

СЕГОДНЯ

— ДОСТИГАЯ ВЕРШИН —



ВСПОМИНАЯ ГОД ПРОШЕДШИЙ...

Ежеквартальное корпоративное издание
ГК «Седрус» № 3 (2023 г.)

В подготовке номера принимали участие:
Лариса Корневскова
Екатерина Докучаева
Татьяна Игнатова
Елена Юдина
Анастасия Феденкова
Ольга Страхова
Максим Каретников
Александр Докучаев
Михаил Муравьев
Леонид Умрилов
Иван Антипов
Сергей Артамонов

Дизайнер, дизайн-макет
Наталья Барвинская

Корректор
Мария Башкирова

Фото обложки
Д. Ткаченко

Формат 60 x 90/8
Печать офсетная
Дата выхода в свет 29.02.2024
Тираж 300 экз.
Заказ № 230248

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+



Владимир ДОКУЧАЕВ,
генеральный директор
ГК «Седрус»

– 2023 год был для компании динамичным, насыщенным, ярким и продуктивным. Участие в выставках, реклама на федеральных телеканалах позволили ощутимо продвинуть наши бренды. Мы стали лауреатами премии «Марка №1 в России», финалистами национальной премии в области экологических технологий «ЭКОТЕХ-ЛИДЕР», получили Почетную грамоту Министерства строительства РФ за активную поддержку строительной отрасли.



Максим СИРОТКИН,
директор по маркетингу
и развитию

– Компания укрепила стратегическое сотрудничество с Всероссийским центром национальной строительной политики (ВЦНСП), стала партнером федеральных государственных программ по развитию кадрового потенциала строительной отрасли, крупнейшего профильного конкурса «Лидеры строительной отрасли – 2023». Успешно участвовала в 15 профильных выставках федерального и регионального уровней. На 10% увеличена узнаваемость бренда «Основит».



Константин ПЕТРОВ,
заместитель генерального
директора по производству

– Инвестиции в производственные мощности в течение всего 2023 г. повышают эффективность работы компании и позволяют существенно увеличить объемы выпуска всей нашей продукции. В области производства мы подошли к очередному этапу своего развития, что не может не радовать.



Николай ЖОЛОБ,
директор по закупкам и логистике

– Внедрение системы менеджмента качества – большой шаг в развитии компании. Не случайно мы признаны победителями премии «МАРКА №1 в России». Это именно народное признание качества нашей продукции, которое должно постоянно повышаться.



Сергей ЧУБЧЕВ,
исполнительный директор
ГК «Седрус»

– Достижения компании в 2023 г. были заметными и существенными. Расширили географию поставок. Приняли участие в значимых инфраструктурных и социальных проектах. Заключили контракты с ключевыми игроками маркетинговых. Успешно справились с выполнением плана дивизионы «Юг», «Поволжье», «Урал», «Дальний Восток», «Северо-Запад», тем самым усилив наше присутствие на этих территориях. Благодарю весь коллектив, всю нашу дружную команду за трудолюбие, вклад в развитие компании, за новые идеи и креатив.



Илья ГИРШОВ,
коммерческий директор

– 2023 год был для компании одним из самых удачных. Мы выросли на 20%, максимально приблизившись к цифрам, обозначенным в нашей стратегии развития. ПБЕ «Юг» и «Поволжье» – блестящий рост показателей! В общем объеме продаж «Седруса» их доля составила 30%.



Елена КАХНО,
финансовый директор

– Профессионализм, сплоченность и нацеленность на результат коллектива компании позволили нам стабильно работать и развиваться даже в непростых для экономики страны условиях. Удалось обеспечить бесперебойное финансирование инвестиционных проектов, запустить производство лакокрасочных материалов, провести модернизацию оборудования в г. Бердске и многое другое.



Лариса Корневскова,
директор по персоналу
и организационному развитию

– 25 лет мы создаем и продвигаем продукцию, которая позволяет каждому жителю нашей большой страны и нам в том числе построить дом или сделать отличный ремонт. Все эти годы мы дорожим не только каждым клиентом, но и каждым сотрудником компании. 2023 год еще раз показал, что мы можем справиться с любыми трудностями благодаря нашей команде. Хочу поблагодарить каждого сотрудника за вклад в общий результат.



Максим ВИЖОНСКИЙ,
директор информационных
технологий

– Значительно улучшены показатели надежности и доступности информационных систем компании, заложен основательный фундамент для расширения ландшафта ИТ-сервисов.

«ОСНОВИТ» – ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «МАРКА №1 В РОССИИ» – 2023

ПРОДУКЦИЯ ГК «СЕДРУС» ПРИЗНАНА ЛУЧШЕЙ В КАТЕГОРИИ «СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ». ПОБЕДА СТАЛА РЕЗУЛЬТАТОМ СОВМЕСТНЫХ УСИЛИЙ ВСЕХ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ И ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА, КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ ИХ РАБОТЫ.

Премия можно назвать народной. Она вручается на основе широкого голосования в масштабах всей страны и определяет лучшие бренды, по мнению потребителей, в каждой из категорий премии. В анкете для голосования участникам задается один вопрос: «Какую марку в категории X вы считаете лучшей?» Идеальный результат узнаваемости бренда на рынке означает, что данную торговую марку потребитель вспомнил одной из первых без какой-либо подсказки.

