

3 ноября 2023

Корпоративное издание НПО «Светогорский ЦБК»  
Газета издается с 1947 года

# Дерзайте! Мы поддержим

## Первая Ярмарка вакансий СЦБК

26 октября на Светогорском ЦБК успешно прошла первая Ярмарка вакансий – специализированное карьерное мероприятие, проведённое на современной площадке отреставрированного здания «Депо».

Цель Ярмарки – предоставить кандидатам из Светогорска, Лесогорска, Лосево, Прудов, Каменногорска, Выборга и других населенных пунктов Выборгского района наиболее полную информацию о Светогорском комбинате и его процессах; познакомить кандидатов со списком предлагаемых вакансий; проконсультировать в выборе подходящих профессий для нашего ЦБК; рассказать о программе развития молодых талантов «ВЗЛЕТ».

Первая Ярмарка объединила интересы работодателя, желающих найти работу и нашего партнера – учебного заведения «Политехнический колледж г. Светогорска», представители которого тоже присутствовали на Ярмарке, представляя колледж кандидатам.

Основные цели Ярмарки были достигнуты. Наши рекрутеры получили более 70 анкет из рук присутствующих посетителей Ярмарки, проинформировали 68 участников об актуальных на данный момент вакансиях, предоставили людям, ищущим ра-

боту, возможности непосредственной встречи и общения по вопросам трудоустройства.

Еще одним важным направлением Ярмарки стала профессиональная информация – ознакомление различных групп населения с нашим современным производством в презентации «От щепы до бумаги».

По отзывам обратной связи, Ярмарка многим дала возможность понять специфику нашей деятельности и помогла кандидатам сделать профессиональный подбор. Очень важно, когда кандидат имеет представление о реальных направлениях и вакансиях, наиболее соответствующих его образованию, опыту, навыкам и иным возможностям. Также кандидаты смогли узнать больше об условиях работы и подходах к безопасности, культуре развития персонала в компании, что их приятно удивило.



**Контактные лица по привлечению и подбору персонала**



<https://vk.com/svetorabota>

**Ольга Пикалова,**  
руководитель отдела по привлечению персонала:  
[Olga.Pikalova@svetopaper.com](mailto:Olga.Pikalova@svetopaper.com)  
+7 921 905-80-26

**Ирина Ермошкина,**  
менеджер по привлечению персонала:  
[Irina.Yermoshkina@svetopaper.com](mailto:Irina.Yermoshkina@svetopaper.com)  
+7 921 953-06-70

**Анастасия Коровякова,**  
специалист по привлечению персонала:  
[Anastasiya.Korovyakova@svetopaper.com](mailto:Anastasiya.Korovyakova@svetopaper.com)  
+7 921 947-31-02

**Екатерина Старицкая,**  
специалист по привлечению персонала:  
[Ekaterina.Staritskaya@svetopaper.com](mailto:Ekaterina.Staritskaya@svetopaper.com)  
+7 953 351-72-54

Единый электронный адрес для анкет-резюме:  
[HRRussia@svetopaper.com](mailto:HRRussia@svetopaper.com)



**Спасибо всем организаторам и участникам первой Ярмарки вакансий на Светогорском ЦБК!**

ИНТЕРВЬЮ

Елена Шумейко

# Клиенты – наш Приоритет

Мы продолжаем рубрику о Приоритетах нашей компании, и на этот раз пригласили к разговору руководителей из коммерческого департамента НПАО «Светогорский ЦБК», которые имеют непосредственное отношение к работе с клиентами.



**Александр Кочнев,**  
коммерческий директор

## Александр, в чем сегодня заключается специфика работы коммерческого департамента?

– Коммерческий департамент в компании отвечает прежде всего за продажи. Продажи – это деньги, приходящие в компанию в виде прибыли, которая, в свою очередь, может направляться на поддержание и развитие комбината, обеспечение бесперебойной работы производств, оплату труда сотрудников.

Не секрет, что мы переживаем турбулентные времена. Сегодня на продажи продолжают воздействовать сложные внешние условия, такие как падение курса рубля, снижение покупательной способности и уровня потребления. Эти факторы заставляют нас постоянно перестраиваться. Несмотря на это, команда коммерческого департамента проделала колоссальную работу и сумела выстроить свою деятельность таким образом, что сегодня мы уверены в продажах и полной загрузке наших производственных мощностей на комбинате. Работая сообща, мы смогли создать сбалансированную схему производство-продажи.

## Какие рынки продаж сегодня развивает коммерческий департамент?

– Мы продолжаем держать фокус на внутренних рынках России и стран СНГ, где у нас всегда были стабильные позиции. Однако бесконечное увеличение продаж бумажной продукции на внутреннем рынке может привести к его перенасыщению. Поэтому крайне важно развивать и экспортное направление с хорошими условиями по логистике, что мы тщательно прорабатываем.

Долгое время мы продавали большой объем офисных и офсетных бумаг в Европу, где сейчас введены ограничения на экспорт. Но мы нашли новые направления и теперь продаем нашу продукцию в страны Азии и в Турцию. Из позитивного, благодаря снижению логистических ставок мы получили хорошие цены на транспортировку, что помогло нам чувствовать себя на этих рынках еще более устойчиво. К тому же на мировых рынках заметна тенденция к повышению цен на бумажную продукцию. Всё это в совокупности с ростом курса доллара делает экспортные рынки очень привлекательными.



**Артём Дунаев,**  
директор по маркетингу и продажам белых бумаг, Россия

## Артём, что означает быть лидерами рынка в ключевых сегментах нашей продукции?

– Это означает быть номер один у наших покупателей.

Если мы говорим об офисных бумагах, то структура наших клиентов состоит из нескольких так называемых

## В чем заключается гибкость и своевременность в принятии эффективных коммерческих решений?

– В качестве предоставляемых услуг и в поиске альтернативных решений. Наш опыт это доказал: не можем отгрузить продукт в Европу – разрабатываем другие рынки, клиенты не могут заплатить нам в одной валюте – предлагаем варианты оплаты в другой валюте. Мы всегда должны находиться в поиске максимально эффективных решений как для клиента, так и для нас.

## Какая продукция на экспорт пользуется наибольшим спросом, а какая наилучшим образом идет на внутреннем рынке?

– На экспорт мы продаем некоторые виды офисных бумаг. В этом году наша компания сделала огромный прорыв и запустила новый офсет под брендом SvetoPrint. Это отличный продукт, который пользуется большим спросом у российских издательств и типографий для печати книг и учебников. В числе наших клиентов, например, издательство «Эксмо», которое выпускает художественную, прикладную, детскую и подростковую литературу. Офсет SvetoPrint прекрасно подходит для этих задач, и здесь мы полностью соответствуем ожиданиям наших клиентов и получаем благодарности от них за стабильность нашей работы.

## «Коммерческая эффективность» в блоке приоритетов «Клиенты» подкрепляется стремлением быть лидерами рынка в ключевых сегментах нашей продукции. Каким образом мы понимаем, что мы лидеры на рынке, и как мы это лидерство удерживаем?

