

GIRAFFE: Делаем мир выше, жизнь лучше, работу удобнее

GIRAFFE

ВЫПУСК № 87 / ИЮНЬ 2024 ГОДА

GIRAFFE НА СТТ EXPO



ТОВАРЫ И УСЛУГИ. GIRAFFE принял участие в главной международной выставке страны СТТ EXPO. Это мероприятие является одним из ключевых событий в мире отечественной строительной техники и технологий, а в текущем году стало самым масштабным за последние несколько лет.

«Делаем мир выше, жизнь лучше, работу удобнее» – Видение GIRAFFE и главный ориентир при формировании концепции визитной карточки бренда. В выставочном стенде GIRAFFE на этот раз было реализовано все лучшее, что запомнилось посетителям прошлого года, и даже больше: презентация модернизированной кабины, зона творчества для юных посетителей, интерактивное управление башенным краном в очках виртуальной реальности. Из нового – демонстрация самой передовой системы удаленного управления

краном. Об этом и других новшествах стенда GIRAFFE, а также результатах участия в выставке рассказала и.о. исполнительного директора «Крановые технологии».



Ирина Сергеевна Казанцева

и.о. исп. директора
Крановые
технологии

Ирина Сергеевна, чем удивлял своих клиентов GIRAFFE в этом году?

На своем стенде GIRAFFE вновь представил модернизированную кабину башенного крана TDK-10.180. Несомненно, по техническим характеристикам, уровню комфорта и внешнему виду наша кабина значительно превосходит выставочные образцы китайских аналогов.

Также в этом году мы вышли с нестандартным решением, продемонстрировав посетителям экспонат в виде секции башни крана TDK-

10.180, которая находилась в эксплуатации в течение 5 лет. Заказчики смогли в долгосрочной перспективе оценить качество и надежность конструкции, а также устойчивость лакокрасочного покрытия. Ни на одном стенде не было замечено аналогичных презентаций.

Еще одной «фишкой» стенда стала новинка отрасли – система удаленного управления краном, которую GIRAFFE презентовал совместно со своим партнером.

Без преувеличения скажу, что наша выставочная экспозиция выделялась из всех представленных и была одной из лучших по дизайну, расположению, атмосфере. Главное, что, на мой взгляд, всегда отличает бренд GIRAFFE, так это доброжелательность сотрудников, высокий профессионализм и позитивный настрой. Вместе с рабочей группой столицу посетил жираф из Ня-



зепетровска. На протяжении всех четырех дней ростовая кукла встречала посетителей стенда, не оставляя равнодушными ни взрослых, ни самых маленьких гостей.

Какие задачи стояли перед командой GIRAFFE?

Первостепенная задача – достойно представить бренд GIRAFFE, презентовать наши экспонаты и новые разработки. Конечная цель участия – полезные коммуникации: укрепление деловых отношений с имеющимися партнерами, привлечение новых клиентов и приобретение полезных контактов. И с тем, и с другим, команда GIRAFFE справилась на отлично: мы достойно представили группу компаний на СТТ-2024.

Ирина Сергеевна, каких результатов стоит ожидать и когда?

Говорить о конкретных сроках получения отдачи от участия в СТТ EXPO было бы неправильно, ведь по нашему опыту, цикл принятия решения о приобретении такой сложной техники, как башенный кран, может длиться несколько месяцев. Выставка

– только одна из эффективных точек касания с клиентом. После мероприятия команда GIRAFFE продолжает доносить ценность нашего продукта уже другими инструментами. В течении последующих двух недель сотрудники отдела продаж обработают тот большой объем данных, который получен в ходе выставки. Целевым клиентам будут предоставлены расчеты и обратная связь, а далее – проведена работа по согласованию условий сотрудничества с партнерами. Мы делаем свою работу и результат обязательно придет, иначе быть не может.

Также в контексте данного вопроса нельзя не упомянуть о знаменитом событии этой выставки, торжественном подписании контракта с нашим партнером СК «Век» на поставку башенного крана SMK-10.200.

Хорошо ли знают потребители бренд GIRAFFE?

