



ГРУППА КОМПАНИЙ

Октябрь-Ноябрь 2012

№4

КАРЬЕРА В «РГ»

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ



ТЕХНОЛОГИИ

«Гидросила»
модернизирует
производство

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Zoeller
в Санкт-Петербурге
и Ульяновске



КОРПОРАТИВНОЕ
ИНФОРМАЦИОННОЕ
ИЗДАНИЕ

www.rg-gr.ru



Чисто - значит качественно!

Предприятия Группы компаний «РГ» по праву гордятся качеством своей работы и производимой продукции. Над повышением качества ведется постоянная работа: это и обучение персонала, и закупка нового современного оборудования. В сентябре на территории производственно-складского комплекса Группы компаний произошло еще одно «качественное» изменение.

В рамках программы по благоустройству территории, перед зданием, в котором расположены производственные цеха компаний ЗАО «РГ-Ремсервис», ООО «РГ-

Техно», ЗАО «Гидросила» и ООО «ЭрДжиСи-трейд», а также в зоне стоянки готовых машин и склада оборудования для ТБО была произведена замена дорожного покрытия. Теперь это не бетонная, а асфальтированная площадка, отвечающая самым высоким техническим и эстетическим требованиям.

Производство гидравлических агрегатов и компонентов, а также специализированной техники требует соблюдения особых требований к организации пространства как в рабочей зоне, так и в зоне хранения готовых изделий и их деталей. Одно из них - чистота. Новое асфальтовое покрытие позволит обеспечить соблюдение этих требований - пыль, грязь и лужи исчезнут!

<http://www.rg-gr.ru>



Версия 3.0

Обновленный сайт ЗАО «РГ-Ремсервис» стал доступен пользователям сети Интернет 5 октября 2012 года. Новая версия web-ресурса предлагает ряд новых возможностей клиентам компании.

Поздравляем с новосельем!

В помещении магазина «Гидравлика и запчасти» завершились ремонтные работы и последующий переезд сотрудников на новые рабочие места. Теперь сотрудникам будет удобнее работать, а клиентам - совершать покупки!

В связи с расширением отдела продаж гидроагрегатов, увеличением численности сотрудников была произведена реконструкция торгового зала и рабочей зоны для менеджеров подразделения. Рабочие места теперь станут более удобными, просторными и светлыми. В помещении появились новые окна. А прозрачные витрины, которые отделяют ра-



бочую зону менеджеров от торгового зала, позволяют зрительно расширить пространство.

<http://www.rg-gidro.ru>



Это уже третья версия www.rg-rem.ru за время существования компании. Первые две были посвящены ремонту спецтехники. Обновленная версия сайта рассказывает о широких возможностях предприятия по диагностике и ремонту гидроагрегатов: гидроцилиндров, насосов, моторов, распределителей, клапанной аппаратуры, редукторов и КОМ. Отдельный раздел ресурса описывает услуги по металлообработке. Теперь на главной странице сайта доступны для скачивания заявка на ремонт гидроагрегатов и подроб-

ная информация об условиях гарантии. А со страницы с контактной информацией можно в режиме онлайн отправить сообщение менеджерам «РГ-Ремсервис».

Раздел «Новости» будет регулярно пополняться информационными, а также фото- и видеоматериалами о событиях предприятия и Группы компаний «РГ», а рубрика «Вакансии» будет полезна тем, кто ищет работу в стабильной производственной компании.

<http://www.rg-rem.ru>

Экипаж мусоровоза Zoeller в Новокузнецке спас ребенка

4 сентября Губернатор Кемеровской области А.Г. Тулеев вручил областные награды экипажу мусороуборочного автомобиля Zoeller компании «Сороежка». Евгений Сергеев, водитель, награжден серебряной медалью «За честь и мужество», а грузчики Константин Симаков и Виктор Суходолов получили медали «За веру и добро».



Экипаж мусоровоза «Сороежки» 21 августа во время рабочей смены в Заводском районе спас маленького ребенка от падения с третьего этажа. Увидев малыша в открытом окне, экипаж сообщил об угрозе экстренным службам. Не дожидаясь их приезда, Евгений Сергеев и Константин Симаков подогнали к стене дома мусоровоз, с его крыши забрались на соседний с окном, где стоял ребенок, балкон. В это время Виктор вместе с прохожими растянули покрывало, которое в случае падения малыша должно было сработать как батут. Водитель дотянулся до плачущего от испуга ребенка, рядом его самого с помощью автотроса страховала Симаков. Ребята сняли малыша с окна, спустились с ним через соседнюю квартиру на улицу и передали его подъехавшему к этому времени наряду пожарных. Брандмейстеры по пожарной лестнице забрались в квартиру



и разбудили родителей ребенка. Оказалось, что те крепко спали после ночной смены.

Руководство компании решило наградить за отважный поступок

своих сотрудников. Водитель и двое грузчиков получили денежные премии.

<http://baikal24.ru>

НОВИНКИ

Маслоохладители ASA Hydraulik

Отдел продаж гидроагрегатов начинает поставку маслоохладителей марки ASA Hydraulik. Это аппараты широкого спектра применения для охлаждения рабочих жидкостей и смазочных материалов.

Они находят применение в теплоэнергетике, промышленности разных секторов, для охлаждения компонентов всевозможных агрегатов, станков, поточных линий, спецдороборудования, погрузочно-разгрузочных машинах, грузовых автомобилях, тракторах.

Компания ASA Hydraulik производит это оборудование уже более 30 лет и имеет более 20 патентов на разработки, связанные с системами охлаждения. Продукция под маркой ASA Hydraulik имеет сертификаты соответствия евростандартам и соответствует требованиям к экологической безопасности изделий. Отличает



этую продукцию и продуманный дизайн оборудования, внимание к эстетической составляющей.

