



ИГРУШКА

Ежемесячная газета открытого акционерного общества «ВЕСНА»

12/03/2021

Наша стратегия успеха

В 2020 году на нашей фабрике была завершена работа над стратегией развития предприятия до 2023 года.

Стратегия необходима нам для чёткого определения действий, которые компания будет совершать в ближайшие годы; продуктов, которые мы будем выпускать; регионов, в которых будем увеличивать присутствие; для понимания финансовой политики фабрики.

В чём мы лучшие, а чего нам не хватает?

Для определения стратегии рабочей группой был проведён анализ политического, экономического, социально-культурного и технологического окружения нашей компании, который помог увидеть место компании на рынке и выработать стратегию, наиболее полно отвечающую прогнозам по динамике факторов внешней среды (куда входят внешняя и внутренняя политика, налоговая политика, отношение государства к нашей отрасли; уровень инфляции, безработицы, конкуренции, динамика доходов населения, курс рубля и даже цены на нефть). Важны для нашей фабрики и такие факторы, как рождаемость, уровень жизни населения; новые технологии и то, как влияет на нашу отрасль развитие интернета и мобильных технологий.

Были проанализированы бизнес-процессы предприятия, организационная структура и система мотивации. Рабочей группой был проведён так называемый SWOT-анализ: изучены наши преимущества, ценности, уникальность предприятия – всё, за счёт чего мы можем увеличить продажи, расширить присутствие на рынке. Проанализированы недостатки, тормозящие рост прибыли и мешаю-

щие развитию. Определены наши возможности и те внешние факторы, которые не зависят от принимаемых нами решений.

Наша стратегия – «Близость к клиенту»

На основе результатов анализа были определены стратегические цели компании, выбрана стратегия развития и составлен операционный план её реализации с учётом прогнозирования и бюджетирования.

Разработанная стратегия «Близость к клиенту» – это не только качественное обслуживание и сервис для потребителей и экспертность предприятия в части влияния кукол на развитие детей, но и работа с существующими партнёрами, дилерами и сетями; предоставление им, в первую очередь, качественного сервиса и условий работы с нами как производителей.

Наши ценности, с которыми мы идём к клиентам – это снижение рисков, обеспечивающееся высочайшим качеством, безопасностью продукции и надёжностью предприятия с продукцией, которой можно доверять, качество которой знают покупатели, обеспечивающей известность бренда. У многих наших покупателей у самих в детстве были наши игрушки. Современные технологии в неповторимом классическом российском дизайне – одна из основополагающих ценностей нашей компании.

Миссия «Весны»

Участниками рабочей группы была сформулирована миссия «Вес-

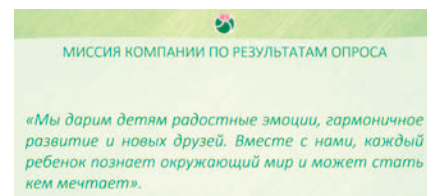
ны»: «Мы дарим детям радостные эмоции, гармоничное развитие и новых друзей. Вместе с нами каждый ребёнок познаёт окружающий мир и может стать кем мечтает».

Миссия определяет смысл существования организации, отражает, куда будут направлены основные усилия для достижения цели нашей деятельности.

Нам необходима постоянная работа по удержанию клиентов и развитию бизнес-процессов: выявление неэффективных операций и их модернизация. Миссия касается и персонала: нам всем необходимо постоянное развитие, приобретение и развитие необходимых компетенций.

Миссия – своеобразное послание всем лицам и группам, которые заинтересованы или связаны с деятельностью нашей фабрики, она касается и каждого из нас, работников «Весны», так как все мы должны думать, в первую очередь, о наших клиентах. Все наши процессы должны происходить при постоянном соотношении и корректировке результатов с ожиданиями клиентов. Ориентация на клиентов, движение в сторону клиентов, близость к ним должна стать основой деятельности нашей фабрики.

Каждый на фабрике должен принять стратегию и миссию фабрики и работать в соответствии с ней. Только тогда мы получим результат, который порадует всех: и конечных клиентов – родителей, которые покупают своим детям игрушки «Весны», и наших бизнес-партнёров: дилеров и оптовиков; и нас самих, сотрудников фабрики, получающих удовлетворение и радость от своей работы и приносящих её детям и взрослым.



Продажи: итоги и перспективы

Об итогах работы отдела продаж коммерческой службы «Весны» в 2020 году и о перспективах на 2021 мы поговорили с его начальником Всеволодом Константиновичем Горбуновым.