GIRAFFE является единственным производителем башенных кранов в России и, конечно же, на рынке грузоподъемной строитель-

ной техники мы хорошо известны. Проявляют интерес к нашей продукции и иностранные компании. Стенд GIRAFFE посещали представители китайских производителей башенных кранов. К слову, сами конкуренты при осмотре экспонатов указывали, на то, что наша кабина и конструкция секции башни «более адаптированы под потребности российского рынка», а им, в свою очередь, «есть куда развиваться».

Насколько сильна конкуренция китайских производителей?

Альтернативных производителей башенных кранов на выставке было много, в том числе, новых китайских марок, которые выходят на российский рынок с низкой ценой и стремительно копируют достижения GIRAFFE. Но ввиду того, что мы работаем в отдельных сегментах рынка, для которых цена не является главным преимуществом, конкуренты ли это, покажет время. GIRAFFE, между тем, поступательно создает добавленную ценность своей техни-

ки, чтобы не конкурировать на «алом рынке дешевых китайских кранов».

Каковы главные конкурентные преимущества кранов GIRAFFE?

GIRAFFE – отечественный производитель с многолетней историей успешного производства башенных кранов, которые работают на всей территории нашей страны. Покупатель нашего крана может рассчитывать на решение любых нестандартных задач под ключ. Это возможно благодаря широкому кругу компетенций GIRAFFE и согласованной работе производства, отдела главного конструктора, службы сервиса, которая осуществляет как гарантийное, так и постгарантийное сопровождение. Мы уверены в нашей технике и готовы работать на условиях обратного выкупа нашей продукции.

Самые яркие моменты СТТ EXPO-2024 смотрите в видеоролике



ПРОРЫВ-2024: ТОЧНО ПО НАМЕЧЕННОМУ ПЛАНУ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ.

В 2024 год Завод Дормаш вошел с новым ответственным проектом, который получил название «Прорыв-2024». В рамках программы реализации проекта приобретена мобильная система термической обработки сварных соединений РТ100-60-12. Об особенностях оборудования рассказал директор по производству Завода Дормаш.



Руслан Николаевич Плотников

директор по производству Завод Дормаш

Руслан Николаевич, какие возможности открывает новое оборудование?

Система позволяет выполнять стабилизирующий отжиг, снятие напряжений, нормализацию сварочных швов и многое другое. Уни-

кальность установки заключается в том, что она позволяет производить термообработку локальными участками в любом удобном для нас месте независимо от размеров конструкции. Это значительно отличает ее от объемной обработки, для которой необходимо наличие стационарных термических печей и есть риск деформации в результате термических нагрузок. В добавок ко всему не каждую конструкцию можно поместить в печь из-за больших габаритов. В этом плане наша установка просто незаменима.

Является ли новая система термической обработки полноценной заменой печей?

Новая система, конечно, не является полноценной заменой печей в целом. В то же время она полностью закрывает наши производственные потребности и по-



могает эффективно решать поставленные задачи.

Требуется ли приобретение новых компетенций для работы на установке?

Конечно. Когда появляется новое оборудование, важно обучать сотрудников работе на нем. В настоящее время группа термистов прошла обучение. Оно состояло из

теоретической и практической частей, которые прошли непосредственно на рабочем месте. Обучали наших работников высококвалифицированные специалисты от поставщика оборудования. По окончании курса были проведены квалификационные экзамены с последующей выдачей удостоверений.

РЫНОК АРЕНДЫ СЕГОДНЯ: СИТУАЦИЯ ГЛАЗАМИ ЭКСПЕРТА

РЫНКИ. В интервью газете GIRAFFE Антон Шевченко рассказал о текущих трендах и возможностях арендного направления.



**Антон
Сергеевич
Шевченко**

первый зам.
ген. директора
Жирафф Рент

Антон Сергеевич, как вы оцениваете текущую ситуацию в отрасли?

Мы оцениваем ситуацию крайне положительно. Сейчас в России наблюдается стремительный рост гражданского строительства. Одновременно вырос потенциал рынка спецтехники. При этом аренда уверенно преобладает над продажами. Арендный рынок сильно перегрет, кранов не хватает. Дефицит сформировался, в первую очередь, в регионах. Сейчас удачное время для повышения ставок, чем мы и занимаемся. Несмотря на то, что ценник вырос до небывалых высот, все, что Жирафф Рент приобрел у Литейно-механического завода, уже контрактовано. В настоящий момент нет ни одного свободного крана.