– В работе с нашими клиентами мы выстраиваем партнерские отношения с компаниями, которые, в свою очередь, сами являются лидерами в своих сегментах деятельности. В России все крупные покупатели всегда работают с несколькими поставщиками, тогда как в ряде зарубежных стран, например, крупнейшие дистрибьюторы работают преимущественно только с нашей компанией. Поэтому очень важно продолжать предоставлять высококачественную продукцию, высокий уровень сервиса и услуг. В этом залог успеха нашей общей работы.

## Поговорим про обеспечение конкурентных преимуществ – какие новые продукты вышли в производство на Светогорском ЦБК?

– В этом году у нас две новинки: офсет SvetoPrint и небеленая ХТММ – специальный продукт, который мы выпустили для производства картона на китайские рынки. Это очень хороший продукт, низкий в себестоимости, потому что при его производстве не используется доро-

мых этажей покупателей: первый – дистрибьюторы, которые продают бумагу в офисы; второй – оптовые региональные покупатели, покрывающие продажи в городах, где не присутствуют дистрибьюторы; и третий – конечные покупатели, которые приобретают офисную бумагу, чтобы использовать её для печати и копирования.

Если говорить про сегменты потребления, то самый емкий сегмент рынка – это офисы, в котором бренд SvetoCopy занимает ведущие позиции, что подтверждается независимыми исследованиями рынка офисных бумаг компанией Ipsos на протяжении вот уже более 15 лет.

SvetoCopy лидер не только по знанию бренда среди потребителей, но и по желанию покупателей приобрести именно эту бумагу и по факту ее приобретения. Проводился опрос среди людей, принимающих решения о покупке бумаги в разных компаниях в

## КЛИЕНТЫ

### Коммерческая эффективность

- Быть лидерами рынка в ключевых сегментах нашей продукции
- Понимать клиентов и конечных потребителей, знать их потребности
- Превосходить ожидания клиентов в предоставляемых услугах
- Гибкость и своевременность в принятии эффективных коммерческих решений
- Развивать новые рынки и каналы сбыта (внутренний и экспортные рынки)

### Обеспечение конкурентных преимуществ

- Наивысшее качество продукции
- Инновационность, развитие новых продуктов
- Фокус на повышение коммерческой и операционной эффективности, предложение решений и продуктов, наиболее востребованных на рынке
- Обеспечение сильного денежного потока

гостоящая химия для отбеливания. Для нас это новый продукт в новом сегменте.

## Что помогает нам поддерживать высокое качество нашей продукции?

– Если говорить об офисной бумаге, то стабильно высокое качество продукции проявляется в приверженности наших покупателей.

Что касается нового офсета SvetoPrint, то им заинтересовались очень многие типографии в стране, потому что он обладает высокими характеристиками по пылимости, которая играет крайне важную роль для беспереывной работы высокоскоростных машин, что напрямую влияет на экономию времени и заработка типографии.

## Что влияет на обеспечение денежного потока компании?

– Прежде всего загрузка всех наших производственных мощностей и, конечно, низкий сток продукции, который говорит о том, что наши продукты уходят, а деньги приходят. Иными словами, наша уверенность в том, что каждая единица выпускаемой продукции гарантированно будет продана. Оптимальный остаток на складе и полная загрузка производства обеспечиваются эффективной системой продаж продукции на разные рынки по разным направлениям. И в этом, конечно, главную роль играет коммерческий департамент.

## Что бы Вы пожелали нашим коллегам?

– Я желаю, чтобы каждый наш сотрудник в своей работе соблюдал принцип «всегда думай о клиенте» и представлял себе конечный продукт, которым пользуются люди в своей жизни каждый день для письма, печати документов, получения образования, приема пищи.

Роль абсолютно каждого человека в компании крайне важна для получения высококачественной продукции, которую мы производим. Мы как один большой пазл, из кусочков которого складывается качественный сервис и продукт без брака и рисков для здоровья и жизни.

крупнейших городах России, в результате SvetoCopy называли «номером один» среди марок бумаги, которые покупались на протяжении шести месяцев и выбирали в числе планируемых покупок.

В оптовых региональных продажах наша компания также занимает ведущие позиции, что подтверждается статистическими данными, которые нам предоставляют наши дистрибьюторы. Наша продукция также широко представлена в розничных сетях, с которыми мы работаем.

При этом у нас два типа конечных потребителей: офисы – на них приходится порядка 90% наших продаж, и физические лица – примерно 10%. Бумага в офисы может попадать напрямую через дистрибьютора или через оптовую компанию, которая работает с дистрибьютором.

## ПРИОРИТЕТЫ КОМПАНИИ

3

# Клиенты – наш Приоритет

Продолжение. Начало на стр. 2

### Как мы выстраиваем работу с клиентами?

– Прежде всего хочу отметить, что в нашей команде трудятся большие профессионалы, которые выстраивают долгосрочные взаимоотношения с клиентами. Кроме того, мы очень давно работаем с нашими покупателями, знаем и понимаем, что клиентам нужен, прежде всего, клиентский сервис: оперативное выполнение заказов, наличие ассортимента продукции, доступного к заказу, своевременная отгрузка и доставка без задержек. Чтобы всё это соблюдать, мы работаем в тесном сотрудничестве с коллегами из департамента по цепочке поставок и вместе добиваемся отличных результатов.

### Что означает проявлять гибкость в принятии эффективных коммерческих решений?

– Необходимо понимать, почему клиент делает свой выбор, исходя из каких коммерческих соображений он принимает решение о покупке бумаги той или иной марки. Например, потребности наших клиентов первого этажа – дистрибьюторов – заключаются в том, чтобы зарабатывать деньги. Поэтому нам крайне важно находить правильный баланс между стоимостью бумаги и коммерческими условиями, которые мы предоставляем нашим дистрибьюторам.

### В каком направлении мы развиваем наши офисные бумаги с точки зрения их конкурентных преимуществ?

– Один из важных каналов продаж в нашей компании – тендерные закупки, через которые офисы государственных структур покупают бумагу для своих нужд. При этом критерием выбора являются только технические характеристики и цена продукта. Поэтому для

нас одной из возможностей становится поиск решения быть более конкурентным в тендерных решениях. К слову сказать, работа с тендерами напрямую – одно из перспективных направлений развития коммерческого департамента. У нас был такой опыт в прошлом, когда мы поставляли нашу продукцию в «Сбербанк».

### Какие еще рынки сбыта вы развиваете? С какими вызовами сталкиваетесь и как их преодолеваете?

– У нас большой план по развитию продаж в сегменте торговых сетей и прямой розницы. В этом году мы заключили прямой контракт с крупнейшей площадкой электронной торговли – компанией «Озон», а также с торговой площадкой Fix Price, которая обладает большим количеством магазинов по России и высоким уровнем представленности товаров и продаж конечным потребителям. Два новых проекта для нас оказались непростыми. Обе компании работают по привычным им моделям договоров, и чтобы начать сотрудничество, нам пришлось провести большую работу по реформатированию наших процессов. Мы шли друг другу навстречу, чтобы добиться взаимовыгодных условий. Нам пришлось изменить наши внутренние системы заказов, для чего был внедрен большой кросс-функциональный проект, в котором участвовали представители коммерческого департамента, департамента по цепочке поставок и службы IT. Все вместе мы справились благодаря большой вовлеченности и нацеленности на решение поставленных задач. В дальнейшем мы планируем продолжить развивать торговую деятельность в сегментах электронной коммерции и розничных сетей. У нас большие планы реализовывать крупные объемы продаж.