Маслоохладители ASA Hydraulik просты в эксплуатации, надежны, долговечны. Их обслуживание и ремонт не требует больших финансовых и трудовых затрат. Одно из важнейших преимуществ радиаторов ASA Hydraulik - возможность адаптации оборудования под индивидуальные потребности клиента.



Очередной «силач»

Специалисты ЗАО «Гидросила» спроектировали и изготовили для «Трубной металлургической компании» уникальный цилиндр, способный развивать усилие до 700 тонн. Диаметр поршня этого «силача» составляет 500 мм.

Заказчик этого цилиндра, «Трубная металлургическая компания» выпускает широкий спектр трубной продукции, потребителями которой являются компании различных отраслей, прежде всего, предприятия нефтегазового комплекса. Продукция «ТМК» используется также в химической промышленности, энергетике, машиностроении,

строительстве, сельском хозяйстве и других отраслях. Компания выпускает бесшовные и сварные трубы, стальную заготовку. ТМК поставляет продукцию в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений, складированию и ремонту труб.

Гидроцилиндр от ЗАО «Гидросила» будет использован в качестве исполнительного органа нового современного трубогиба, который будет установлен на Таганрогском металлургическом заводе. Новое оборудование позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции для нефтегазового комплекса.

Технологии чистого города



Санкт-Петербург и Ульяновск выбирают современную технику

КОМПАНИИ «РГ-ТЕХНО» И «СКАНИЯ-РУСЬ»
ПРЕДСТАВИЛИ НОВЫЕ МОДЕЛИ МУСОРОВЫВОЗЯЩЕЙ ТЕХНИКИ
КОММУНАЛЬЩИКАМ ГОРОДОВ РОССИИ.

В конце августа в Ульяновске руководство ООО «Центр Экологических технологий» («ЦЕНТРЭКОТЕХ») презентовало свой проект «За чистый город!». Цель мероприятия – показать властям и жителям города, что современные мусоровозы и новые эстетичные контейнеры, которые вскоре появятся в Ленинском и Засвияжском районах города, позволят вывести технологии сбора и вывоза твердых бытовых отходов (ТБО) в Ульяновске на совершенно новый уровень.

КРАСИВЫЕ И ПРАКТИЧНЫЕ
Вниманию гостей и прессы были представлены три высокопроизводительных мусоровоза Zoeller Medium XXL на шасси Scania, а также образцы пластиковых мусорных контейнеров и мини-контейнеров для владельцев частных домов марки Weber

от компании «РГ-Техно» (г. Люберцы). Основная цель реализуемого ООО «ЦентрЭкоТех» проекта с

«Новая техника, оборудование – именно так, по-современному, должен быть сегодня организован сбор и вывоз ТБО в Ульяновске, так должны выглядеть все контейнерные площадки города»

Сергей ПАНЧИН,
первый заместитель
главы Ульяновска

общим объемом финансирования около 50 миллионов рублей – внедрение передовых технологий сбора и вывоза мусора в Ульяновске. В рамках программы уже

этой осенью планируется приобрести и разместить на всей территории 1000 евроконтейнеров для ТБО – пластиковых, на колесах, с крышкой, объемом 1,1 м³ (сейчас используются устаревшие металлические контейнеры, вмещающие 700 литров отходов). По словам директора ООО «ЦентрЭкоТех» Дмитрия Фатянова, причин для появления новых контейнеров несколько. Они позволяют увеличить объемы вывоза мусора без необходимости расширять контейнерные площадки. С другой стороны, они станут смотреться эстетичнее, город будет выглядеть лучше.

ОДИН ВМЕСТО ТРЕХ

- Новые контейнеры потребуют и обновления парка машин-мусоровозов, – рассказал Дмитрий Фатянов. – Сегодняшние металлические контейнеры обслуживаются мусоровозами классического типа – с боковой

загрузкой с помощью манипулятора. Пластиковый контейнер так опорожнить нельзя из-за большого объема и веса. Поэтому используются мусоровозы с так называемой загрузкой сзади. Мы выбрали немецкое оборудование фирмы Zoeller на шасси Scania. Эти машины наилучшим образом зарекомендовали себя в российских условиях своей высокой производительностью и надежностью. Такие мусоровозы способны забирать мусор не только из контейнеров, но и из бункеров для КГМ. Благодаря мощному гидропрессу, который уплотняет ТБО и КГМ, одна такая машина за один рейс заберет мусора столько же, сколько три мусоровоза на базе «КамАЗ» или «МАЗ». Импортные мусоровозы снабжены датчиками рейсов, контейнеров, топлива, системой GPS, что полностью исключает какие-либо манипуляции со стороны работников. В ближайших планах на-



«Мы выбрали немецкое оборудование фирмы Zoeller на шасси Scania. Эти машины нашли лучшим образом зарекомендовали себя в российских условиях своей высокой производительностью и надежностью»

Дмитрий ФАТЬЯНОВ, «ЦентрЭкоТех»

шей компании к уже имеющимся трем таким машинам закупить еще шесть. Конструкция новых контейнеров практически исключает разнос мусора и доступ к ним животных и птиц. Не разбрасываются отходы и во время их выгрузки. При изготовлении таких контейнеров используется высокопрочный пластик, поэтому волноваться, что они быстро поломаются, не стоит. Единственное, чего опасаются в ООО «ЦентрЭкоТех» – это воровства и поджогов мусора. На эти случаи уже подготовлен подменный фонд. Кроме того, планируется новое оборудование застраховать.

КАЧЕСТВО - ЗАЛОГ УСПЕХА

Присутствовавший на презентации первый заместитель главы Ульяновска Сергей Панчин высоко оценил качество новой техники и отметил важность для города программы «За чистый город!».