Если кранов для строительства не хватает, почему потребитель предпочитает брать в аренду, а не покупать?

Никто в России не планирует дальше 4-х лет. Средний срок окупаемости крана – 5 лет (качественного б/у – 3 года). Стройка длится 1 год. Горизонт видения застройщика – 1-2 стройки. Вкладывать деньги в качественную спецтехнику бизнес опасается. Именно поэтому, когда по политическим причинам перекрылся поток из Европы, как новых кранов, так и б/у, на рынке России «вытащили» все, включая «мертвое старье», которое стали реанимировать.

Сейчас стратегия застройщика может варьироваться. Первый вариант – это покупка дешевой китайской

продукции. История с «одноразовым» краном, который окупится за 2-3 года, более понятна с точки зрения капиталовложений. Конечно, речь не идет о стабильности и долгом сроке службы. Но если после пары лет эксплуатации такой кран удастся еще и продать – это удача.

Второй вариант – взять кран в аренду. С учетом того, что в большинстве случаев жилье строят посредством проектного финансирования (кредитные деньги), относительно небольшие ежемесячные арендные платежи несут меньше расходов на переплату, чем покупка целого крана.

Как сложилось, что в регионах не хватает кранов?

Исторически в регионах работало ограниченное количество компаний. Показательный пример – Омск, где объем вводимых площадей до некоторого времени был в разы меньше, чем в том же Челябинске. Большой отложенный спрос просчитали аналитики группы компаний «Эталон» и первыми зашли на этот рынок. За ГК «Эталон» последовали другие крупные застройщики: СК «Брусника», СК «Догма». Поскольку не было интенсивного строительства, то не было больших механизаций. Сейчас спрос на аренду вырос, но количество свободной техники осталось прежним. Поэтому если раньше мы «бегали» за заказчиком, теперь – заказчик за нами.

Было бы объяснимо, что на волне высокого спроса появятся новые арендные компании. Как происходит на самом деле?

Крановый рынок – ниша очень узкая, все друг друга знают: продукт специфичный, порог входа на рынок высокий, желающих приобрести многомиллионный кран, чтобы сдавать его в аренду, немного. При столь больших инвестициях, маржинальность в моменте относительно мала. Не удиви-



тельно, что все новые игроки – «хорошо забытые старые». Кто-то уходил с рынка, а теперь, когда рынок снова поднимается, решил вернуться.

Как поменялась стратегия работы арендного направления GIRAFFE?

Чем выше спрос, тем больше цена, это естественно для рынка. Сейчас – лучшее время, чтобы получать сверхприбыль. Но если у компании есть далеко идущие планы, стоит учитывать, что за небывалым ростом неизбежно наступит насыщение рынка и спад. Жирафф Рент к этому готов.

Ввиду дефицита рынка, мы выставляем дополнительные условия, выстраивая стратегические партнерства. Показательнее будет на недавнем примере сотрудничества с группой компаний «Синара». Мы не стали сдавать свободные единицы техники тем, кто платил больше, а сами выбрали, с кем работать, отдав предпочтение надежным партнерским отношениям. Краны были сданы компании в аренду исключительно на

условии подписания стратегического меморандума длительностью в три года.

Сейчас активно ведутся переговоры со строительной компанией «Брусника» с целью выстраивания стратегического партнерства в Тюмени.

Ежегодно Жирафф Рент приобретает краны у Литейно-механического завода. Какие планы арендного направления GIRAFFE относительно обновления парка?

По парку статистика следующая: в ноябре 2021 года Жирафф Рент подписал контракт с ЛМЗ на покупку 15 единиц техники. На следующий год приобретено еще 12 кранов. В конце 2023 года эта цифра выросла до 30.

На данный момент парк компании составляет более 72 кранов, и мы продолжаем получать новую технику. С другой стороны, б/у краны мы продаем, причем по очень высокой стоимости. Это открывает возможности для постоянного обновления. Дополнительно привлекаются средства со стороны акционеров. Продолжение читайте на полосе №4.

Несмотря на относительно высокую цену б/у кранов GIRAFFE, они имеют спрос?

Безусловно, цена китайского конкурента на вторичном рынке в разы меньше. Но наши краны имеют хороший остаточный ресурс. Срок эксплуатации китайского крана – 10 лет, нашего – 16 с обширными возможностями по его продлению. Это конкурентное преимущество техники GIRAFFE. Поэтому да, спрос есть.