### Что для Вас означает обеспечение сильного денежного потока?

– Если сформулировать максимально просто, стабильный денежный поток – это обеспечение гарантированной реализации всей продукции, которую выпускает наш комбинат на выгодных для компании условиях, и, вместе с этим, гарантированное получение своевременных оплат за произведенный продукт в соответствии с договорными обязательствами. Вот почему очень важно выбирать надежных партнеров.

### Как осуществляется контроль качества продукции в сотрудничестве с клиентами?

– Наша бумага является эталоном качества продукции на рынке. У нас существует безостановочный сервис-процесс, который обеспечивает нам контроль качества со стороны клиента и гарантированное реагирование в случае, если он столкнулся с ненадлежащим качеством нашей продукции. Мы гарантируем, что такая продукция будет заменена или компенсирована. Надо сказать, что потеря качества происходит крайне редко благодаря эффективной работе нашего производства.

### Что посоветуете нашим коллегам в компании – как следовать приоритету «Клиенты»?

– Клиенты есть у всех сотрудников нашей компании, будь то внешние или внутренние. Ежедневно мы обращаемся друг к другу с разным рабочими вопросами. И если каждый из нас будет быстро, эффективно и позитивно реагировать на ту или иную задачу, значит, приоритет «Клиенты» будет полностью выполнен.

ВЕХИ

Юлия Гелис

## С 40-летним юбилеем, ППБ!



### Дмитрий Коротаев, начальник производства печатных бумаг:

– Уважаемые коллеги, в начале ноября нашему производству, как и нашей БДМ-4, исполняется 40 лет – это немало, но и немного. В какой-то степени это «второе дыхание», новый этап или новый виток развития.

В 2022 году мы оказались в сложной экономической ситуации, столкнулись с кризисом. Китайская мудрость гласит, что кризис – это время возможностей. И именно в кризис мы с удивлением открыли для себя новые возможности нашей буммашины.

Наша продукция не только продолжает оставаться востребованной у покупателей, мы расширяем ассортимент. Например, мы «ворвались» на рынок офсетных бумаг, уверенно выдержали конкуренцию и заняли свою нишу на рынке. А сорт офисной бумаги SvetoCoru ECO никто, кроме нас, в России не производит.

Наша БДМ-4 до сих пор является одной из самых больших, современных и высокопроизводительных БДМ в России. Более того, сейчас мы производим больше сортов, чем ранее, и машина выдерживает все эксперименты, испытания, замену химикатов, запасных частей, «одежды».

Конечно, возраст берет свое, есть усталость механизмов, дефицит запасных частей, у нас случаются инциденты по надежности, но компания вкладывает средства в полноценную перспективную работу БДМ-4, чтобы мы производили качественную и конкурентную продукцию для наших клиентов. В стратегических планах развития компании предусмотрены большие инвестиции в модернизацию БДМ-4.

Главной внутренней ценностью производства всегда являются люди. Именно наши сотрудники влияют, организуют и контролируют весь процесс разработки и производства качественной продукции на отдельных участках большого производства печатных бумаг, а это: цех подготовки производства, бумажный цех, БДМ, лаборатория, техническое обслуживание – всего более 100 человек.

Не могу не сказать слова благодарности нашему «младшему брату» – производству листовых бумаг, которому исполняется в следующем году 25 лет. Все эти годы мы плечом к плечу, бок о бок, синхронно и слаженно работали на результат!

Я поздравляю всех работников производства печатных бумаг, наших ветеранов-первопроходцев, наших партнеров и всех сотрудников смежных, вспомогательных производств. Благодаря вашему высокому профессионализму мы эффективно работаем на благо предприятия, сотрудников, партнеров и покупателей нашей продукции. С юбилеем!

Из газеты «Светогорский рабочий» №46 от 12 ноября 1983 г.

### Как это было. Ускоренный финиш

«Один за другим вступают в горячий пусковой период объекты третьей очереди строительства комбината. В самый разгар пред-октябрьской трудовой вахты преодолен еще один важный рубеж – вступила в строй фабрика печатных бумаг, получена первая бумага.

4 ноября в 20 часов бумага появилась на накате. Скорость 500 метров в минуту. В машинном зале стоит ровный гул, мерцают контрольные лампочки на пульте управления. Всё нормально. Все в работе. Раздаются крики «Ура!».

Первыми из эксплуатационников получила бумагу бригада машиниста Н.Я. Стебакова. Но именинниками в этот день были все: финские строители, наши монтажники, наладчики и эксплуатационники. Ведь только благодаря их совместным усилиям пущена уникальная агрегат, одна из лучших в нашей стране бумагоделательная машина.

– Проектная мощность нашей машины, – говорит А.П. Троицкий, – 800 метров в минуту».

Из издания «Новости Раутпохья», специальный номер от 15.06.1984 г.

### Завершается строительство третьей очереди Светогорского ЦБК

«Контракт о поставке комплексного оборудования для фабрики печатных бумаг был подписан между Проммашимпортом и Валмет летом 1980 года. Монтажные работы были начаты осенью 1981 года.

Монтажные работы выполнялись советскими монтажными организациями под руководством финских специалистов. Монтаж и пробная эксплуатация прошли успешно.

...Обкатку этой одной из самых больших в мире машин для выработки тонких видов бумаги начали производить в октябре 1983 года. Первая бумага была получена на накате шириной 8,4 метра в канун октябрьских праздников 6-го октября 1983 года.

После периода доводки монтажных работ и наладки оборудования, а также обучения персонала бумагоделательная машина начиная с весны 1984 года находится в пробной эксплуатации и изготавливает в основном писчую бумагу. Впереди постепенное увеличение производительности машины, ставящее целью достижение запланированной производительности в 160 000 т/год высококачественных печатных бумаг».

## С днем рождения, КОМПАНИЯ!

В октябре мы праздновали первый день рождения нашей обновленной независимой компании.

Год назад, 6 октября, было заключено соглашение о продаже бизнеса Sylvato в пользу российской компании ООО «Палп Инвест». 20 октября компания была переименована в НПАО «Светогорский ЦБК».

Праздничные акции охватили проходные Светогорского ЦБК и офисы компании с вручением сотрудникам и партнерам-подрядчикам сладостей и брендированных открыток. А еще все сотрудники в знак признания и уважения получили большие коробки конфет «Мерси» (Спасибо) от лица руководства компании.

У нашего предприятия прочный фундамент – это 136-летняя история Светогорского комбината. Давайте и дальше делать всё возможное, чтобы наша компания росла, развивалась и укрепляла лидирующие позиции в целлюлозно-бумажной промышленности!