Победители премии – беспорные лидеры по качеству. Знак «МАРКА №1 в России» на товаре лауреатов премии служит для покупателя четким сигналом, что продукт хорошо известен, его любят, ему доверяют и выбирают миллионы россиян.

Торжественная церемония награждения, в которой приняли участие седрусцы во главе со своими лидерами – генеральным директором Владимиром Докучаевым и исполнительным директором Сергеем Чубчевым, – состоялась 15 декабря в Москве, в Государственном Кремлевском Дворце. Мероприятие прошло в формате гала-концерта с участием звезд российской эстрады.

Получая высокую награду, Владимир Докучаев отметил:

– Нашей компании, как и премии «МАРКА №1 в России», в этом году исполнилось 25 лет. Это символично. Четверть века нам с вами доверяют граждане страны – это одновременно и высокая честь, и большая ответственность!

Торговая марка «ОСНОВИТ» – это пять заводов ГК «Седрус» в различных регионах России, более 500 партнеров-дилеров по всей стране, более тысячи наименований высококачественной продукции. Это инновации и, бесспорно, большой вклад в развитие строительного комплекса страны. Не случайно лозунг торговой марки звучит как «ОСНОВИТ» – всегда победит!».



Фото: Д. Ткаченко



ПРЕЗЕНТАЦИЯ «РЕНОАРТА» НА ВЫСТАВКЕ «ПРОРЕСТАВРАЦИЮ. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РЕСТАВРАЦИОННЫХ МАТЕРИАЛАХ И ТЕХНОЛОГИЯХ»

Выставка, организованная Российской Ассоциацией реставраторов при поддержке правительства Москвы, во второй раз прошла в столице в начале декабря. Местом ее проведения было выбрано историческое здание типографии Ивана Сытина. Торговая марка «Индастро» представила на выставке линейку реставрационных материалов под названием «Реноарт».

Открытие выставки посетил мэр Москвы Сергей Собянин. Среди участников – профессионалы отрасли, поставщики реставрационных материалов, проектные институты, девелоперские и производственные компании, учебные заведения, музеи, а также эксперты из 17 стран мира.

Деловая программа включала в себя панельные сессии, дискуссионные площадки, публичные лекции, презентации и более ста мастер-классов. Были продемонстрированы отечественные материалы и методики проведения реставрационных работ, рассмотрены вопросы восстановления старинных технологий, развития сферы сохранения объектов культурного наследия в современных условиях.

Компания «Седрус» представила на выставке свою линейку продукции «Реноарт»: реставрационные штукатурки, шпатлевки, камнезаменители, пасты для очистки поверхностей и т.д.

– «Реноарт» хорошо знаком потребителю, – отметил руководитель проекта «Индастро» Дмитрий Оськин. – Сейчас только в Москве он используется на 25 объектах. А еще Свято-Пафнутьев Боровский мужской монастырь в Калужской области, другие церковные реставрации по всей стране. Были поставщиками материалов при проведении реставрационных работ Казанского и Московского Кремля, павильонов ВДНХ, дома Бахрушина. Уверен, у «Реноарта» хорошие перспективы. Гордимся, что наша продукция задействована в восстановлении и сохранении культурного наследия страны.



ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА ОТ ПАРТНЕРОВ ИЗ «ЛЕРУА МЕРЛЕН»

Итогом аудита, проведенного специалистами «Леруа Мерлен» на заводе в Коломне, стало присвоение компании «Седрус» категории А. Это означает, что компания успешно прошла проверку и еще раз подтвердила свой высокий статус надежного партнера.

Такой результат стал закономерным итогом целенаправленной работы всех седрусцев над улучшением качества выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Немаловажное значение в достижении этой цели было отведено системе менеджмента качества ISO 9001:2015, внедряемой в компании. В соответствии с требованиями СМК была проведена серьезная подготовка к аудиту: обучены сотрудники, внедрены новые для компании процессы, отвечающие за повышение уровня качества и услуг. Уже в первом полугодии 2024 г. запланирована сертификация ПБЕ Коломна и ЦО Москва на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015 и российского ГОСТ Р 9001-2015.

В рамках масштабирования системы менеджмента качества начата работа по внедрению СМК в ПБЕ Невинномысск и ПБЕ Майкоп.



В УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ «ОСНОВИТ» В МОСКВЕ ПРОШЛА ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ТОРКРЕТИРОВАНИЮ

Мероприятие, которое вызвало большой интерес целевой аудитории, прошло в конце ноября 2023 г. в гибридном формате.

Торкретирование – это вид бетонных работ, при котором бетонная смесь наносится на обрабатываемую поверхность под давлением сжатого воздуха. Преимущество торкретирования перед другими методами состоит в полной механизации процессов, соединенных в одной технологической операции: транспортировка, укладка и уплотнение бетона. Уложенный торкрет-бетон обладает уникальными свойствами: повышенной механической прочностью, морозостойкостью, водонепроницаемостью, высокой адгезией с обрабатываемой поверхностью, повышенной трещиностойкостью.

Торкрет-материалы широко представлены в линейке продуктов ТМ «Индастро». В частности, специально для восстановления Крымского моста специалистами «Седрус» был разработан торкрет-материал с металлической фиброй.