Какие коммерческие риски сейчас существуют?

Это заложено в карте рисков, которая формируется ежегодно в рамках стратегической сессии GIRAFFE. На рынок аренды спецтехники напрямую влияет состояние строительного рынка. Рано или поздно количество построенных площадей будет превышать потребности населения, продать их застройщики не смогут. Строительный рынок отреагирует сокращением темпов строительства. Мы уже определили для себя макрофакторы, которые станут индикатором начала кризиса. Тревожным сигналом будет повышение либо сохранение текущей ключевой ставки Центробанка и одновременное падение стоимости квадратного метра. Ежемесячно мы проводим мониторинг ситуации, о чем отчитываемся на Стратегических советах и Балансовых комиссиях. Отследив индикаторы начала кризиса, мы своевременно на него отреагируем. Самое важное – то, что на этот случай существует согласованный план действий.

В чем уникальность компании Жирафф Рент?

Уникальность Жирафф Рент – в возможности в сжатые сроки решать сложные нестандартные задачи. Успешная реализация спецпроектов обусловлена тем, что мы имеем прямой доступ к широкому кругу компетенций группы компаний. В штате существует высококвалифицированная команда службы сервиса, а за нашими спинами стоит завод-изготовитель и отдел главного конструктора GIRAFFE.

ПРОФЕССИЯ КАК ПРИЗВАНИЕ



КОЛЛЕКТИВ. «Глаза боятся, а руки делают» – с таким девизом идет по жизни и вот уже около 40 лет служит на благо родного предприятия Александр Михайлович Новеньков. Александр Михайлович окончил Свердловский механический техникум с красным дипломом, к слову, учился он всегда хорошо. После окончания техникума получил распределение в НИИ «Химмаш» в Екатеринбурге, но по семейным обстоятельствам вернулся в Верхний Уфалей. Так и связал он свою трудовую жизнь с Заводом Дормаш. Сначала устроился на завод техником-конструктором в конструкторское бюро, а в 1999 году был назначен начальником подразделения. «Когда работал техником-конструктором, часто ездили на монтаж асфальтобетонных заводов, кранов прицепных, – вспоминает Александр Михайлович. – Командировки, бывало, длились до 6 месяцев». О любимой профессии говорит: «Всегда приятно видеть результат своей деятельности, не менее важной, чем изготовление «в металле». По итогам работы конструкторов и технологов создаются изде-

лия и конструкции. Понимание, что это изделие будет применяться при строительстве дорог или где-то еще, вызывает чувство гордости».

С 2007 года Новеньков А.М. работает начальником технического центра. Одна из сфер его ответственности – обеспечение наличия всей разрешительной документации предприятия. «Для подтверждения права выполнения сварочных работ раз в 4 года мы проходим процедуру аттестации персонала, оборудования и технологии с получением удостоверений и свидетельств в Национальном Агентстве Контроля Сварки, – рассказал специалист. – Ежегодно на заводе проводится внутренний и внешний аудит, по итогам которых мы получаем все необходимые сертификаты соответствия. Также получена лицензия на изготовление мостовых кранов для атомных станций, действующая до 2030 года».

Для выполнения проекта «Прорыв-2024» под руководством Новенькова А.М. Завод Дормаш прошел процедуру аттестации в Национальном Агентстве Контроля Сварки на дополнительную к уже имеющимся на заводе группу технических устройств. На данный момент ведется подготовка к получению сертификата ТР ТС 032/2013 «О безопасности оборудования, работающего под избыточным давлением».

«Шагать в ногу со временем, совершенствоваться и не бояться трудностей» – именно это, по мнению Александра Михайловича, является главным подспорьем в профессии. А секрет стабильности – совмещение работы с активной и интересной социальной жизнью:

«В молодости я входил в состав сборной по волейболу. В конце 80-х годов команда Завода Дормаш была самая сильная в городе, было честью представлять родное предприятие в столь сильном составе. Еще участвовал в легкоатлетических забегах, в КВН, в соревнованиях по игре на бильярде. Единственное, где не принимал участие – в пении. Как говорится, медведь на ухо наступил», – шутит Александр Михайлович.