### НОВОСТИ МАРКЕТИНГА

Юлия Комбарова

# Конференция Informat: бренд бумаги имеет значение

27 сентября в Москве состоялась масштабная конференция Informat, которую организовала для своих клиентов компания «Фарм» – партнер Светогорского ЦБК.

Мероприятие проходило на 90-м этаже бизнес-центра «Башня Федерации» международного делового центра «Москва-Сити», и в нем приняли участие около 350 представителей из разных регионов.

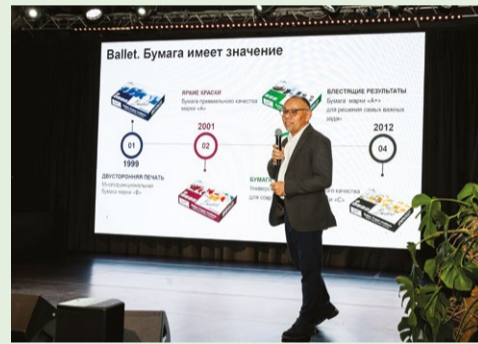
От «Светогорского ЦБК» участвовали: директор по маркетингу и продажам белых бумаг (Россия) Артём Дунаев, менеджер по управлению брендом и совместному маркетингу Юлия Комбарова, ведущий специалист (г. Казань) отдела продаж белых бумаг Пётр Богомолов.

Свои выступления Артем и Юлия посвятили тому, как важен бренд бумаги для покупателей, и насколько сильные бренды находятся в нашем портфеле.

Коллеги поделились историей бумаги Ballet и тем, что бумага SvetoCopy в очередной раз подтвердила звание Бренда №1 в категории «Бумага для офиса»\*. А перед выходом наших спикеров на сцену ведущий предложил угадать «ту самую бумагу в зеленой упаковке» и все участники единогласно назвали SvetoCopy, что в очередной раз показывает её популярность.

Также гостям рассказали про акцию «Офисный SvetoДзен», показали видеоролик программы и провели викторину с подарками от нашей компании. После участники конференции делились, что выступление от Светогорского ЦБК вызвало у них много положительных эмоций.

\* Источник: по знанию и потреблению согласно данным исследования компании Ипсос Комкон в городах Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Ростов-на-Дону, Самара, Екатеринбург, Челябинск, Нижний Новгород, Казань в период май-июнь 2023 г.



### В РАБОЧЕМ РЕЖИМЕ

Юлия Гелис

# Дайджест визитов

## ГОСТИ ИЗ БЕЛАРУСИ



28 сентября Светогорский ЦБК принимал гостей-партнеров из Республики Беларусь.

В Светогорск впервые приехали представители всего отдела продаж ООО «Бумажная компания», нашего дистрибьютора офсетной и офисной бумаги, а также «Брестской типографии», которая использует для печати нашу офсетную бумагу. Во время визита партнеры задавали много вопросов про производство, про жизнь в Светогорске и про нашу продукцию, были впечатлены масштабами БДМ-4 и скоростью работы листорезов и упаковки пачек SvetoCopy. Уезжали гости воодушевленными, поскольку работать с продуктом, производство которого видел собственными глазами, гораздо проще и приятнее.

Сайт: [bumcom.by](http://bumcom.by)

## АЗИАТСКИЕ ПАРТНЕРЫ



19 октября гостями нашей компании стали дистрибьюторы из Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана, Азербайджана и Турции.

Во время визита партнеры обсудили текущие бизнес-вопросы и побывали на комбинате: познакомились с технологией производства бумаги, посмотрели БДМ-4, листорезы, склад готовой продукции.

Кроме деловой и экскурсионной программы в Светогорске, для гостей была подготовлена культурная программа в Санкт-Петербурге.

Такое мероприятие прошло для нас впервые и стало еще одним кирпичиком, укрепляющим партнерские отношения.

## НЕДЕЛЯ БЕЗ ТУРНИКЕТОВ



18 и 19 октября в рамках всероссийской акции «Неделя без турникетов» Светогорский ЦБК встречал старшеклассников из РДД Глебычевского филиала МБОУ «Приморский ЦО» и Лесогорской школы. Гости познакомились с нашей компанией, ее историей и ключевыми направлениями деятельности, побывали с экскурсией на производствах печатных и листовых бумаг. Ученики и педагоги были впечатлены масштабами деятельности комбината и новыми познаниями.

Наша компания поддержала акцию уже не в первый раз, потому что такие мероприятия помогают молодежи получить представление о своих карьерных перспективах и впоследствии сделать более осознанный профессиональный выбор.

Родители старшеклассников часто задают вопрос, как поехать ученикам старших классов с экскурсией на наш Светогорский ЦБК. Пожалуйста, свяжитесь для этого с руководителем отдела по привлечению персонала Ольгой Пикаловой, [Olga.Pikalova@svetopaper.com](mailto:Olga.Pikalova@svetopaper.com), и мы рассмотрим такую возможность в рамках карьерных мероприятий нашей компании.

МЫ ВМЕСТЕ

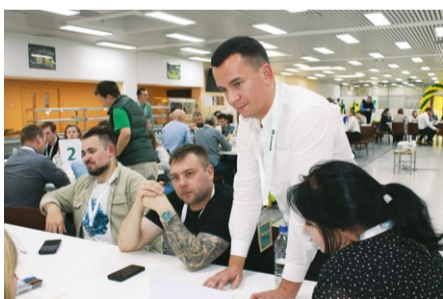
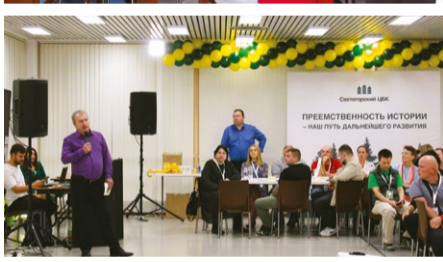
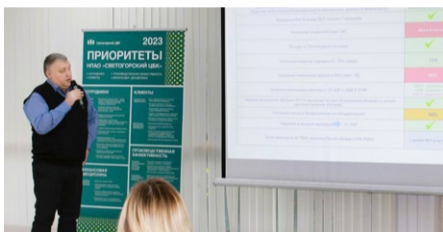
Юлия Гелис

# Производственный форум Уверенно смотрим в будущее

Ура! Этой осенью Светогорский ЦБК возобновил практику проведения больших корпоративных форумов. 5 октября под руководством департамента производственного совершенства успешно прошел производственный форум под девизом «Светогорский ЦБК – территория успеха. Мы уверенно смотрим в будущее».

Напомним, ранее (с 2014 года) форумы были частью развития культуры производственного совершенства, безопасности, экологии, вовлеченности персонала. После настали непростые времена пандемии, реструктуризации. И сейчас, когда ограничения остались позади, руководство компании поддержало инициативу возобновления подобных мероприятий.

Нынешний производственный форум собрал 100 человек и был посвящен ключевым приоритетам компании по тематическим блокам, с викторинами, командными играми, награждениями.