Разбор практических кейсов позволил увидеть преимущества и широкое разнообразие вариантов применения торкрет-материалов в современном строительстве.

Спикерами конференции стали главный инженер крупнейшего в стране подрядчика по торкретированию ООО «Служба защиты сооружений» Алексей Баев и эксперт по качеству, сотрудник НИУ МГСУ Александр Шеин.





ПБЕ КОЛОМНА – СИМВОЛ ИННОВАЦИЙ И ПРОГРЕССА

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ ГК «СЕДРУС» ПО ИТОГАМ РАБОТЫ В 2023 Г.



Залог успешной и эффективной работы компании были и остаются прежде всего люди, команда «Седруса». Подводя итоги 2023 г., благодарим всех, кто своим трудом, профессионализмом, инициативностью, преданностью делу способствует развитию компании, укреплению ее позиций на рынке.

Владимир Авдеев, грузчик-комплектовщик, г. Коломна – трудолюбие, целеустремленность, настойчивость и стрессоустойчивость

Мария Агафонова, юрисконсульт, г. Москва – выдающиеся успехи и инновационные подходы в решении юридических задач

Денис Алев, руководитель товарного направления «Фасады», г. Нижний Новгород – значительный рост продаж в сравнении с 2022 г. – 117%

Анна Алешаева, г. Пенза – весомый вклад в реализацию проектов по автоматизации

Александра Аничкина, руководитель отдела закупок, г. Коломна – результативность в обеспечении производства в условиях неопределенности, дефицита сырья и транспорта, лояльность к компании и вклад в ее развитие

Татьяна Бодунова, ведущий менеджер по подбору, г. Москва – качественное и эффективное выполнение профессиональных обязанностей

Александр Власов, торговый представитель, г. Воронеж – выполнение плана в 2023 г. составило 130%, рост к 2022 г. – 71%

Дмитрий Вошкин, водитель экскаватора, г. Коломна – многолетняя верность компании, профессиональное отношение к делу, творческий, инициативный подход к решению поставленных задач

Дмитрий Гаранин, логист, г. Ульяновск – обеспечение бесперебойной поставки продукции клиентам ПФО

Тархан Гафаров, ведущий инженер-технолог, г. Коломна – профессионализм, работа в режиме 24/7 в высокий сезон и в период отсутствия руководителя отдела

Николай Гончаров, оператор 4 разряда, г. Ульяновск – повышение производительности линии лакокрасочных материалов

Елена Гордеева, менеджер по персоналу, г. Коломна – профессионализм, активность и плодотворная работа

Светлана Гурова, менеджер отдела логистики, г. Невинномысск – добросовестный труд, неисчерпаемая активность и инициативность в работе

– Александр Андреевич, какие цели и задачи решает завод в системе компании «Седрус»?

– Это наш флагман. Здесь не только выпускается 100% продуктового портфеля компании, но и ведется разработка новых продуктов и технологий на базе Научно-технического исследовательского центра.

Основные производственные мощности – два цеха сухих строительных смесей с шестью линиями производства и цех лакокрасочных материалов (ЛКМ), включающий также производство эпоксидных материалов.

Успешное развитие завода – это не только производственные показатели. В первую очередь это люди, работающие здесь. В ПБЕ Коломна трудится порядка 240 человек. Благодаря им мы можем обеспечить выпуск 560 тыс. тонн сухих смесей и 20 тыс. тонн ЛКМ в год.

– Назовите основные достижения предприятия за время его существования?

– За четверть века компания «Седрус» прошла путь от небольшой подмосковной компании с одной линией фасовки простых смесей до производителя федерального уровня с пятью заводами, расположенными в разных регионах России, широким ассортиментом продукции, отвечающей запросам рынка.

В 2005 году была запущена линия производства модифицированных смесей, что стало первым шагом в технологическом развитии компании. И все это непосредственно связано с заводом в Коломне.

– Вы возглавили ПБЕ Коломна недавно. Ваши приоритеты в работе? Что ждет от вас руководство и компания?

– Да, управляющим предприятия я стал недавно. И это очень ответственно. Но в компании работаю более 15 лет. Так что смог увидеть всю специфику производства.

Мои основные приоритеты в работе на ближайший год – эффективное использование оборудования и модернизация существующих линий. Также в числе основных задач – улучшение условий труда на участках с большим количеством ручных операций и повышение производительности.



Двадцать пять лет назад, 30 октября 1998 г., было открыто первое и самое большое предприятие ГК «Седрус» – завод в Коломне. Сегодня это одно из самых успешных производств в стране.

О роли завода в жизни компании, планах по его дальнейшему развитию мы побеседовали с управляющим директором предприятия Александром ДОКУЧАЕВЫМ.