Говоря о своем предприятии, коллега отмечает: «Завод – это часть моей жизни. Много замечательных людей со мной работало и работает. С благодарностью вспоминаю сотрудников, с которыми начинал работать: главного конструктора Геннадия Ивановича Матвеева, заместителя главного конструктора Владимира Александровича Ваганова, Александра Сергеевича Землянского и, конечно, генерального директора и основателя завода Александра Лазаревича Сандала».

Новеньков А.М. – глава крепкой семьи: построил дом, посадил дерево, воспитал детей. С супругой Юлией в браке уже 35 лет. Вместе они вырастили дочь и сына, помогают в воспитании двух внуков. О близких мужчина рассказывает с теплотой: «Дети пошли по моим стопам, дочь работает инженером-технологом, сын – инженером-сметчиком. Я очень горжусь своей семьей. Сейчас в свободное от работы время занимаюсь садом. Сам соорудил баню, дворовые постройки».



Техцентр 2008 год



Бильярд



Новеньков А.М. с семьей

НАШИ ДЕТИ – НАША ГОРДОСТЬ

КОЛЛЕКТИВ. На ЛМЗ впервые прошел конкурс «Наши дети-наша гордость». Сотрудники завода рассказали о талантах, увлечениях и достижениях, которыми только могут гордиться родители. Участниками стали 68 ребят – от самых маленьких до студентов ВУЗ-ов.

Конкурс вызвал большой интерес в Нязепетровске. Победителей выбирали горожане и подписчики официального сообщества ЛМЗ ВКонтакте. Награждение прошло в праздничной об-

становке на городском мероприятии, посвященном Дню защиты детей.

Помимо главных призов было предусмотрено награждение в номинациях: «Чемпион», «Юный художник», «Очаровательный малыш» и др. Небольшой сувенир от завода получил каждый ребенок.

Начальник отдела кадров ЛМЗ **Елена Викторовна Ожегова:** «Опыт проведения нового конкурса оказался удачным. Отзывы и приятные слова от участников

подталкивают к развитию и улучшениям. Одной из самых вдохновляющих могу привести фразу 10-летней девочки: «Пап, у тебя на работе всегда для нас красивые праздники и подарки. А у мамы почему-то нет». В следующем году детский конкурс обязательно состоится, но его условия пусть пока останутся секретом».

Помимо награждения праздник предусматривал обширную игровую программу с конкурсами и презентами.



ЛУЧШИЕ В ПРОФЕССИИ



УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ. Специалисты СВЭЧЕЛ показали свое мастерство. На предприятии впервые прошел профессиональный конкурс среди сварщиков.

Соревнования проходили в несколько этапов: тестирование, теоретическая часть и практическое задание. «Если с чтением конструкторской документации все справились на отлично, то вопросы тестирования создали серьезный разрыв между участниками – отметил председатель жюри начальник КТБ **Антон Александрович Ананьев.** – В заключительном этапе судейская коллегия оценивала качество шва, обваренного ручным сварочным аппаратом. Места присвоены по результатам прохождения всех трех дисциплин».

Результаты конкурса:

1 место – Владимир Геннадьевич Ковылов;

2 место – Дмитрий Анатольевич Рыженков;

3 место – Николай Вадимович Добродеев.

Все трое работают на предприятии более десяти лет.

Лидеры рейтинга получили грамоты и подарки в виде летнего отдыха на озере Калды.

Наряду с опытными сварщиками в конкурсе приняли участие два молодых специалиста, которые проходят практику на предприятии. Все участники оказались в равных условиях и оценивались по одной шкале.

«Для меня это не только большой опыт, но и честь – состязаться со своим наставником по практике, – отметил студент Южноуральского Многопрофильного Колледжа **Артем Нуриахметов.** – Профессионалы поддерживали и переживали за наши результаты, кажется, больше, чем за собственные». Стоит отметить, что юноша прошел весь шов на одном дыхании, без остановок, чем впечатлил наблюдателей.

По итогам конкурса студентов наградили в отдельной номинации. Они получили памятные подарки от предприятия. Судя по успешному прохождению всех этапов конкурса, юноши намерены закрыть практику на хорошую оценку.