**Комментирует Татьяна Конакова, директор по повышению эффективности и цифровым технологиям:**

– Я очень рада, что организованный нами форум прошел успешно, и тому подтверждение – отзывы самих участников, которые делились с нами обратной связью.

Мы знали, что сотрудники ждали подобных объединяющих мероприятий, соскучились по живому общению с руководством, коллегами из смежных производств. Форум многих познакомил друг с другом, дал возмож-

ность из первых уст узнать о приоритетных направлениях и стратегических планах компании.

Дата проведения форума неслучайно совпала с днем независимости компании. Мы оглянулись назад, посмотрели, как развивалась наша компания двадцать с лишним лет.

Мы проанализировали, благодаря чему мы добились успеха:

- У нас вертикально интегрированный бизнес.
- Мы грамотно инвестировали в получение дополнительной прибыли на растущем рынке.
- У нас сильная локальная команда лидеров и стабильный штат сотрудников.
- У нас культура, направленная на клиентов.
- Мы выстроили культуру надежности и безопасности.
- Мы умеем быстро адаптироваться под изменения.

На форуме мы поделились ключевыми целями компании, говорили о фокусе на безопасность, надежность, сотрудников, клиентов, качество, производственную эффективность и капиталовложения.

Целью форума было воодушевить участников на безопасную и эффективную работу для достижения ключевых целей компании. Я надеюсь, что информация была полезной, командная работа позволила лучше узнать друг друга и работу других подразделений. Я уверена, что по итогам форума участники лучше понимают свою роль в достижении целей компании.

Я благодарю всех, кто вовлекался в подготовку и фасилитировал сессии, благодарю всех спикеров, участников и гостей. До новых встреч!

## Выдержки из отзывов обратной связи

**Вам понравилось мероприятие?** 100% ответов «Да».

**Оцените пользу этого мероприятия для Вашей работы:** 95% ответов «Да».

**Какие ценные знания Вы получили на мероприятии?**

«Финансовые результаты компании, экономия средств; информация про картон, бумагу и пр.; план по капитальным инвестициям; всё очень актуально; о комбинате, истории, планах, инвестициях; виды продукции, очень приятно удивило разнообразие; клиенты и продукция; о готовой продукции; много нового и важного для моей работы; знакомство и общение с коллегами, новые знания о продуктах компании; идеи для развития; о работе, о будущем и какие планы я могу поставить для себя; очень много всего нового».

**Оставьте комментарий об уровне организации мероприятия:**

«Высокий уровень; замечательно; всё отлично; превосходно; супер; молодцы; грамотная речь, веселые конкурсы; отличная организация; познавательно; всё на высоком уровне, в лучших традициях компании; круто; организаторы большие молодцы; мероприятие бомба, честно говоря; достойно; всё очень понравилось».

## Награждения на форуме



**Блок «Сотрудники», награждение от департамента по управлению персоналом**

**Номинация «Лучший наставник»:**

- Журавлева Галина, лаборант службы главного технолога
- Бригис Кристина, оператор производства щепы
- Карачева Елена, машинист мазутного хозяйства
- Бутонова Наталья, дежурный по переезду ЖДЦ

**Номинация «Стремление к развитию»:**

- Соколов Никита, оператор цеха водоподготовки
- Григорьева Виктория, аппаратчик цеха переработки побочных продуктов
- Воробьев Алексей, механизатор производства картона и бумаги
- Медведев Степан, машинист производства листовых бумаг
- Король Алексей, машинист-обходчик котлотурбинного цеха №3

**Блок «Производственная эффективность», признание от департамента производственного совершенства**

**Номинация**

**«За вклад в поиск и устранение потерь и повышение эффективности работы предприятия»:**

- Козырева Полина, руководитель отдела по системам менеджмента
- Игнатова Анастасия, инженер-эколог отдела охраны окружающей среды
- Петрова Юлия, начальник производства приготовления воды

**Номинация**

**«За вклад в сокращение затрат предприятия»:**

- Боев Андрей, слесарь по КИПиА департамента по ТО и инжинирингу

**Номинация «Лучшая команда проекта по неценовым улучшениям»:**

- Команда проекта «Экономия отбеливающих химикатов САЦ-1»



ИНКЛЮЗИВНАЯ КУЛЬТУРА



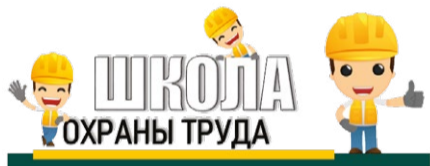
**МЫ РАЗНЫЕ  
МЫ РАВНЫЕ**

Команда проекта по созданию инклюзивной культуры для людей с особыми возможностями продолжает встречи и мероприятия в этом важном для нас и компании направлении. Так, в ноябре мы планируем поучаствовать в серии интерактивных игр «Равные возможности» вместе с учениками Светогорской общеобразовательной школы.

Также запланирована онлайн-встреча для сотрудников в виртуальном HR-кафе, где тема инклюзии будет отведена отдельный блок. Следите за дополнительной информацией и приглашением в календарь Outlook.

Больше о нашем проекте и в целом о направлении Включенность и Многообразие можно узнать на портале СветоЖизнь в разделе Проекты / Инициативы.

**УЗНАВАЙ БОЛЬШЕ  
О БЕЗОПАСНОСТИ**



В этом году команда отдела охраны труда запустила новую инициативу – онлайн-встречи в «Школе охраны труда». Первый урок был по теме «Первая помощь пострадавшему». Второй – «Оценка рисков. Что это? Почему это важно?». Судя по интересу участников, можно судить о важности таких занятий, которые дают много полезных знаний и рекомендаций.

Презентации и видео «Школы охраны труда» доступны для просмотра на портале СветоЖизнь в разделе Документы → По департаментам → Департамент экологии, охраны труда, пожарной и промышленной безопасности → Школа охраны труда.

**МАРАФОН НАБЛЮДЕНИЙ**

Фокус на безопасные условия и поведение распространяется на всех сотрудников в компании, вне зависимости от локаций. В Санкт-Петербургском офисе Комитет по безопасности производственных функций проводит ежеквартальные общие встречи. В октябре были подведены итоги «Марафона наблюдений», которыми офисные сотрудники делились в системе КОТ. Лидером вовлеченности стал московский офис.



А производственный Комитет КОТ в Светогорске выбрал авторов лучших информативных наблюдений по итогам сентября. Это Михаил Зинченко, Павел Иванов, Ирина Петрова, Александр Калиниченко, Анна Антропова, Ольга Омельченко, Елена Иудкина, Валерий Новокшанов, Михаил Савин.



QR-код для входа в систему КОТ с телефона

КАПИТАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

**3D-оборудование для запчастей**

Юлия Гелис

Коллеги, мы рады поделиться новостью о реализации очередного капитального проекта Светогорского ЦБК. В нашем конструкторском бюро появилось новое современное 3D-оборудование! В комплект входит 3D-сканер, 3D-принтер, компьютер спецкомплектации и программное обеспечение сканера и принтера. Цель проекта – обеспечить необходимый объем обратного инжиниринга для импортозамещения.