- Новая техника, оборудование – именно так, по-современному, должен быть сегодня организован сбор и вывоз ТБО в Ульяновске, так должны выглядеть все контейнерные площадки города, – отметил он. – Теперь для компа-

нии важно выстроить четкий производственный процесс, сделать так, чтобы все это эффективно работало. Если у них это получится, город продолжит с ними сотрудничать».

Новую технику для вывоза бытовых отходов презентовали и в Санкт-Петербурге. «Скания-Русь» и «РГ-Техно» представили разработанный специально для Северо-западного региона мусоровоз Zoeller для работы со смешанными бункерами объемом 5,5 м³ и обычными контейнерами в тесных дворах Северной столицы.

БОЛЬШОЙ - НЕ ВСЕГДА ЭФФЕКТИВНЫЙ

Большой и вместительный мусоровоз ежедневно преодолевает огромное количество препятствий при работе в городе. Из-за плотной застройки и множества припаркованных во дворах машин время сбора мусора с одной контейнерной площадки увеличивается в разы. В то же время, компактная машина на коротком шасси менее вместительна и приносит перевозчику меньше прибыли. Многие компании, осуществляю-

щие вывоз мусора в больших городах, принимают решение использовать вместо больших мусоровозов на трехосных шасси машины меньшего объема на шасси с двумя осьми. Таким машинам проще маневрировать в тесных дворах. Но даже приличной вместимости кузова запас грузоподъемности «двуухоски» ограничен. Кроме того, она не может работать с тяжелыми смешанными бункерами – не способна обеспечить достаточную устойчивость при их загрузке.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ, ВМЕСТИТЕЛЬНЫЙ, МАНЕВРЕННЫЙ

Новая модель от выполнена на особом трехосном шасси с подруливающим задним мостом. Межосевое расстояние – всего 3300 мм. Это обеспечивает мусоровозу удивительную маневренность. Радиус разворота составляет 7096 мм, это на метр меньше, чем у двухосного, и на три метра меньше, чем у трехосного шасси. Допустимая полная масса машины по ПТС – 26 т. При этом запас прочности машины рассчитан на 30 т полной массы. Допустимые нагрузки на 1, 2 и 3 ось – 8, 11,5 и 8,3 т соответственно.

На мусоровоз установлена надстройка Zoeller Medium XL-S. Это классический высокоеффективный мусоровоз с задней загрузкой. Коэффициент прессования – 1:6, вместимость кузова – 19,5 м³. Это означает, что новая машина сможет перевозить около

12 т спрессованного мусора без перегруза (более 100 контейнеров 1,1 куб.м., более 20 бункеров 5,5 куб.м.). Подъемное устройство SK200 предназначено для работы со всеми типами контейнеров от 120 до 1100 л. Кроме того, для загрузки отходов из смешанных бункеров объемом до 8 куб. м. на крыше установлена специальная лебедка.

ЕВРОПЕЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ - РОССИЙСКИМ ГОРОДАМ!

Технология загрузки бункеров с помощью лебедки давно популярна в Европе. В России она становится все более востребованной для обслуживания бункеров объемом 5,5 м³. Особенно они популярны в Северо-Западном регионе. Перевозить подобные бункеры с помощью традиционных бункеровозов на базе МАЗов или ЗИЛов нерентабельно – слишком велики затраты на перевозку сравнительно небольшого количества отходов. Для компактных городских бункеровозов (например, на шасси Fuso) такой бункер может оказаться слишком тяжелым, да и не всегда есть смысл держать в своем парке отдельную машину для такого узкого спектра оборудования. Поэтому более универсальное решение, по словам разработчиков, окажется в этом случае оптимальным.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД - МАКСИМАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

- Наша новая разработка доказывает, что эффективными и универсальными могут быть не только большие машины, – говорит исполнительный директор ООО «РГ-Техно» Роман Лобов. – Для того, чтобы занять свою нишу на рынке, нужно использовать в своей работе технику, которая отвечает индивидуальным бизнес-задачам компании. Только такой подход может принести мусоровывозящей компании максимальную прибыль.

Карьера в отделах продаж ГК «РГ»

«МЫ ПЫТАЕМСЯ В КАЖДОМ ЧЕЛОВЕКЕ РАЗГЛЯДЕТЬ СПОСОБНОСТИ, ТАЛАНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ»

Возможность профессионального и карьерного роста – один из самых важных факторов при выборе места работы для активных, целеустремленных молодых специалистов.
Это особенно справедливо для специалистов по продажам. Ведь для того, чтобы сделать карьеру в коммерческой сфере, личные качества, стремления и амбиции зачастую гораздо важнее специальных знаний.



**Ведущие менеджеры ОOO «ЭрДжиСи-трейд» (слева направо):
Игорь Плужников, Константин Забаровский, Алевтина Цебулянко, Наталья Прохорова, Михаил Чепурной**

Мы попросили рассказать о возможностях карьерного роста и кадровой политике в коммерческих службах предприятий Группы компаний «РГ» специалиста отдела кадров Ирину Мусаеву, исполнительного директора ООО «ЭрДжиСи-трейд» Дмитрия Лочинова и коммерческого директора ЗАО «Гидросила» Александра Жаркова.

**ИРИНА МУСАЕВА,
менеджер по персоналу:**

Коммерческие службы наших предприятий очень активно развиваются, мы испытываем постоянную потребность в новых кадрах. Наша продукция доста-

точно специфична, готовых специалистов на рынке труда практически нет, поэтому мы готовы рассматривать претендентов из смежных или совсем непрофильных отраслей. Часто решающими факторами при приеме сотрудника на работу в отдел продаж становятся личные качества – инициативность, желание развиваться, умение общаться с людьми. Руководители наших подразделений готовы тратить свое время и силы на обучение сотрудников, если видят в них потенциал.