Об итогах

- Каков в процентном соотношении объём продаж нашим клиентам в 2020 году по сравнению с предыдущим годом?

ВК: В продажах в прошлом году мы достигли уровня 2019 года, что является хорошим результатом в условиях пандемии и общего спада во всех отраслях экономики.

- Как изменилась в прошедшем году клиентская база наших ключевых клиентов?

ВК: В 2020 году к дилерской сети присоединились еще три ключевых клиента (находятся в Приволжском федеральном округе, Южном федеральном округе и Северо-Кавказском федеральном округе)

- В 2020 году коммерческая служба продолжала наращивать объёмы продаж на таких площадках как Озон, Бери, Вайлдбериз.

ВК: Да, с маркетплейсами была проведена огромная работа, и она принесла свои плоды. Объём продаж значительно вырос по сравнению с 2019 годом. Наибольший удельный вес в продажах маркетплейсов имеет Вайлдбериз.

О детских садах

- В прошлом году мы работали над выполнением государственного контракта на поставку национальной куклы в республику Татарстан для Государственного бюджетного учреждения

«Республиканский центр развития традиционной культуры». Планируется ли в наступившем году продолжение и развитие работы по этому направлению?

ВК: Мы планируем развивать работу по спецзаказам на национальные куклы. Сейчас мы работаем над проектом по поставке куклы Амины (мусульманская кукла) в республику Татарстан. Была проведена огромная работа по согласованию дизайна куклы, коробки и аутфитов. Первая партия 1 000 штук будет отгружена уже в 1 квартале 2021 года.

- В 2020 году была открыта ещё одна новая вакансия в коммерческой службе – менеджер по взаимодействию с дошкольными образовательными организациями. Каковы успехи и перспективы этого нововведения?

ВК: Работа с детскими дошкольными образовательными учреждениями напрямую – новое для нас направление. Стоит отметить, что данное направление помимо коммерческой составляющей также несет в себе функцию по продвижению нашей продукции среди конечных покупателей, повышению узнаваемости бренда «Весна» и по укреплению имиджа фабрики как предприятия-изготовителя кукол, объединяющих поколения.

О рекламе

- В 2020 году по известным причинам мир

лишился традиционного формата коммуникации в представлении новой продукции предприятий – специализированных международных выставок. Как мы преодолели их отсутствие, какие формы представления новинок для партнёров использовались в период пандемии?

ВК: Как и все, мы перешли на формат виртуальных коммуникаций посредством видеоконференцсвязи. В 4 квартале 2020 года мы возобновили рабочие командировки для встреч с ключевыми партнёрами. В 2021 году мы с радостью возобновим встречи с партнёрами на выставках, когда будут сняты соответствующие ограничения на их проведение.

- Какие ещё интересные необычные форматы рекламы нашей продукции использовались коммерческой службой для увеличения продаж в прошедшем году?

ВК: В декабре 2020 года наш специалист по связям с общественностью Татьяна Николаевна Кашина участвовала в телепередаче «Поле Чудес» на 1 канале, подарила Леониду Аркадьевичу Якубовичу несколько наших кукол. Выпуск в эфире был 22 января, и сразу же после эфира мы получили всплеск покупательской активности и запрос на поставку кукол, показанных по ТВ (не только среди российских партнёров, но и из стран СНГ).

Также стоит отметить,



что по итогам года в полтора раза выросло количество активной аудитории наших интернет ресурсов (соцсети, посетители сайта «Весны»).

На начало этого года в группе нашей фабрики в социальной сети «ВКонтакте» было 14593 участников. Видно, что благодаря контенту – постам и фото о нашей продукции создаётся интерес к ней у потенциальных покупателей. В 2020 году 13351 раз наши записи нравились нашим подписчикам. 6632 раза они переходили из группы на сайт фабрики. 2375 раз публикации вызвали у читателей желание их прокомментировать, а иногда и вступить в дискуссию, что, конечно же, увеличивало интерес к нашей продукции.

Наш профиль в Instagram гораздо моложе, чем группа во «ВКонтакте», его мы ведём лишь с апреля 2020 года, но он тоже уже пользуется популярностью: 3276 участников, более 600 переходов на сайт, свыше 200 комментариев, 6000 с лишним лайков.

О будущем

- В начале года всегда думается о перспективах. Поделитесь, пожалуйста,

планами коммерческой службы фабрики на 2021 год.

БК: В связи со снижением влияния коронавируса на экономику и постепенного ослабления различных ограничительных мер, мы ожидаем по-

вышение покупательского спроса и планируем прирост продаж.