На фото у 3D-принтера:

Дмитрий Малышев,  
Александр Смирнов,  
Франц Лосицкий



**ЧТО ТАКОЕ ОБРАТНЫЙ ИНЖИНИРИНГ**

Обратный инжиниринг, он же реверс-инжиниринг, он же обратное проектирование – процесс разработки конструкторской документации (КД) и/или 3D-модели изделия на основе готового образца изделия. То есть КД и/или 3D-модель не разрабатывают с нуля, а восстанавливают по готовому изделию, измеряя его размеры и изучая другие его параметры.

Основная цель обратного инжиниринга – получить готовый комплект конструкторской документации (чертежи изделия, спецификации и 3D-модели) на готовое изделие в минимально возможные сроки. Именно на конструкторской документации основаны процессы производства, эксплуатации, ремонта и модернизации изделий.

**ЗАДАЧА НАШЕГО КАПРОЕКТА**

Произведена закупка оборудования для выполнения чертежей сложных деталей, которые невыполнимы без 3D-скани-

рования. В результате конструкторское бюро Светогорского ЦБК будет иметь возможность выполнять чертежи деталей со сложной геометрией, которые невозможно измерить обычными средствами измерения.

**ПРИЧИНА РЕАЛИЗАЦИИ КАПРОЕКТА**

До февраля 2022 года для Светогорского ЦБК в основном закупались оригинальные запчасти от импортных производителей оборудования. После стало невозможно закупить часть деталей импортного производства. На многие позиции выросла стоимость деталей из-за производства, закупки и сложной логистики из дальних стран. Нужно было найти альтернативу, чтобы производства комбината не остались без запчастей – качественных, по разумной цене и в срок.

**ОБОСНОВАНИЕ «ЛУЧШЕ КАПИТАЛЬНО  
ВЛОЖИТЬСЯ ОДИН РАЗ И НАДОЛГО»**

Современная практика показывает, что при закупке импортных запасных частей через третьи страны их стоимость завышается в 5-20 раз. При наличии собственных качественных чертежей детали можно изготавливать в России на профильных производствах. 3D-сканер дает более совершенное изображение со всеми координатами в трехмерном пространстве и информацией о функциях любого компонента. Данные от 3D-сканера позволяют понять и обследовать деталь гораздо подробнее по сравнению с измерениями, выполненными с помощью ручных инструментов. Вот поэтому в настоящее время обратный инжиниринг имеет высокую востребованность и рентабельность. Также опыт показывает, что зачастую внешние проектные организации не всегда пытаются найти оптимальное решение для заказчика, что значительно влияет на наши расходы. При нынешнем уровне стоимости услуг выполнение обратного инжиниринга собственными силами конструкторского бюро значительно эффективнее.

**БЛАГОДАРИМ!**

Спасибо руководству НПАО «Светогорский ЦБК» и лично техническому директору Андрею Зибену за всестороннюю поддержку и общий успех проекта. Благодарим коллектив отдела развития предприятия и внедрения проектов и лично Александра Смирнова, команду конструкторского бюро и лично Франца Лосицкого и Дмитрия Малышева, а также финансовый департамент, департамент закупок и задействованных партнеров-подрядчиков.

Пожелаем команде конструкторского бюро успешного обучения персонала для работы на этих современных дорогостоящих 3D-гаджетах и эффективной дальнейшей эксплуатации оборудования!

Продолжение следует

**Улучшение условий труда**

**Производство приготовления воды**



Коллектив машинистов насосных установок насосной станции 1-го подъема в сентябре, ко Дню работников леса, получил хороший подарок – отремонтированный пульт управления. Был выполнен качественный косметический ремонт, теперь на пульте очень красиво, светло, и что немаловажно, понижен шум от производственного цеха. Хотим сказать большое спасибо за ремонт и оказанное нам внимание руководству компании, всем вовлеченным в организацию, проектирование, финансирование, реализацию и лично Францу Лосицкому, Вадиму Никитину, Юлии Петровой и Андрею Зибену.

С уважением, машинисты Елена Анохина, Наталья Рогозина, Марина Дворецкая, Елена Бондарева, Ольга Лосицкая.

**Производство ХТММ**



С августа по начало октября производился ремонт душевых комнат и санузлов в мужской и женской раздевалках бытового корпуса САЦ-1, ПХТММ.

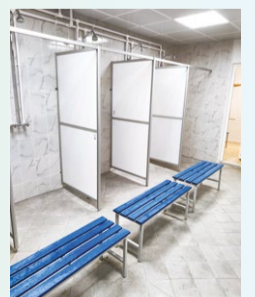
В женской раздевалке произвели частичный ремонт (т.к. капитальный там не требовался); в душевой комнате и туалете заменили трубопроводы, смесители, дверные замки; покрасили двери, стены и потолок; установили новые сушилки одежды, зеркала, фены для сушки волос.

В мужской раздевалке выполнен капитальный ремонт туалета и душевой комнаты. Полностью, от пола до потолка, замели кафельную плитку, восстановили вентиляцию с новыми трубопроводами, установили новые смесители, перегородки, закупили новые скамейки, заменили подвесной потолок и светильники.

Всё на должном уровне, главная задача выполнена – это улучшение рабочей среды и гигиены. Сотрудники очень довольны проведенным ремонтом. В женской раздевалке в круглосуточном режиме этим пользуются порядка 20-30 человек, в мужской раздевалке – 60-70 человек.

Благодарю руководство компании и технического директора за заботу и поддержку!

С уважением, Евгений Чуев, начальник производства ХТММ.



**Андрей Зибен, технический директор НПАО «Светогорский ЦБК»:**

– Улучшение условий труда и отдыха работников нашего комбината является одной из главных составляющих при планировании и реализации технических работ, капитальных и косметических ремонтов. Мы очень много делаем в этом направлении, но как-то особо не афишировали это. В перечень мероприятий по улучшению условий труда мы включаем ремонты рабочих помещений, комнаты для приема пищи, раздевалки, душевые, санузлы и др., и мы будем изыскивать возможности продолжать осуществлять эти хорошие дела, делаясь позитивом и результатами с нашими сотрудниками.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Яна Михайлова

# Люди и достижения в ИТ

## Группа поддержки пользователей и учёта ИТ-активов



**Рассказывает Яна Михайлова, руководитель группы поддержки пользователей и учёта ИТ-активов:**

– В результате реорганизации в 2023 году была создана новая структура департамента информационных технологий, появились новые отделы и группы, к ИТ-команде присоединились новые сотрудники из разных городов России.

В рамках новой ИТ-структуры образовалась Группа поддержки пользователей и учёта ИТ-активов (Service Desk).

Наша главная цель – обеспечивать высокое качество сервиса поддержки пользователей в области информационных технологий.