**ДМИТРИЙ ЛОЧИНОВ,
исполнительный директор
ООО «ЭрДжиСи-трейд»:**

Мы разработали собственную систему обучения, которая по-

зволяет из людей без специфического опыта получать специалистов. Мы не придерживаемся «штампов» и принципа экономии времени, а пытаемся в каждом человеке разглядеть способности, таланты и возможности. Это основной принцип нашей кадровой политики, благодаря которому бывшие водители, бывшие работники склада, розничный продавец, учитель, бухгалтер смогли стать профессионалами в области продаж.

Беря людей из разных областей, начиная адаптировать их знания и способности к новой специфике, мы многому научились. С ростом организации коллектив вырос с 3 до 60 человек. Ряд должностей в нашей компании, на первый взгляд, не предполагают развития. Часто после освоения определенного функционала работа уже не требует изучения нового, требует просто механического ее выполнения. Но ряд людей, которые начинают работать на таких должностях, стремятся к росту, постоянному самообучению, и им становится просто скучно там, где нет возможности учиться.

Яркий пример в нашей компании - Алефтина Цебулянко, которая пришла на должность оператора «1С», была переведена на должность помощника менеджера, далее стала успешным менед-

жером по продажам, а сегодня она - старший менеджер направления. Обязанности оператора «1С» - получить заявку, выставить счет и отправить клиенту. Мы заметили, что Алефтина подходит к этому процессу не механически, а пытается выяснить, что еще нужно клиенту, помочь ему. Мы решили использовать желания и возможности сотрудника, обучив и сделав из него грамотного специалиста в области продаж.

То же самое касается и Иры Морозовой: заметив аналитические способности, собранность, четкость, аккуратность и желание расти дальше, мы попробовали ее в роли помощника менеджера по продажам и остались довольны результатом. Думаю, что Ирина будет расти и дальше.

С ростом организации, с расширением и выделением отдельных отделов и ростом их функционала под перспективных людей создавались новые должности. Наша структура гибкая, она постоянно меняется. Еще 6 лет назад коммерческого отдела не существовало вовсе. Все службы зарождались постепенно, с одного человека.

Направление РВД возглавляет Михаил Чепурной. Он всегда занимался продажами, пришел к нам уже готовым специалистом «с нашего рынка» на долж-



Игорь Плужников на семинаре по уплотнениям

ность старшего менеджера. Он не просто перенес собственные наработки из одной организации в другую и создал объем продаж, а пошел дальше. Сегодня он менеджер по развитию целого направления, и его функциональные обязанности сейчас гораздо шире. Мы гордимся тем, что наша компания не просто поглощает чужой опыт, но и дает возможность талантливым специалистам расти дальше.

С опытом работы в продажах к нам пришел работать и Игорь Плужников, но о нашей продукции не знал вообще ничего. Начав работать в компании на должности помощника менеджера, вырос до менеджера, потом до старшего менеджера, а теперь он менеджер по развитию направления уплотнений. Его рост обусловлен его личными достижениями – он сформировал рынок ремкомплектов с нуля, объединил все направление уплотнительных систем, развил дилерскую сеть, продолжает и сам развиваться дальше.

Направлением RGC-Express руководит Константин Забаровский, бывший заведующий складом. Развитие розницы началось с направления «Экономос». Константин смог не просто



Елизавета Анникова, старший менеджер

Наши специалисты должны иметь не только талант лидера, умение работать в команде, открытость, энергичность, трудолюбие, хорошую обучаемость, но и довольно серьезный багаж технических знаний.

освоить в быстром режиме процесс, но и освоил технологию точечного уплотнения по образцу. Ему очень интересна его работа. Он постоянно развивает свое направление. Сейчас в одном его отделе сосредоточено три больших направления. Константин обучил людей, он научился читать чертежи, идентифицировать детали и предлагать в течение 5-10 минут решение проблемы клиентов. Уже имея опыт работы в снабжении, начала работать у нас в должности менеджера по снабжению одного из направлений Татьяна Кулакова. Способности и потенциал помогли ей стать начальником отдела снабжения.

Наташа Прохорова была менеджером по продажам в отделе РВД. Став одним из лучших менеджеров отдела, она проявила амби-

ции и способности к росту. И мы дали ей такую возможность, создав новое направление, которое она и возглавила. Этот подход позволяет нам создать уникальную атмосферу в коллективе, атмосферу преемственности и доброжелательности, а не конкуренции. Да, обучение новых сотрудников требует большого количества времени, поэтому мы, конечно, хотели бы принимать на работу людей с опытом. Но в нашу компанию всегда будет открыта дверь для людей активных, талантливых, имеющих опыт в другой сфере. И мы будем стараться сохранить возможность роста людей вместе с ростом нашей компании.

**АЛЕКСАНДР ЖАРКОВ,
коммерческий директор
ЗАО «Гидросила»:**

В «Гидросиле» мы проводим очень тщательный отбор и анализ кандидатов, ставя перед собой задачу понять уровень и потенциал кандидата на более раннем этапе. Большая часть производимой нами продукции является технически сложной, поэтому наши специалисты должны иметь не только талант лидера, умение работать в команде, открытость, энергичность, трудолюбие, хорошую обучаемость, но и довольно серьезный багаж технических знаний для ведения переговоров как с закупщиками, так и техническими специалистами заказчика. Я думаю, вы со мной согласитесь, что найти на рынке труда отличного менеджера, который может продавать техническую продукцию нашего профиля практически невозможно. Поэтому мы

очень часто проводим не только обучение наших сотрудников навыкам продаж, но и плановые технические семинары, не ограничиваясь вводным курсом или минимальной программой по ознакомлению с нашей продукцией.