На 2021 год запланировано продвижение продукции и реклама через популярные в наше время источники: обзоры блогеров, реклама на Ю-туб,

статьи о нашей фабрике и продукции на Яндекс Дзен, статьи на профильных сайтах и площадках с детскими товарами. Планируем выпустить порядка 100 новинок, расширить существующие рынки сбыта, найти новых партнёров

(в том числе за рубежом).

- Всеволод Константинович, благодарим Вас! Надеемся, что нашими общими усилиями всей фабрики к концу 2021 года мы подойдём с ещё более впечатляющими позитивными показателями!

Служба качества. Итоги и перспективы

Ни для кого не секрет, что для того, чтобы быть конкурентоспособным предприятием, необходим контроль и высочайшее качество продукции.

Деятельность службы качества нашего предприятия – это не только непосредственный контроль и оценка качества материальных объектов – товаров, полуфабрикатов, сырья, материалов и комплектующих. Это контроль, оценка и анализ удовлетворения потребностей клиентов и дополнительные опции по условиям поставки и сервису, которые становятся параметрами для исключения претензий и сохранения наших потребителей.

В 2020 году службой качества было осуществлено обновление сертификатов нашей продукции в соответствии с требованиями Технического регламента Таможенного союза «О безопасности игрушек». Для того, чтобы не было остановок продаж и покупатель мог выбрать

расширения рынка поставок по возрастным категориям было проведено разделение сертификатов по большей категории видов игрушек и возрастному диапазону – включая игрушки от 0 до 1 года и от 1 года до 3 лет.

Минимизировать потери, оптимизировать процессы

Отдел технического кон-

троля не только контролирует качество продукции, но и выясняет причины брака и активно работает со службами фабрики с целью его предотвращения на всех этапах производства.

В 2020 году отдел возглавила Чарушина Марина Леонидовна. Газета «Игрушка» задала новому начальнику ОТК несколько вопросов, касающихся работы отдела как одного из главных элементов службы качества.

- Каковы главные задачи отдела технического контроля в наступившем году?

М. Л.: Это, во-первых, входной контроль поступающих материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий. Далее мы осуществляем контроль качества продукции, выпускаемой на ротационном, художественном участках, на участке сборки кукол, проводим пооперационный контроль. Другими словами, наши контролёры проверяют изделия на соответствие качеству. Одна из главных задач в 2021 году для нас – откорректировать работу отдела технического контроля для минимизации издержек и потерь от брака.

- Каковы эти потери сейчас? Какие конкретные действия будут предприняты?

М. Л.: Я работаю с декабря 2020 года и, изучая отчёты, вижу, что процент несоответствующей продукции за 2020 год не очень велик: 0,03-0,05%. Но я вижу, что производственный брак, к сожалению, есть, и он неизбежен. Чтобы минимизировать потери от брака, необходимо проводить и внутреннюю работу: контролировать, устанавливать причины его появления, разрабатывать мероприятия по минимизации негативного эффекта от брака на производстве. Необходима повышенная ответственность всех работников за порученное дело, чтобы снизить или исключить переходы несоответствующих материалов и полуфабрикатов по переделам производства. Это позволит снизить издержки производства на выпад из потока полуфабрикатов. Кроме того, снизятся затраты времени персонала на уточнения (чтобы замкнуть брак в рамках одного участка, необходимо понять, где он первоначально образовался), корректировку планирования передачи количества полуфабрикатов между участками и минимизацию случаев обработки брака одного участка другим с последующей отбраковкой всего изделия.



- В 2021 году служба качества предприятия будет продолжать участие в реализации проекта по выходу на зарубежные рынки. Какую ответственность накладывает это на отдел технического контроля?

М. Л.: Огромную! Можно сказать, что это для нас новый порядок контроля. Он нужен, чтобы повысить эффективность контроля до 100%. Мы должны быть готовы к решению задач повышенного уровня сложности, так как на зарубежных рынках более высокие требования к качеству продукции.

Улучшение качества – наша общая задача

- На общем фоне положительных отзывов о нашей продукции (только за январь более пятисот положительных отзывов, из них около тридцати замечаний)

М. Л.: Отрицательный эффект от некачественной

продукции выражается в неудовлетворенности потребителя в социальных сетях и на различных сайтах. Это отрицательно сказывается на имидже фабрики и дальнейшем количестве покупок товара, к которому были высказаны претензии, что может привести к падению спроса на данный товар.