Основные задачи нашей группы:

- Первичная техническая поддержка всех пользователей ИТ-систем и периферийного оборудования путём получения, регистрации, приоритизации, отслеживания заявок.
- Документирование всех проблем, касающихся компьютерного оборудования, программного обеспечения, приложений и других продуктов из стандартного ИТ-перечня.
- Выполнение запросов на ИТ-обслуживание от пользователей и других ИТ-групп.
- Координация действий с другими коллегами ИТ-департамента и смежных подразделений.
- Маршрутизация заявок профильным группам (группа технической поддержки, группа телекоммуникаций и др.).
- Высокое качество сервиса, контроль за исполнением заявок.
- Создание пользовательских инструкций.
- Информирование о происходящих / запланированных / внеплановых ИТ-изменениях.
- Удалённая поддержка пользователей.
- Контроль качества и своевременности оказания услуг внешними ИТ-провайдерами.
- Учёт ИТ-активов и другие сопутствующие задачи.

Наш коллектив



Коллектив группы поддержки пользователей и учёта ИТ-активов: Людмила Халевина, Диана Горюнова, Елизавета Гусева, Татьяна Бухарцева, Яна Михайлова, Наталия Григорьева.

Хочу отдельно остановиться на нашем коллективе и заслуженно похвалить каждую сотрудницу.

**Диана Горюнова, Татьяна Бухарцева, Елизавета Гусева** – квалифицированные специалисты, оказывающие поддержку пользователям на первой линии. Как правило, вы слышите их приятные, вежливые голоса, когда звоните на короткий номер Service Desk 7 52-54. Коллеги не только принимают заявки, но и сами решают большинство задач.

**Диана и Татьяна** – опытные сотрудники, всегда готовы помочь пользователям в решении проблем по ИТ-части, постоянно повышающие свои профессиональные навыки. Очень много слов благодарности было сказано пользователями в их адрес.

**Елизавета** присоединилась к нам в сентябре 2023 г. и очень легко волилась в коллектив. Можно с уверенностью сказать, что Елизавета – перспективный сотрудник, обладающий большим потенциалом.

**Людмила Халевина** ранее работала специалистом по поддержке пользователей, а сейчас трудится в нашей группе специалистом по учёту ИТ-активов. Все ИТ-активы компании (компьютерное оборудование, программное обеспечение, телефонные аппараты и др.) находятся в зоне её ответственности. Людмила всег-

да готова помочь пользователям и коллегам по департаменту.

**Наталия Григорьева** является одним из ключевых сотрудников ИТ-департамента и примером профессионализма для коллег. Пользователи компании и коллеги отзываются о Наталии исключительно в положительном ключе за ее отзывчивость, ориентированность на клиента и готовность всегда прийти на помощь. Наталия – эксперт в области технической поддержки, работает в ИТ-сфере более 25 лет. Наталия оказывает поддержку пользователям на второй линии, решает самые сложные задачи. За годы работы Наталия оказала качественную поддержку огромному количеству пользователей. В сентябре 2023 г. Наталия получила очередную заслуженную награду – Благодарность Губернатора Ленинградской области.

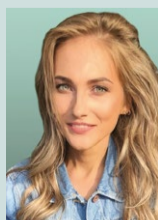
Все сотрудницы группы поддержки пользователей и учёта ИТ-активов обладают отличными коммуникативными навыками, эмпатией. Это ответственные, грамотные, компетентные специалисты, всегда стремящиеся к саморазвитию, получению новых знаний. В нашем коллективе всегда царит позитивная атмосфера, взаимопомощь и взаимоуважение.

Выражаю огромную благодарность всем моим коллегам за их качественный труд, доброту и отзывчивость!



**Диана Горюнова, специалист по поддержке пользователей:**

– Со школы мечтала работать в информационных технологиях. Мечта сбылась. Работаю в ИТ-департаменте Светогорского ЦБК уже 13 лет и могу сказать, что ни разу не пожалела об этом. Очень нравится моя работа, люблю помогать людям. Особенно рада, когда самостоятельно могу решить проблему. Счастлива, когда пользователи благодарны и довольны результатом моей работы. Приятно, когда пользователи, обращаясь за помощью, вежливы и терпеливы. Я всегда готова помочь и технически, и морально, главное чтобы было взаимопонимание и взаимоуважение. Не стесняйтесь нам звонить и делать заявки. Наша команда всегда готова помочь, мы работаем для вас и ради вас.



**Татьяна Бухарцева, специалист по поддержке пользователей:**

– В ИТ-департаменте работаю около 5 лет. До этого, во время учебы в университете, два года подряд в летний период была здесь стажером. Вот тогда и поняла, что свою трудовую деятельность хочу начать именно тут. Наша работа интересная, каждый день что-то новое. Мощно прокачиваются такие качества, как стрессоустойчивость, коммуникабельность, быстрое действие, отзывчивость и ответственность.

Ситуации бывают разные, так же, как и пользователи. Мы понимаем, что в нашей помощи нуждаются сотрудники, и мы с радостью стараемся сделать всё по максимуму. Не бывает глупых вопросов, бывают не заданные. Поэтому, если вдруг у вас возникают вопросы по нашей части, мы с радостью ответим.

Пользуясь случаем, выражаю искреннюю благодарность своим коллегам. Мне бесконечно приятно работать в нашем сплоченном и дружном коллективе. Вы всегда готовы прийти на помощь в трудную минуту, будь то личные или рабочие вопросы. Вы умеете поддержать, дать дельный совет, выслушать и просто не оставаться в стороне.



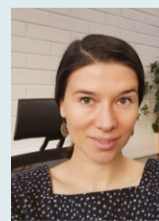
**Елизавета Гусева, младший специалист по поддержке пользователей:**

– В ИТ-департаменте работаю недавно, с сентября. За это короткое время я научилась тому, чего раньше не умела, поборолла многие страхи, познакомилась с интересными людьми. Поначалу я очень волновалась, думаю, это чувство знакомо каждому перед выходом на новое место работы. Но моему волнению пришел конец, как только я приступила к делу. Тут ты чувствуешь себя частью команды, в которой есть место для поддержки, заботы и даже юмора ;) Наша основная задача – помогать коллегам в решении возникающих вопросов, и тут же постоянно чему-то учиться сам. Безумно приятно получать отдачу от коллег после проделанной работы.



**Наталия Григорьева, старший специалист по технической поддержке:**

– Мой общий трудовой стаж на Светогорском ЦБК 33 года. В ИТ-департаменте я работаю с момента его образования в 1998 году. За это время принимала участие во внедрении многих крупных корпоративных проектов в составе международных и локальных команд, получив огромный опыт. Нравится в работе всё, особенно помогать пользователям в решении нестандартных ситуаций. Одним из основных качеств в нашей сфере считаю умение схватывать на лету, т.к. всё должно решаться оперативно. Также у нас происходит постоянное саморазвитие, не стоим на месте, изучаем, внедряем, дорабатываем новые программы, участвуем в проектах.