Владимир Геннадьевич Ковылов
победитель конкурса

«Если человек хорош в своем деле, он может передавать свои навыки другим. Я рад поделиться с молодым поколением всем, чему научился когда-то сам. Тем более, если у ученика есть желание освоить профессию».



Римма Фанилевна Иксанова
начальник ОК СВЧЭЕЛ

«Наше предприятие сотрудничает с учебными заведениями и всячески поддерживает будущих специалистов. Мы заинтересованы в том, чтобы студент получил на практике реальный опыт, а в перспективе – пришел работать на СВЧЭЕЛ».



Сергей Викторович Серебрянский
начальник участка службы качества СВЧЭЕЛ

«Даже среди профессионалов всегда есть лидеры, а когда состязаются лучшие – это всегда завораживает. В перспективе мы рассматриваем идею расширить круг участников и на следующий конкурс пригласить сварщиков ЮУрГУ, которые работают на территории предприятия».



ПРЯМАЯ ЛИНИЯ С РУКОВОДИТЕЛЕМ

ВОПРОС. Когда завершится ремонт комнаты отдыха в МЗЦ ЛМЗ?



Савиных Дмитрий Владимирович
главный инженер ЛМЗ

Ремонт помещения комнаты отдыха и приема пищи в здании МЗЦ планируется реализовать до конца текущего года. На данном этапе уже проведены работы по демонтажу старого помещения в цехе, разработана планировка, производится закуп необходимых материалов.

Комната для сотрудников будет оснащена всей необходимой мебелью, приточно-вытяжной вентиляцией, кондиционированием, системой водоснабжения и канализацией. Здесь же будет расположен кабинет для персонала ОТК.

ПОЗДРАВЛЯЕМ ЮБИЛЯРОВ ИЮНЯ!



С 25-летием:
**Ивана Александровича
Пырочкина**
слесаря МСР МСЦ ЛМЗ

С 40-летием:
**Алексея Сергеевича
Овсянникова**
электросварщика МСЦ ЗДМ

С 50-летием:
**Наталью Ивановну
Ломаеву**
кладовщика
промежуточного склада
МЗЦ ЛМЗ

С 45-летием:
**Игоря Вячеславовича
Храмцова**
тракториста ТрУ ЛМЗ

**Евгения Геннадьевича
Варгуданова**
слесаря-электромонтажника
СВЭЧЕЛ

**Александра Юрьевича
Урбановича**
мастера
по ремонту оборудования
СВЭЧЕЛ

**Желаем нашим дорогим юбилярам здоровья, счастья,
благополучия и успехов во всех начинаниях!**

ВЫПОЛНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЧЕТНЫХ КАРТ ЗА МАЙ

Тип целей СчК	Содержание блока	Выполнение, %			
		ЛМЗ	ЗДМ	Крановые технологии	Жирафферент
Блок 1. РЫНКИ	Выполнение планово-экономических показателей/ плана реализации/ целевого протока по продуктам.	50%	0%	0%	100%
Блок 2. ТОВАРЫ И УСЛУГИ	– Повышение качества продукции/услуг. – Повышение удовлетворенности заказчиков. – Реализация спецпроектов.	80%	0%	71%	77%
Блок 3. УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ	– Достижение целевых показателей программ: повышения ликвидности, безопасности труда, «Адаптация новых сотрудников», «HR - бренд», «Здоровье и благополучие». – Выполнение плановых финансово-экономических показателей: проток, удельный проток на н/час, чистая прибыль.	56%	78%	71%	77%
Блок 4. ОПЕРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ	– Достижение целевых показателей внедрения программ: внутренних информационных систем, «Продукт-Рынок-Ресурсы». – Исключение главных рисков недостижения целей стратегической карты 2024 года.	40%	67%	100%	33%
Блок 5. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА	– Выполнение целевых показателей по программам: безопасности труда, обучения и развития. – Приведение иерархии предприятий в соответствие с нормами управляемости.	100%	100%	50%	100%
Блок 6. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА	Достижение целевых показателей корпоративных программ: «Прозрачность-доверие-результат», «Планета-Люди-Прибыль», программы перекрестной оценки соблюдения корпоративных правил.	100%	100%	100%	75%
Всего исполнение		68%	68%	68%	73%
ОЦЕНКА		удовлетворительно	удовлетворительно	удовлетворительно	удовлетворительно