Валентин Гусинский, старший оператор автоматической линии, г. Коломна – активное участие в ремонте и пуско-наладочных работах 7 линии

Инна Девятова, бухгалтер, г. Москва – стабильная и качественная работа, проявленный характер, ответственность, умение достигать поставленных результатов

Дмитрий Дегтяренко, руководитель группы регионов, г. Ставрополь – перевыполнение плана по ГР Ставрополь

Ангелина Дмитриенко, менеджер отдела планирования, г. Коломна – самоотдача и эффективная работа по планированию ПБЕ Коломна

Виктор Дроба, начальник производства, г. Ульяновск – повышение эффективности производства сухих строительных смесей

Олег Журба, кладовщик 1 категории, г. Коломна – высокая трудовая активность

Сергей Зайцев, менеджер по территории, г. Краснодар – перевыполнение плана продаж по объектам на территории Краснодарского края

Татьяна Иванова, инженер по качеству отдела контроля качества, г. Невинномысск – профессионализм и мастерство при выполнении должностных обязанностей



Светлана Ивлева, ведущий инженер по качеству, г. Коломна – активное участие в решении задач по поддержанию работоспособности отдела, разработка новых методик испытаний СИМ

Сергей Игошкин, старший оператор, г. Коломна – организация бесперебойного выпуска готовой продукции в короткие сроки, активное участие в создании участка фасовки эпоксидных полов, успешное описание процессов и расчет производительности участка, эффективное наставничество молодых сотрудников

Ксения Калугина, старший менеджер склада готовой продукции, г. Коломна – целеустремленность, амбициозность и личный вклад в развитие компании

Юлия Кислова, ведущий менеджер клиентского сервиса, г. Невинномысск – активное участие в выполнении плана продаж по ГР Краснодар и Ставрополь

Виталий Клейнер, руководитель группы регионов, г. Самара – рвение и самоотдача при выполнении годового плана-задачи

Сергей Колисниченко, оператор производственной линии, г. Майкоп – инициативность при выполнении производственного задания, эффективная работа на разных производственных участках

Ольга Кондратенко, бухгалтер, г. Москва – профессионализм, образцовое выполнение должностных обязанностей

Артем Константинов, старший технолог, г. Коломна – высокие результаты работы цеха производства эпоксидных затирок: в 2023 г. объем выпускаемых смесей увеличился более чем на 18,5%; регулярное и качественное выполнение возложенных задач, отсутствие брака, нарушений правил ОТ и ТБ.

Сергей Кузьмин, кладовщик 1 категории, г. Коломна – неисчерпаемая активность и инициативность в работе

Алексей Куликов, старший технолог, г. Коломна – успешное освоение нескольких специальностей, инициирование оптимизации рабочих процессов, активное участие в запуске нового цеха ЛКМ

Виталий Ларичкин, начальник участка комплектации, г. Коломна – неоценимый вклад в развитие склада готовой продукции

Ирина Ле, менеджер по рекламе и продвижению, г. Москва – самостоятельность и настойчивость в достижении поставленных задач

Анна Лебедева, специалист по документообороту, г. Коломна – эффективная работа и высокие показатели по сбору и предоставлению документов

Вячеслав Лепехин, старший оператор автоматической линии, г. Коломна – преданность компании, стабильность показателей, надежность и ответственность

Никита Малин, водитель, г. Москва – оперативное выполнение профессиональных обязанностей, активность и готовность всегда прийти на помощь

Александр Малявцев, ведущий продукт-менеджер, г. Москва – успешный вывод продуктов на рынок

Сергей Мурашов, менеджер, г. Москва – перевыполнение плана продаж, рост – 30% в сравнении с 2022 г.

Сергей Негру, оператор автоматической линии 4 разряда, г. Коломна – максимальная вовлеченность в производство, качество работы и отсутствие брака

Алексей Орлов, оператор-технолог, г. Бердск – активность, энтузиазм, профессионализм и универсальность в работе, совмещение как минимум трех профессий

Олеся Плакса, менеджер клиентского сервиса, г. Коломна – высокие показатели обработки заказов маркетплейсов и клиентов компании: с января по ноябрь 2023 г. было обработано 9 643 заказа

Максим Плищенко, руководитель направления «Огнеупоры» ТМ «Индастро», г. Москва – перевыполнение плана продаж по ЦФО на 15%, рост – 40% в сравнении с 2022 г.

Ольга Просвирякова, специалист по документообороту, г. Коломна – добросовестное и своевременное выполнение поставленных задач, инициативность

Леонид Румянцев, специалист тех. поддержки, г. Коломна – обеспечение бесперебойной работы инфраструктуры компании

Руслан Сартаков, начальник цеха производства сухих строительных смесей, г. Невинномысск – успешная работа в условиях многозадачности и в период дефицита кадров

Денис Сафонов, кладовщик 1 категории, г. Коломна – плодотворная работа и большой личный вклад в развитие компании

Данила Сивухин, электромонтер по ремонту электрооборудования 5 разряда, г. Коломна – добросовестное и своевременное выполнение поставленных задач, готовность к быстрому принятию инновационных решений и умение нести за них ответственность, способность работать в любых условиях

Алексей Суров, начальник смены, г. Коломна – помощь в организации работы линии мелкой фасовки и огнеупорных составов

Денис Товкань, инженер-механик, г. Коломна – ответственное и добросовестное выполнение своих обязанностей

Денис Тригубенко, клиентский менеджер, г. Москва – выполнение плана в 2023 г. составило 107%, рост к 2022 г. – 24%, выполнение плана по марже – 105%