**Людмила Халевина, специалист по управлению ИТ-активами:**

– Обращаюсь с пожеланием к нашим пользователям. Часто на линию поступают звонки, где пользователи торопятся сообщить о своей проблеме, извиняясь, что отвлекают нас. Уважаемые наши пользователи! Мы ожидаем ваших звонков, и мы рады помочь вам с любым вашим обращением: будь то замена сломанной компьютерной мыши, установка программы или любая другая просьба. Если мы не сможем по телефону разобраться с вашей задачей, мы обязательно подскажем вам, как составить заявку для наших технических специалистов. Поэтому не стесняйтесь, звоните, оставляйте заявки. Мы с удовольствием поможем разрешить ваши ИТ-задачи.

# Люди и достижения в ИТ

## Рабочие инструменты

Продолжение. Начало на стр. 7



**Рассказывает Яна Михайлова, руководитель группы поддержки пользователей и учёта ИТ-активов:**

– Одним из основных инструментов в нашей работе является автоматизированная система SimpleOne, ссылка: <https://svetopaper.simpleone.ru>

Система SimpleOne была внедрена в июне 2022 г., создавалась в кратчайшие сроки в связи с локализацией ИТ-инфраструктуры.

### Развитие системы SimpleOne

Сотрудники ИТ работают над развитием системы SimpleOne, стараются сделать работу в ней более удобной для пользователей.

Например, в этом году был обновлён Каталог услуг, в котором пользователи могут создать заявку, выбрав ИТ-услугу из соответствующего раздела.

Если возникла нестандартная ситуация (сломалось ИТ-оборудование, перестала работать программа или приложение и т.п.), необходимо сделать заявку, используя форму «Сообщить о неисправности». Подобные заявки попадают в категорию «Инциденты». Если в определённый момент времени регистрируется несколько похожих инцидентов, они объединяются в категорию «Проблема», над которой сотрудники ИТ работают в срочном порядке.

Пользователи могут найти свои созданные заявки в разделе «Мои заявки». Здесь можно уточнить статус заявки, исполнителя и т.п. Кроме того, пользователям приходят уведомления на электронную почту об изменении статуса заявок и запрос на дополнительную информацию.

Сотрудники ИТ видят полный список всех заявок. Специалист, ответственный за конкретную заявку, связывается с пользователем, вносит дополнительные комментарии, контролирует сроки выполнения.

В «Базе знаний» размещены инструкции для пользователей по работе с системами и приложениями, самостоятельной настройке и т.п.

С сентября этого года мы запустили новую рубрику «Полезные советы», в которой можно найти советы, рекомендации и интересные факты из области ИТ.

Ссылку на SimpleOne найти несложно, она отображается на рабочем столе корпоративных компьютеров, на главной странице портала для сотрудников Светогорской жизни, а также приложена во всех информационных сообщениях от ИТ-департамента.

Если у пользователя в определенный момент времени нет доступа к системе SimpleOne, то вы всегда сможете позвонить по телефону 7 52-54. У нас организована круглосуточная поддержка пользователей. В рабочие дни после 17:00, в выходные и праздничные дни осуществляется перевод звонков на дежурного специалиста от ИТ-департамента. Мы всегда рады вам помочь!

**Сообщить о неисправности**

У Вас что-то сломалось? Сообщите о проблеме с вашим оборудованием, сервисом или системами.

**Создать заявку**

Создайте заявку на ИТ-услугу, выбрав нужную услугу из каталога: Программы и приложения, предоставление доступов, ИТ-оборудование и др.

**База знаний**

Ознакомьтесь с описаниями услуг, инструкциями и другими материалами

**Rainmeter**

На рабочем столе вашего компьютера есть Rainmeter, отображающий важную информацию: IP-адрес, имя пользователя, название компьютера, контактные телефоны службы ServiceDesk, ссылку на портал SimpleOne и др.

Ссылка на портал SimpleOne

Info
Название компьютера: LSVE15800856
Имя пользователя: BIVANOV
Домен: SVETOPAPER.COM
IP-адрес: 10.41.226.66
Версия для Windows: Windows 10 2009
Сборка: IP_10_EE_20H2_1_ML
Позвонить в ИТ: 7 52-54, +7 (81378) 41093

**Светогорский ЦБК**

Желаем всем безопасной и продуктивной работы!

### СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Юлия Гелис

# Спортплощадка для колледжа

6 октября состоялось торжественное открытие очередного важного объекта в Светогорске, который был выполнен в 2023 году в рамках реализации социальной программы нашей компании. Это новая универсальная спортивная площадка для Светогорского политехнического колледжа, который традиционно является кузницей кадров для комбината.

На мероприятии присутствовали студенты, педагоги и руководство колледжа, представители Светогорского ЦБК, Комитета общего и профессионального образования Ленинградской области, Светогорской администрации и культурно-спортивного комплекса.

Прозвучало много добрых слов в адрес нашей компании за социальное партнерство, были вручены благодарственные письма в адрес коллектива сотрудников НПАО «Светогорский ЦБК» и лично Тимуру Габидуллину, Олегу Рыбникову и Анне Мананковой.



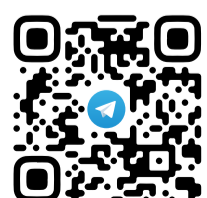
**Из отзыва коллектива колледжа: «Новая универсальная спортивная площадка для политехнического колледжа – это современный спортивный объект, о котором можно было только мечтать: эта площадка предназначена для игры в волейбол, футбол, баскетбол, теннис! И каждая мечта реальна! Мы так долго ждали этого замечательного подарка – спортивной площадки, оснащенной по последним требованиям. Благодарим НПАО «Светогорский ЦБК» за заботу о наших студентах. Ведь именно они – будущее нашего города, страны!»**



### Память об истории



Заместитель директора по учебной работе, педагог политехнического колледжа Оксана Дмитриевна Лазутина подарила Светогорскому ЦБК сохранившийся бархатный знамен – атрибуты советской эпохи, которые были размещены в действующем до 1990-х годов музее трудовой славы комбината. Спасибо за сохраненные артефакты.



Telegram-канал для общения сотрудников «СветоЖизнь»



Официальная страница нашей компании ВКонтакте



#СВЕТОКарьера [vk.com/svetorabota](http://vk.com/svetorabota)

Редактор газеты: Юлия Гелис, менеджер по коммуникациям Светогорского комбината, департамент корпоративных коммуникаций, тел.: +7 921 947-07-30, [Yulia.Gelis@svetopaper.com](mailto:Yulia.Gelis@svetopaper.com)

Адрес редакции и издателя: 188990, Россия, Ленинградская обл. Выборгский р-н, г. Светогорск, ул. Заводская, 17.

Газета зарегистрирована в Северо-Западном окружном межрегиональном территориальном управлении Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о перерегистрации СМИ ПИ № ТУ 78-00266 от 06.03.2009 г. Учредитель газеты – НПАО «Светогорский ЦБК».

Верстка, дизайн-макет: ООО «Келла-Студио». Печать: ООО «Келла Принт», Санкт-Петербург, наб. Адмирала Лазарева, 22. Зак. № 078790. Подписано в печать по графику и фактически: 08.11.2023. Тираж 2000.