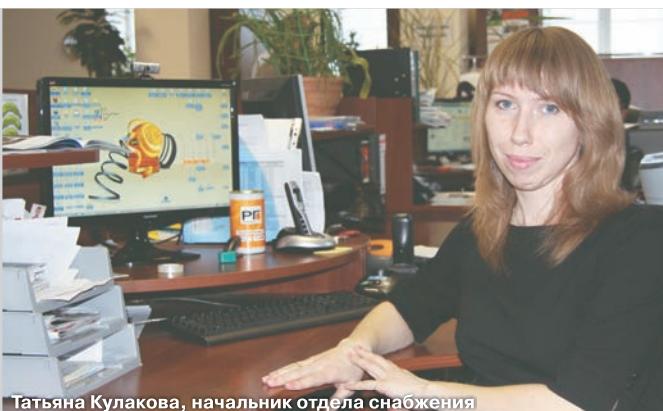
Мы смело можем назвать себя динамично развивающейся компанией, в которой интересно работать, есть возможность не только получить новые знания, но и продвинуться по карьерной лестнице. Нельзя сказать, что карьерный рост сотрудников – дело рук исключительно их самих. Кадровый резерв необходим предприятию как воздух, поэтому вкладывать силы и средства в обучение и развитие собственных перспективных специалистов весьма разумно.

Один из примеров карьерного роста в «Гидросиле» – Елизавета Анникова. Это человек, способный возглавить и осуществить крупный дорогостоящий проект по поставке технически сложных изделий. За последний год она смогла реализовать не один такой проект и выросла из менеджера по продажам в старшего менеджера. На сегодняшний день я смело могу сказать, что это ведущий менеджер нашего подразделения. Я хотел бы пожелать ей дальнейших успехов в реализации намеченных целей не только в рамках нашей компании.

Всем тем, кто планирует строить свою карьеру в сфере продаж, хочу напомнить, что карьера – это, прежде всего, постоянный труд и вера в свое дело, несмотря на все трудности и проблемы, возникающие на пути.



Ирина Морозова
помощник менеджера



Татьяна Кулакова, начальник отдела снабжения

Новый уровень качества с технологией микропроцессорного импульса

ЗАО «Гидросила» продолжает осуществлять программу модернизации производства. Новые технологии позволяют повысить качество и увеличить темпы изготовления продукции.



В рамках программы развития и модернизации производства ЗАО «Гидросила» было произведено обновление сварочного оборудования. Введен в эксплуатацию инверторный аппарат для импульсной сварки постоянным током немецкой компании «EWM», с водяным охлаждением и устройством подачи проволоки.

Главное достоинство данного аппарата с микропроцессорным импульсом - контролируемая импульсная дуга без коротких замыканий. Она гарантирует стабильно высокие результаты сварки всех сваривающихся металлов. А выполнение качественных швов с малым количеством брызг сокращает время доработки до минимума.

Кроме того, этот аппарат позволяет выполнять сварку шестью различными методами, удовлет-



воряющими требованиям в области сварки TIG и сварки стержневыми электродами.

Клиенты ЗАО «Гидросила» уже смогли по достоинству оценить

качество сварки и безупречный внешний вид сварного шва.

Коммерческий директор ЗАО «Гидросила» А.П. Жарков

Новые грязесъемники RGC®: Готовимся к зиме! *

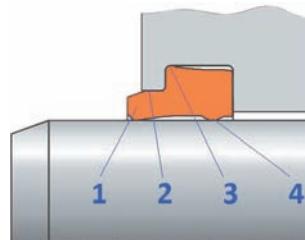
ООО «ЭрДжиСи-трейд» продолжает расширять производственную программу, используя для этого самые современные технологии. Новая линейка грязесъемников типа WR способна сохранять эластичность и работоспособность при температуре окружающей среды до -50°C !

Основное назначение грязесъемника - защита уплотнительных узлов штоков гидроцилиндров от попадания в них из окружающей атмосферы пыли, влаги, дорожной грязи и других загрязнителей. Грязесъемники WR имеют самый работоспособный профиль, благодаря вынесенной отбойной кромке. Схожие профили присутствуют в производственной программе всех известных мировых производителей уплотнений. Обновленная версия грязесъемника получила увеличенную отбойную кромку, остронаправленную к штоку (1) для максимального улучшения грязесъемной



функции. Эта кромка предотвращает попадание грязи даже в зазор между штоком и буксой (2). Грязесъемники WR также имеют конструктивную особенность в виде усиливающей кромки (3), прижимающей грязесъемный отбойник к штоку, и кромки антиприемерзания (4), которая обеспечивает возврат масляной плёнки в полость гидроцилиндра при заходе штока, снижает эффект залипания-проскальзывания и риск примерзания за счёт сокращения площади контакта. В сложных климатических условиях, когда техника эксплуатируется

при экстремально низких температурах, очень важно, чтобы грязесъемник не «дубель», ведь при этом он теряет свои свойства. Обновленные грязесъемники типа WR разработаны специалистами «ЭрДжиСи-трейд» специ-



ально для использования в российском климате. Они являются лучшей заменой импортным аналогам из обычного полиуретана, рассчитанным на работу при температуре до -30°C (кратковременный максимум до -40°C). Материал, используемый для изготовления этих элементов - морозостойкий полиуретан (TRU Cold - код 8С). Его отличительной особенностью является сохранение высоких грязесъемных свойств при температуре -50°C . Сегодня это решение не имеет аналогов не только на российском рынке: даже для ведущих европейских производителей уплотнения из подобных материалов не входят в серийную программу, а производятся только на заказ. Клиенты компании «ЭрДжиСи-трейд» всегда могут получить новые морозостойкие грязесъемники из наличия со склада компании в г. Люберцы или у дилеров компании.

**Менеджер отдела продаж
ООО «ЭрДжиСи-трейд»
С. Саркисян**

«РГ-Техно» на главной выставке экологических технологий и инноваций



ПОЛИНА ГОРБАЧЕВА
менеджер по развитию направления

«Мы участвуем в WASMA уже не впервые. Для нас это одна из наиболее интересных выставок. Она помогает нам не только найти новых клиентов, но и показать нашим коллегам и конкурентам как мы растем, развиваемся, что нового можем предложить рынку. В этом году мы демонстрируем на выставке пластиковые евроконтейнеры Weber, которые становятся все более популярны среди наших клиентов во многих регионах России, а также новую модель мусоровоза Zoeller для обслуживания заглубленных контейнеров.»