Яна Трофимова, инженер-разработчик научно-технического исследовательского центра, г. Коломна – неисчерпаемая активность, работоспособность и инициативность

Анастасия Феденкова, ведущий менеджер по персоналу, г. Москва – качественное и эффективное выполнение профессиональных обязанностей

Дмитрий Челноков, руководитель отдела логистики, г. Москва – успешное управление поставками в маркетплейсы, внедрение и организация схемы работы склада по обработке заказов

Владимир Чмиль, начальник смены, г. Коломна – активное участие в производственных процессах

Ирина Чуб, заместитель главного бухгалтера, г. Коломна – участие в проектных группах: внедрение ЭДО с поставщиками, инвестиционный проект «Цех ЛКМ»; компетентность и профессионализм



БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ «СЕДРУС» В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Выбор стратегии в бизнесе – один из центральных вопросов в управлении любой компании, поскольку определяет ряд ключевых моментов, от которых зависит жизнедеятельность и стабильное развитие организации на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Перечислим их:

- на каких сегментах рынка компания сконцентрирует свои усилия для достижения финансовых показателей;
- на какие каналы сбыта и на каких потребителей будет сделан упор для достижения целевой маржинальности;
- какие инструменты продвижения и коммуникации с клиентами будут задействованы, какой процент от выручки компания готова инвестировать в маркетинг;
- как будет формироваться цена на продукт для разных рынков сбыта;
- где компания будет получать доход за счет отличительных от конкурентов свойств продукта (стратегия дифференциации), а где – за счет высокого объема продаж и поставок (стратегия низких цен);
- отвечает ли бизнес-модель из описанных выше пунктов финансовым целям компании в долгосрочной перспективе (5+ лет)

Существуют различные методы и подходы по формированию стратегии. Все они основываются с некоторым дополнением на SWOT- и PEST-анализе. При этом каждая компания использует свой уникальный набор стратегических инструментов и метрик. Однако в основном фокусируются на разработке матрицы ключевых показателей эффективности.

Период формирования стратегии зависит от отрасли, инвестиционной составляющей отрасли или предприятия, видения собственниками нормы возврата капитала, стоимости денег на долгом рынке.

Что касается производства сухих модифицированных строительных смесей, здесь стоит говорить о разработке стратегии на долгосрочную перспективу, например на 10 лет. Стратегия должна учитывать окупаемость инвестиций, формирование долгосрочных отношений с клиентами и персоналом.

Десятилетняя стратегия позволит увидеть потенциал компании, сформировать достаточные мощности, выявить и нивелировать узкие места в производственной цепочке и системе поставок. При этом стратегический план и способы его реализации могут быть «живым организмом» и обновляться один раз в год.

Бизнес-стратегия компании «Седрус» сформирована на основе модели OGSM.



Базовые принципы формирования стратегии по модели OGSM

O	G	S	M
Цели / Стратегические фокусы	Показатели по целям	Стратегии по достижению целей	Показатели измерения прогресса в выполнении стратегии
Приоритетные цели/ Стратегические фокусы: чего мы хотим достичь в период реализации стратегии?	Как мы измеряем цели на верхнем уровне?	Какие стратегические действия, проекты необходимо выполнить для реализации целей?	Как мы будем измерять прогресс в выполнении стратегических проектов? Формирование модели ключевых показателей деятельности на уровне всего бизнеса
(слова)	(цифры, проценты, проценты роста)	(слова)	(цифры, проценты, проценты роста)

Огромное преимущество концепции OGSM от большинства других подобных инструментов – возможность каскадирования на 3-5 уровней ниже с привязкой к основной стратегии.

Например, общая стратегия – стратегия производства – стратегия производства на ПБЕ Коломна – стратегия на уровне конкретной линии или цеха.

Принципы формирования и реализации стратегии ГК «Седрус»

Стратегия ГК «Седрус» формировалась командами коммерческой службы, маркетинга, логистики и снабжения, финансовой службы, НИИЦ, производства, HR и IT в течение второй половины 2021 г. – первого квартала 2022 г. Стратегия принята 1 июня 2022 г. и учитывает все геополитические и финансовые риски, возникшие в 2022 г. Рассчитана на период с 2022 по 2026 гг.

Основной принцип стратегии: корпоративные цели важнее целей отдельного дивизиона или товарного направления. В документе определены действия по каждому функциональному блоку и по всем блокам коммерческой службы (дивизионы, ключевые товарные направления).

Выполнение стратегии контролируется еженедельно. Также подводятся ежемесячные и ежеквартальные итоги, включающие список корректирующих мероприятий.



В рамках Стратегии 2022–2026 гг. было сформировано единое целеполагание по всей компании, основанное на двух стратегических целях:

- достичь выручки в 9,4 млрд руб. с НДС без учета слияний и поглощений,
- достичь и удержать EBITDA на уровне 20% от выручки без НДС.

Стратегические цели каскадируются на 5 стратегических фокусов:

- увеличение регионального присутствия,
- развитие товарных направлений,
- развитие и диверсификация каналов сбыта,
- рост маржинальности,
- оптимизация расходов.

