Волей судьбы после долгих раздумий мы с супругой переехали на Урал. В Нязепетровске я бывал раз в 2-3 года, гостил у тестя с тещей. Места красивые, мне здесь понравилось. После переезда пришлось искать любую работу, не имея опыта. Обратился в отдел персонала ЛМЗ. Посоветовали начать с рядовой должности. После собеседования Сергей Николаевич с Еленой Викторовной приняли решение принять меня в МЗЦ. Сейчас не жалею. Работа новая, но все, что новое – интересно. Коллектив отличный, со всеми отношения налажены. Постигаю тонкости и нюансы профессии. Здесь все зависит от нас. Если вкладываться в то, что делаешь, – отдача обязательно будет. Но по небу все же скучаю.

**Елена Викторовна Ожегова: «Я уверена, что каждый человек должен идти к цели, но у военных людей это от природы. Когда Анатолий Владимирович пришел на собеседование, первое что я подумала – это человек с военной дисциплиной, он сделает все, чтобы выполнить поставленные задачи как бы трудно ни было. Сейчас понимаю, что мы не ошиблись. Самое важное – поддержка. А опыт нарабатывается».**

**Анатолий Владимирович, в преддверии Дня защитника Отечества что пожелаете коллегам, друзьям?**

Сейчас Россия переживает непростое время, когда от каждого из нас требуется мобилизация даже на своем рабочем месте. Завод работает над оборонными заказами. Мы обязаны вложить все свои знания, умения, усилия для того, чтобы обороноспособность страны только крепчала. Уверен, победа будет за нами. **Уважаемые коллеги, поздравляю вас с праздником защитника Отечества, желаю крепкого здоровья и семейного благополучия!**



с 23 февраля

Уважаемые коллеги!

Поздравляем с праздником мужества, благородства и чести.

Желаем мирного неба над головой, высоких результатов в работе, в развитии отечественной промышленности, в быту и на личном фронте.



Дорогие женщины!

Во все времена вы вдохновляли мужчин на преодоление трудностей, сохранение семейных ценностей, созидание.

Пусть в душе царит любовь, а на сердце всегда будет радость за ваших родных и близких. Продолжайте делать этот мир лучше!

## ПОЗДРАВЛЯЕМ ЮБИЛАРОВ ФЕВРАЛЯ!

С 40-летием:

**Игоря Васильевича Кислова**  
эл.сварщика  
МСЦ ЛМЗ

**Елену Михайловну Лисину**

старшего инженера-лаборанта  
ЦЗЛ ЛМЗ

С 45-летием:

**Сергея Николаевича Акишева**  
начальника  
МЗЦ ЛМЗ

**Елену Николаевну Петренко**

контролера  
ОТК ЛМЗ

**Виталия Алексеевича Стаханова**

начальника  
службы качества  
СВЭЧЕЛ

С 55-летием:

**Фарита Сабирьяновича Ахтамова**  
слесаря-ремонтника  
службы ремонтов ЛМЗ

**Сергея Борисовича Кальсина**

грузчика-стропальщика  
ПДО ЗДМ

С 60-летием:

**Олега Васильевича Голощапова**  
газорезчика  
МСЦ ЗДМ

**Желаем нашим юбилярам здоровья и успехов во всех начинаниях!**

## ЕЖЕГОДНАЯ СПАРТАКИАДА

18 марта 2023

территория МБУ спортшколы г. Няезпетровска

### ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА ЗИМНЮЮ СПАРТАКИАДУ ООО ЛМЗ

- ✓ Лыжи (командная эстафета)
- ✓ Лыжи (личный зачет)
- ✓ Лыжи (семейная эстафета)
- ✓ Скандинавская ходьба (личный зачет)
- ✓ Мини-футбол (команды)
- ✓ Поднятие гири 24 кг (личный зачет)
- ✓ Армрестлинг (личный зачет)
- ✓ Перетягивание каната (команды)
- ✓ Дартс
- ✓ Прыжки на скакалке
- ✓ «Веселые старты» для взрослых
- ✓ «Веселые старты» с участием детей



## На заводе «Дормаш» стартует заводская ёлка желаний

АКЦИЯ ПРОДЛИТСЯ С 1 МАРТА ДО 25 ДЕКАБРЯ

Поддержать ее могут все сотрудники завода на добровольной основе. Ежемесячно в течение года желающие будут делать взносы в фонд акции. В преддверии праздника дети участников от 3 до 17 лет напишут письма Деду Морозу с описанием своего заветного желания.

В декабре генеральный директор случайно снимет с ёлки новогодние шары с именами счастливиц, чьи мечты исполнят сотрудники завода. Количество таких шаров будет зависеть от собранной суммы.

В конце года состоится торжественное мероприятие с вручением подарков.

**Приглашаем к участию!**

оперативные новости GIRAFFE ▶



сообщество GIRAFFE ВКонтakte ▶



сообщество СВЭЧЕЛ ВКонтakte ▶



все выпуски газеты можно найти здесь ▶