9-ая выставка экологических технологий и инноваций WASMA'12 прошла с 23 по 25 октября в Москве, в павильоне № 2 КВЦ «Сокольники». Выставка проводится с 2004 года и ежегодно собирает ведущих отечественных и мировых лидеров индустрии.



Kомпания «РГ-Техно» представила на открытой выставочной площади выставки одну из новых моделей мусоровозов Zoeller. На стенде компании в павильоне была представлена обновленная линейка оборудования для сбора ТБО.

ТЕМАТИКА:

- Управление отходами
- Альтернативная энергетика, ресурсосберегающие технологии
- Водоочистка и водоподготовка
- Экология города

ВЫСТАВКА ПРОХОДИТ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Ростехнадзора, Ассоциации рециклиинга отходов, ТПП, Министерства Промышленности и торговли России, Московской ТПП, Российского водного общества

<http://www.rg-techno.ru>

«ЭрДжиСи-трейд» покажет новинки в Вологде

«ЭрДжиСи-трейд» традиционно примет участие на выставке «Российский лес-2012»

Выставка «Российский лес» – одна из крупнейших в России экспозиций, представляющая весь спектр продукции и услуг лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, предприятий лесного машиностроения, а также современные технологии лесной отрасли.

Компания «ЭрДжиСи-трейд» представит на своем стенде в павильоне выставочного центра широкий спектр компонентов для гидросистем: уплотнительные элементы и ремкомплекты для гидроцилиндров, рукава высокого давления, фитнги, трубы и штоки, а также промышленные рукава различного назначения и гидравлические агрегаты крупнейших мировых производителей.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ:

Даты: 2-14 декабря 2012 года
Год основания: 1996
Периодичность: ежегодно
Место проведения: г. Вологда, ул. Пушкинская, 25 «А»
Организатор: ВК «Русский Дом»

ТЕМАТИКА:

- Приближение научных разработок к государственному управлению лесами, ведению лесного хозяйства, лесопользования и лесной промышленности

ВЫСТАВКА ПРОХОДИТ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Правительства Вологодской области, Министерства промышленности и торговли, ФА лесного хозяйства, общественных, научно-исследовательских и профсоюзных организаций



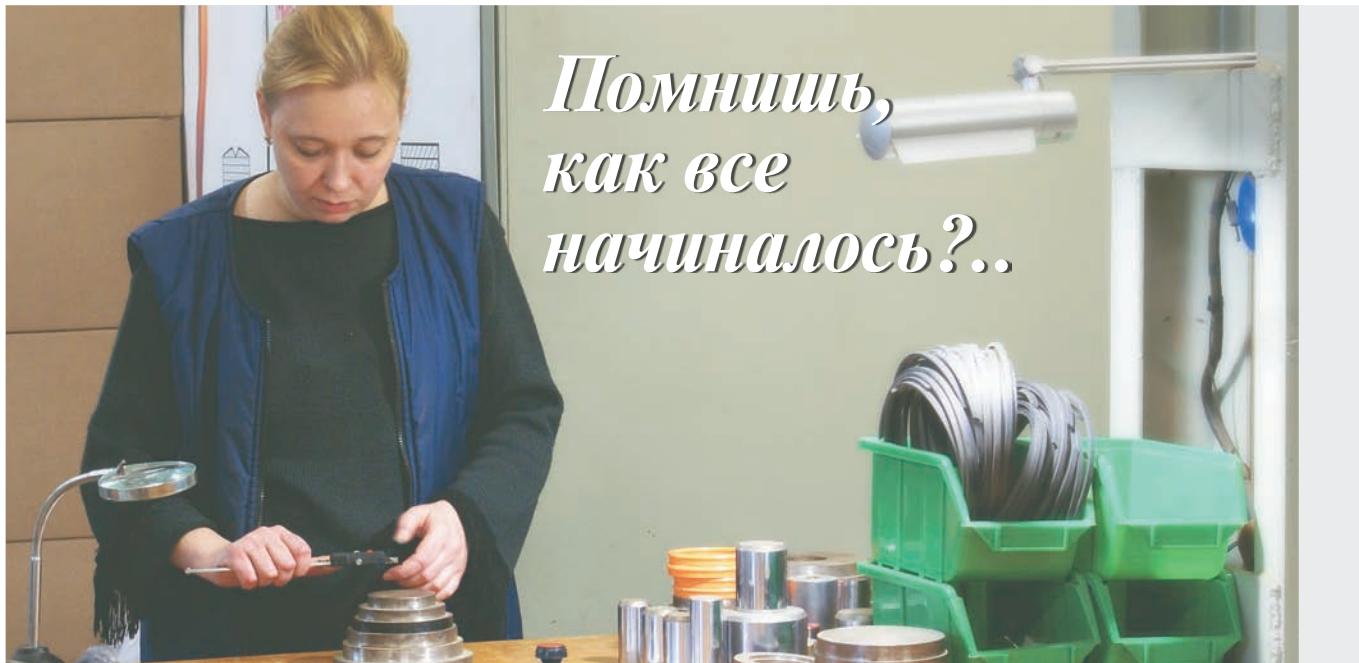
НАТАЛЬЯ ПРОХОРОВА
старший менеджер отдела промышленных рукавов

«В этой выставке ежегодно принимают участие многие заводы-производители лесозаготовительной техники, которые являются нашими клиентами.

Мы сможем пообщаться с руководителями и представителями этих заводов, обсудить рабочие вопросы и планы на дальнейшее сотрудничество, а также познакомиться с новыми клиентами, представить весь ассортимент нашей продукции.