ВИДЕНИЕ

ТОП-5 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЫНКА МССС

ЦЕЛИ

ДОСТИЧЬ ВЫРУЧКИ В 9,4 МЛРД РУБ С НДС БЕЗ УЧЕТА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ (10 МЛРД РУБ. С НДС – С УЧЕТОМ НОВОГО ПБЕ В СИБИРИ)

ДОСТИЧЬ И УДЕРЖИВАТЬ EBITDA НА УРОВНЕ 20% ОТ ВЫРУЧКИ БЕЗ НДС

СТРАТ. ПРИОРИТЕТЫ

УВЕЛИЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРИСУТСТВИЯ

РАЗВИТИЕ ТОВАРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

РАЗВИТИЕ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАНАЛОВ СБЫТА

РОСТ МАРЖИНАЛЬНОСТИ

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ

КАК ИЗМЕРЯЕМ СТРАТ. ПРИОРИТЕТ

ДОСТИЧЬ ДОЛИ ПРОДАЖ ПО ВСЕМ ДИВИЗИОНАМ, КРОМЕ ЦФО, ДО 53% ОТ ПРОДАЖ ГП

УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ ПО ТОР-3 ТОВАРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДО 4,54 МЛРД РУБ., ИЛИ ДО 45% ОТ ОБЩИХ ПРОДАЖ ПО ГП

УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ В DIY КАНАЛЕ ДО 15%+

ОБЕСПЕЧИТЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ В ПЛАНОВЫХ ЦЕНАХ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ > 34%

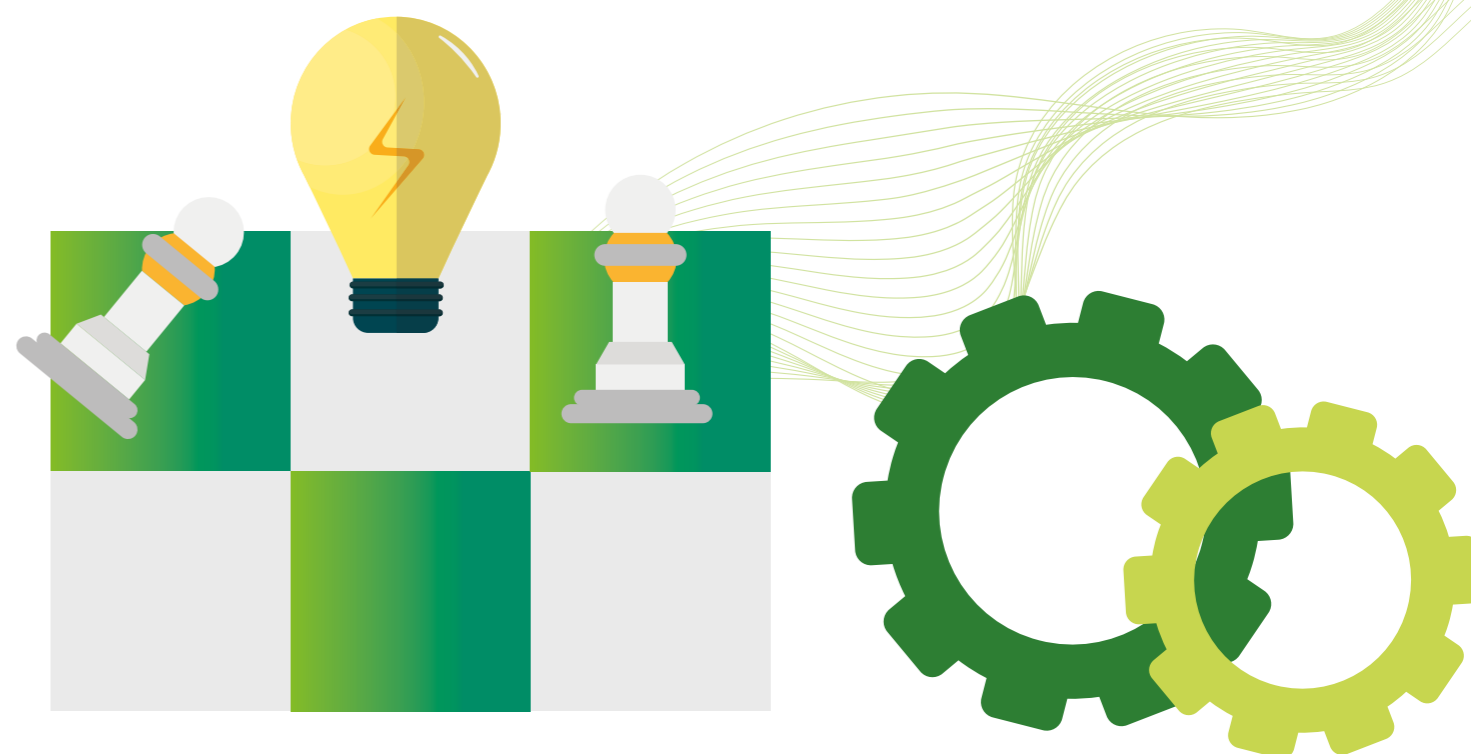
КОНТРОЛИРОВАТЬ РАСХОДЫ НА ПЕРСОНАЛ НА УРОВНЕ < 17% ОТ ВЫРУЧКИ БЕЗ НДС (ВКЛЮЧАЯ ТД И ПБЕ)

Стратегические приоритеты на 2022–2026 гг.:

- развитие продаж в домашних регионах – ЦФО, ЮФО, ПФО, СЗФО;
- развитие продаж приоритетных товарных групп – промышленные решения (ТМ Индастро), фасадные решения и плиточная облицовка;
- рост продаж в самых быстрорастущих сегментах – DIY и маркетплейсы – в 2 раза быстрее, чем в целом по компании;
- рост маржинальности: за счет ускоренного роста продаж в сложных продуктовых группах с условно низкой конкуренцией (затирки, плиточные клеи класса С2, огнеупорные смеси, ремонтные составы, линейка «Хоум», цветные кладочные растворы и др.), в том числе через специализированную сеть дилеров и подрядчиков;
- оптимизация расходов, в том числе за счет контроля расходов и соблюдения финансовых ковенант.

Стратегия 2022–2026 гг. обеспечивается поддержкой: однолетним планом, двухлетним планом, собраниями производственной службы, КС и маркетинга, еженедельно формируются новые способы и пути достижения поставленных целей на уровне топ-90 бизнеса.

Михаил МУРАВЬЕВ,
руководитель департамента
Стратегии и анализа УК «Седрус»



(97060) ОСНОВИТ FE01 ГАРДЛАЙН

КОМПЛЕКТ ЭПОКСИДНОГО ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПОЛА.
ПОЛИМЕРНЫЙ ФИНИШНЫЙ ПОЛ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ.

Это первый представитель линейки эпоксидных полов – нового продуктового направления бренда ОСНОВИТ. Его выпуск не только увеличит оборот компании, но и повысит уровень ее экспертности в производстве полимерных материалов для полов.

Комплект ОСНОВИТ FE01 Гардлайн разработан с учетом высоких требований к качеству напольного покрытия и экологичности. Является прекрасной альтернативой керамограниту.

Современные материалы, входящие в комплект, позволяют самостоятельно и быстро получить прочное декоративное покрытие, защищенное от появления пыли и трещин, стойкое к химическим и механическим воздействиям.

Покрытие практически не имеет запаха, не выделяет вредные вещества после высыхания. Обладает антискользящими и водозащитными свойствами, обеспечивает легкий уход, препятствует появлению грибка и плесени. Устойчиво к выцветанию – гарантия цветостойкости составляет более 7 лет.



Подходит для нанесения на минеральные основания: бетонные, цементно-песчаные, каменные и асфальтовые.

Может использоваться для:

отапливаемых и неотапливаемых помещений (эксплуатация от -50 до +70 °С),
наружных работ под навесом, кладовок и гаражей,
жилых, хозяйственных
и коммерческих помещений.

В состав комплекта входят:

эпоксидный грунт и эпоксидное покрытие,
декоративные флоки (0,5 кг) белого и черного цветов. Каждый в отдельном пакете,
две палочки для перемешивания,
две пары перчаток,
кисть для трудных мест и стыков.

Основные свойства продукта:

оптимальная плотность составов (грунта и покрытия),
легко перемешивается (для каждого состава своя палочка для перемешивания),
легко распределяется по поверхности с помощью шпателя, валика или кисти;
легко работать в тонкий, средний и наливной слой,
грунт, входящий в комплект, сокращает расход покрытия и облегчает его нанесение,
флоки дают возможность выполнить декорирование в трех вариантах: только черными, только белыми, смешав черные с белыми.

КЛЕЙ ДЛЯ СТЕКЛОХОЛСТА ОСНОВИТ УНИХОЛСТ АА01

Предназначен для внутренних работ, в том числе в помещениях для детей. Благодаря высокой адгезии подходит для наклеивания «паутинки», малярных стеклохолста, флизелина и стеклотетки, стеклообоев, всех видов тяжелых обоев. В разбавленном виде может использоваться при работе с виниловыми и текстильными обоями, а также обоями на флизелиновой и бумажной основах.

Клей препятствует распространению грибка и плесени, наносится без пятен и разводов, после высыхания становится прозрачным. Имеет нейтральный запах, не содержит вредных примесей и экологически безопасен.

Удобен и экономичен в использовании:

корректировка обоев – через 20 мин. после нанесения,
окраска – через 24 часа,
расход – 0,2 кг на 1 м², ведро – на 50 м².





НЕВЫПОЛНИМЫХ ПЛАНОВ НЕ БЫВАЕТ: ЛАЙФХАК ОТ ЦЕНТРА КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА ДИВИЗИОНА «ЮГ»

Все дело в доске

Канбан-доска была у нас давно. Первоначально писали на ней общие планы на год, на месяц. Потом решили, что будем действовать как вся коммерческая служба: расписывать планы еженедельно.

Сказано, но – не сделано... Расписывали очень – очень редко, да и внимания на то, что написали, особо не обращали. Все изменилось, когда стали каждую неделю проводить собрания. Теперь они у нас на постоянной основе каждый вторник. Начали разбирать все текущие вопросы, цифры. И, разумеется, доска с еженедельными показателями из офисного атрибута моментально превратилась в эффективный и важный инструмент нашей работы.

Произошла смена парадигмы: если раньше мы во главу угла ставили заявки от клиентов, то теперь обращаем внимание на все составляющие нашей работы: цифры выполнения плана продаж в текущем моменте и на перспективу, показатели бизнес-модели, цели, обозначенные в стратегии развития всей компании.