В этом году мы запланировали более яркий и насыщенный стенд. Наши сотрудники наглядно покажут и расскажут обо всех преимуществах представленных экспонатов. На выставке каждый заинтересовавшийся нашей продукцией посетитель сможет получить профессиональную консультацию!»

<http://www.rgc-trade.com>



*Помнишь,
как все
начиналось?..*

Производство уплотнений

В НОЯБРЕ 2002 ГОДА, ПРОИЗВОДСТВО И СКЛАД УПЛОТНЕНИЙ ПЕРЕЕХАЛИ В СВОЙ ОДНЬОЛЬНЫЙ ЦЕХ. ЗА 10 ЛЕТ ПРОИЗВОДСТВО СУЩЕСТВЕННО ВЫРОСЛО, В НЕБОЛЬШОМ ПОМЕЩЕНИИ ЕМУ СТАЛО ТЕСНО, И ВСКОРЕ ЕГО ЖДЕТ ЕЩЕ ОДИН ПЕРЕЕЗД – В ПРОСТОРНОЕ НОВОЕ ЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА. ВСЕ ЭТИ ГОДЫ НА СКЛАДЕ УПЛОТНЕНИЙ РАБОТАЕТ АНЖЕЛЛА КОТЕНКОВА. ОНА РАССКАЗАЛА НАМ О ТОМ, КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ЗА ЭТО ВРЕМЯ ЕЕ РАБОТА.

- Я начала работать в компании в марте 2000 года, в должности кладовщицы. В «РГ-Ремсервис» работал слесарем хороший знакомый, и когда им потребовался кладовщик - сказал мне. Я никогда не работала на заводе, и меня поразили его размеры. Я даже иногда терялась среди цехов. Никто из рабочих не отказывался помочь и объяснить, что такое сверла, метчики, фрезы, насосы и т.д. Параллельно под руководством директора осваивала складскую программу на компьютере. Коллектив был небольшой тогда, около 30 человек. Тогда у нас было только одно небольшое помещение. Там и производство находилось, и склад. В ноябре 2002 года мы переехали в цех №9. И вот уже 10 лет работаем здесь. Тогда компания была гораздо меньше: еще не было «магази-

на» и других подразделений. На складе у нас было все: и гидроагрегаты, и инструменты для токарей, сварщиков, фрезеровщиков. Объем был не такой большой. Когда мы переехали в новый цех, помещение было разделено на 2 части: был склад, где хранились различные гидроагрегаты, гидроцилиндры, РВД, и производство уплотнений. Было всего два станка, термопластавтомата. Сейчас их уже четыре. Очень многое изменилось за эти годы. Например, раньше было другое помещение для столовой. Оно было намного меньше и поделено на две части: столовую и раздевалку. И обеды тогда привозили готовые, здесь не готовили. А в мои обязанности входило раздавать эти обеды. Были и сложные ситуации. Когда была авария, в Москве не было света, но наш склад продолжал работать. Один из наших круп-

Анжелла на рабочем месте, 2001 г.
Сейчас в этом помещении находится участок термообработки.



Анжелла Котенкова и Ирина Легуша с коллегами на корпоративном празднике, 2007 г.



Производство уплотнений, 2002 г.



Здание завода до ремонта, 2006 г.

■ **ВЛАДИМИР РОЙТМАН**

Генеральный директор ГК «РГ»

Наш основной принцип - непрерывное развитие. Наши предприятия и инфраструктура постоянно развиваются – не только когда это обусловлено производственной или экономической необходимости, но и когда целью этих изменений является улучшение условий работы сотрудников, благоустройство территории завода, улучшение интерьера и экстерьера офисных и производственных помещений. Думаю, те, кто давно у нас работает, замечают и по достоинству оценивают эти перемены.

Вскоре производство и склад уплотнений будут перенесены в помещение современного производственно-складского комплекса. Я хотел бы поблагодарить всех сотрудников этого подразделения за их работу. Надеюсь, что работать в новом месте им будет приятно и комфортно.

ных покупателей - «Елецгидроагрегат». Мы не могли оставить его без уплотнений. Я принесла из дома фонарики, с их помощью находили на складе нужные детали (на складе нет окон), выносили на свет и комплектовали.

Представляете, что значит для женщины прийти работать на такое сложное производство и не знать в этой области вообще ничего? Было очень интересно чему-то учиться, открывать что-то новое для себя. Было и сложно, потому что был не совсем понятен принцип работы гидроагрегатов. Чисто визуально мы понимаем как это может работать, но без технических подробностей. Конечно, если было бы техническое образование, было бы легче разобраться. Раньше Владимир Александрович проводил семинары для сотрудников: о том, для чего нужен и как устроен гидроцилиндр, мотор, насос и как это все работает. Сейчас такого уже нет. Это связано с тем, что работать приходят уже подготовленные кадры, с образованием в этой области. Да и сотрудники, которые работают давно, передают свой опыт и навыки новым коллегам.

Ирина Легуша пришла на завод в 2002 году, когда мы работали

уже в новом помещении. Объемы производства были настолько меньше, что я одна собирала товар на складе, а Ирина обрабатывала уплотнения. Она умеет на фрезерном станке работать, манжеты забивать, процесс обработки уплотнений знает «от и до». Сейчас Ирина тоже занимается комплектацией. Мы напрямую общаемся с менеджерами по продажам. У нас есть план сборки на день, который менеджеры формируют и представляют нам за день до сборки. Ничего особенно сложного в нашей работе нет, правда, зачастую, очень не хватает времени. Но даже если какие-то трудности возникают, ребята нам помогают, они у нас молодцы. Они и сами профессионально растут, и нам тоже пытаются все доходчиво объяснить. Сейчас объемы очень большие, места здесь у нас очень мало. Поэтому у нас большие надежды на новый складской комплекс.

Анжела Котенкова

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

НОЯБРЬ:

- * 02 Бинокурова Евгения Александровна
- ! 02 Макеев Иван Александрович
- ! 03 Кутелев Николай Васильевич
- * 04 Филатова Ирина Владимировна
- * 05 Гусакова Анна Николаевна
- ! 07 Смирнов Геннадий Александрович
- ! 09 Денисов Дмитрий Владимирович
- * 10 Павлова Ольга Николаевна
- * 10 Мандзяк Елена Васильевна
- * 11 Волкова Зоя Олеговна
- ! 13 Кустарев Роман Анатольевич
- ! 13 Коликов Александр Васильевич
- * 14 Поздева Наталья Владимировна
- * 18 Мусаева Ирина Леонидовна
- ! 18 Дианов Юрий Арчилович
- ! 20 Сизов Владимир Тригорьевич
- ! 20 Корнилов Алексей Сергеевич
- * 22 Байкова Татьяна Павловна
- ! 23 Шалаев Дмитрий Валентинович
- ! 24 Булухов Николай Анатольевич
- ! 26 Ионцев Виктор Николаевич
- * 28 Масичев Вячеслав Егорович
- * 29 Давыдова Ирина Максимовна

ДЕКАБРЬ:

- ! 01 Пиленов Евгений Алексеевич
- ! 02 Колычев Михаил Николаевич
- ! 04 Логинов Денис Владимирович
- ! 05 Богослов Андрей Александрович
- ! 06 Хлотцев Анатолий Сергеевич
- ! 12 Ромашов Николай Андреевич
- ! 14 Тверитинов Олег Николаевич
- * 15 Ройтман Ольга Иосифовна
- * 16 Филатова Наталья Владимировна
- ! 18 Датеев Максим Геннадьевич
- * 19 Таюрский Сергей Владимирович
- * 19 Кулакова Татьяна Игоревна
- ! 20 Маругин Юрий Анатольевич
- * 21 Тимофеев Владимир Евгеньевич
- ! 23 Комаров Владимир Юрьевич

ВАКАНСИИ

ГРУППЫ КОМПАНИЙ «РГ»

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Условия:

- Конкурентная заработка плата от 50 000 рублей.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/ больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 8.00-17.00).
- Бесплатное питание.
- Удобный проезд личным и общественным транспортом из Москвы и области.

Обязанности:

- Активные самостоятельные продажи (гидро-компоненты: уплотнения, трубы и штоки, РВД и фитинги).
- Увеличение объемов продаж отдела и расширение клиентской базы.
- Полное ведение клиентов: активный поиск, заключение договоров и составление спецификаций, отслеживание дебиторской задолженности, организация отгрузки продукции и контроль ее доставки покупателям.

Требования:

- Мужчина/женщина 20-30 лет.
- Опыт оптовых продаж от 3-х лет.
- Высшее образование (желательно техническое).
- Навыки активного поиска клиентов, ведения переговоров, деловой переписки.

ПОВАР

Условия:

- Заработка плата от 25 000 рублей.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/ больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 6.00-15.00).
- Бесплатное питание.
- Спецодежда.

Обязанности:

- Приготовление комплексных обедов для сотрудников компании (300 человек). В штате 2 повара, посудомойщица.

Требования:

- Мужчина, до 55 лет.
- Опыт аналогичной работы от 2-х лет.

ПОМОЩНИК МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

Условия:

- Заработка плата 20 000 рублей + премии.
- Испытательный срок до 3 месяцев.
- Возможности профессионального и карьерного роста.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/ больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 8.00-17.00).
- Бесплатное питание.
- Работа в дружном молодом коллективе.

Обязанности:

- Обработка заказов.
- Расчет и подготовка коммерческих предложений.
- Подготовка договоров и спецификаций.
- Выписка счетов.

Требования:

- Мужчина/женщина, 20-25 лет.
- Прописка в г. Москва/МО
- Неоконченное высшее образование.
- Желание учиться и развиваться.

НАЛАДЧИК-ОПЕРАТОР СТАНКОВ С ЧПУ

Условия:

- Заработка плата 40 000 рублей + премии.
- Оформление по ТК.
- Бесплатное питание, спецодежда.
- Удобный проезд из Москвы и области.
- Возможности профессионального роста.

Обязанности:

- Работа на станках с ЧПУ со стойкой FANUC, наладка, написание несложных программ со стойки станка, контролька качества изготавливаемых деталей.

Требования:

- Мужчина, от 25 лет.
- Опыт работы от 2 лет.
- Умение читать чертежи, опыт написания несложных программ со стойки станка.
- Знание режущего и мерительного инструмента, режимов резания.

СБОРЩИК – КОМПЛЕКТОВЩИК В ЦЕХ РВД

Условия:

- Заработка плата 30 000 рублей.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/ больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 8.00-17.00).
- Бесплатное питание.
- Спецодежда.
- Возможности профессионального и карьерного роста.

Обязанности:

- Погрузочно-разгрузочные работы.
- Изготовление рукавов высокого давления (работа на обжимном станке).

Требования:

- Мужчина, 20-45 лет.
- Опыт работы по сборке рукавов высокого давления приветствуется.
- Без вредных привычек.

СЛЕСАРЬ-РЕМОНТНИК МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ

Условия:

- Конкурентная заработка плата.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/ больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 8.00-17.00).
- Бесплатное питание, спецодежда.
- Возможности профессионального роста.
- Удобный проезд личным и общественным транспортом из Москвы и области.

Обязанности:

- Ремонт металлообрабатывающих станков и оборудования (токарных, фрезерных и других)

Требования:

- Опыт аналогичной работы на промышленных предприятиях.
- Без вредных привычек.

Отдел кадров
Группы компаний «РГ»:
тел.: (495) 225 61 00, доб. 220