Руководитель дивизиона Юрий Кабыш поддержал нас и создал систему мотивации сотрудников Центра с привязкой к выполнению плана понедельно.

Азарт приходит во время работы

Теперь мы отслеживаем не только свои планы, но и сверяем и соотносим их с планами наших производственников. И не только сверяем, но и обязательно учитываем задачи производства при формировании своих еженедельных целей. Получается слаженная, скоординированная работа подразделений. Мы научились слушать и слышать своих коллег. Стали командой.

А еще у нас есть свой рукописный план. План наших желаний. Это такой рукописный листочек, который мы помещаем на карту Южного федерального округа. На этом листочке мы пишем для себя цифры, которые хотим перевыполнить, чтобы у нас был нарастающий коэффициент. Это, так сказать, наша визуализация мыслей, цель, которая выше прописанной руководством.

Настрой и контроль – это важно

В итоге получается, что все настраиваются на то, что мы справимся, что все в наших силах. Проговариваем и анализируем все вместе, всей командой Центра. Каждый день смотрим цифры, видим промежуточный итог реализации за день, учитываем отгруженный тоннаж. Плюс все это контролируем еще и в деньгах, обязательно мониторим заказы и корректируем свою работу в зависимости от ситуации.

Более внимательны стали в работе с клиентами, выстраиваем работу так, чтобы заказов было больше и клиенты обращались к нам чаще. Сами инициируем общение с клиентами, чтобы получить новый заказ. И опять командная работа: поддерживаем, помогаем и страхуем друг друга, если понимаем, что не успеваем и заказ провисает.

Еженедельный и ежедневный контроль – важное слагаемое для успешного выполнения плана. Первоначально это была идея Юрия Кабыш. Мы ее подхватили и немного доработали. Так появилась наша система контроля промежуточных показателей.

Татьяна Игнатова



ПОБЕД ДОБИВАЕТСЯ ТОЛЬКО НАСТОЯЩАЯ КОМАНДА!

Так считает руководитель футбольной команды «Седрус» Сергей Артамонов, и небезосновательно. 19 матчей, 19 впечатков в сердцах игроков: 13 побед, четыре поражения, две ничьи, 66 забитых и 27 пропущенных мячей – таковы итоги прошедшего сезона.

– Команда дебютировала в городской футбольной лиге. По уровню подготовки и настрою ребята вполне могли претендовать на место в тройке лидеров.

Легко выиграла первый матч. На равных сыграли с командой «Без Пафоса» – одним из явных претендентов на победу в турнире. Первым неприятным звоночком стала ничья со сверхмотивированной командой «Ураганчик», впоследствии дошедшей до финала. Игра была трудной, отыграться удалось лишь на последних секундах. Следующие три игры мы выиграла, в том числе и у нашего извечного соперника – команды «КБМ».

К сожалению, игра с «Щебнем» закончилась для нас поражением. Это был первый наш проигрыш в сезоне.

Две наши следующие игры опять были победными. Обыграли команду Троицкого храма и команду «Метеор» – победителя турнира в 2022 г., подтвердив свое звание чемпиона вновь в финале 2023 г.

В отборочном туре по итогам всех матчей мы заняли второе место, уступив по разнице голов команде «Без Пафоса».

То, что случилось в 1/4 финала, стало шоком и для нас, и для наших болельщиков. Игрок из команды «КБМ» перекрыл нашего центрального полузащитника, и структурная игра седрусцев разрушилась. Матч завершился нашим поражением и вылетом с турнира.

Но без проигрыша побед не бывает. Нам предстояло участие в кубке двух лиг. Первый матч с аутсайдером турнира опять закончился для нас обидным поражением. Наконец, выиграла матч у команды «Торнадо» из высшего дивизиона и победили команду «Фаворит-2».

Далее нашим противником стал серебряный призер высшего дивизиона – команда «Фаворит». Несмотря на отсутствие двух ключевых игроков, мы уверенно одержали победу со счетом 5:2. Наверное, именно в этом матче произошел выход нашей игры на совершенно другой, более высокий уровень.

Уже на следующий день мы играли с командой «Щебень», собравшей сильнейший состав участников. Наши ворота защищал полевой игрок команды, не вратарь. Во время игры он показал высший класс, не раз выручая нас из опасных ситуаций. Мы бились на каждом метре футбольного поля и победили. Игры на такой скорости, с таким уровнем самоотдачи, слаженности в нашей команде до этого не было.

Но обычным заводским ребятам предстояла битва с командой «Юрист», полностью состоящей из бывших профессионалов. Играли, к сожалению, опять без вратаря, и вполне могли победить грозного соперника, но удача была не на нашей стороне. Проиграв с минимальным счетом 0:1, без каких-либо сожалений мы покинули турнир.

Да, год для нашей команды выдался непростой. Были и радости побед, и горечи поражений. Но мы с ребятами никогда не опускали руки, всегда бились до конца. Уверен, никогда один сильный игрок не приведет к победе – побед добивается только настоящая команда. Мы верим в свою победу, поэтому продолжим борьбу за медали в новом сезоне.

Сергей Артамонов