- Среди отрицательных отзывов чаще всего встречаются претензии покупателей на несовершенство упаковки и конструкции наших кукол: упаковка рвётся и мнётся при транспортировке; на неравномерно закрывающиеся глаза. Было несколь-

ко сообщений от расстроенных покупателей о том, что у куклы при игре с ней выпадают ножки. Как служба качества борется с этими проблемами?

- Совместно с соответствующими службами предприятия мы реагируем на каждую подобную проблему. Так, например, прочность крепления ног куклы зависит от конструкции. Мы приняли меры, и в данный момент у всей продукции конструкция крепления ног доработана.

Одной из важных проблем для нас остаётся качество упаковки в момент, когда конечный потреби-

тель получает свой заказ в пункте выдачи. Технологи предприятия ищут ответы на вопрос: как сочетать два такие взаимоисключающие качества, как использование более плотного, а значит и более дорогого материала для упаковки (при обязательном сохранении её красоты) и удорожание продукции в связи с повышением прочности упаковки. Эта проблема обязательно будет решена, так как её анализ показал, что, например, повреждение кукольных глаз, в основном, происходит именно при транспортировке товара. Также как и

нарушение транспортной и индивидуальной упаковки, в результате чего могут повредиться не только глаза, но и продукция в целом. Соответственно, для того, чтобы этого не происходило, нужна упаковка из более плотного материала, причём он должен быть ещё и красивым. Такая вот проблема из теории решения изобретательских задач.

Задач много, год обещает быть насыщенным для всех служб фабрики, так как повышение качества продукции – наше общее дело, залог благосостояния фабрики и каждого из нас.

Торжественное награждение лучших работников «Весны» 2020 года в рабочей обстановке

В связи с ограничениями, связанными с пандемией коронавируса, награждение лучших работников 2020 года проходило в необычной, можно сказать, «домашней» обстановке, на участках. Но торжественности момента и радости от успехов коллег это не уменьшило.

По итогам 2020 года за достижение высоких показателей в труде, выполнение своих должностных обязанностей на квалифицированном уровне, за активное участие в жизнедеятельности предприятия были вручены Почёт-

ные грамоты и премии лучшим работникам нашей фабрики:

Краевой Ирине Геннадьевне, швее цеха № 5,

Косолаповой Елене Алексеевне, швее цеха № 5,

Ивановичу Станиславу Владимировичу, литейщику пластмасс участка переработки ПВХ цеха № 1,

Бушуеву Алексею Ивановичу, литейщику пластмасс участка переработки ПВХ цеха № 1,

Решетниковой Ольге Николаевне, оформителю (прошивка паричков) художественного участка цеха № 1,

Агаларовой Ирине Владимировне, швее участка пошива цеха № 6,

Евдокимовой Наталье Александровне, швее участка пошива цеха № 6,

Городиловой Надежде Абрамовне, мастеру участка пошива цеха № 6,

Атепалихиной Елене Николаевне, раскройщику участка раскроя цеха № 6,

Костюниной Светлане Викторовне, укладчику-упаковщику участка сборки цеха № 1,

Кротовой Татьяне Леонидовне, укладчику-упаковщику участка сборки цеха № 1,

Гусевой Антонине Павловне, прессовщику изделий из пластмасс участка переработки пластмасс и обработки цеха № 1,

Черняк Татьяне Евгеньевне, контролёру изделий, полуфабрикатов,

Рогозину Игорю Владимировичу, инженеру-химику химической лаборатории.

Звание «Лучший молодой специалист ОАО «Весна» в 2020 году» присвоено

Осиповых Екатерине Евгеньевне, менеджеру по работе с маркетплейсами отдела развития продаж.

Звание «Лучший наставник ОАО «Весна» в 2020 году присвоено Безденежных Татьяне Николаевне, оформителю игрушек (прошивка паричков) художественного участка. Почётными грамотами на-



граждены:

Лучинина Татьяна Михайловна, швея цеха № 5,

Буторина Светлана Юрьевна, швея цеха № 5,

Смирнов Леонид Николаевич, подсобный рабочий цеха № 1,

Маклакова Евгения Александровна, сборщик игрушек художественного участка цеха № 1,

Обжерина Елена Львовна, рисовщик игрушек художественного участка цеха № 1,

Григоренко Татьяна Рафаиловна, швея участка пошива цеха № 6,

Докучаева Татьяна Сергеевна, швея участка пошива цеха № 6,

Козионова Наталья Александровна, швея участка пошива цеха № 6,

Тананина Наталья Ивановна, вышивальщица участка раскроя цеха № 6,

Киселева Татьяна Николаевна, укладчик-упаковщик участка сборки цеха № 1,

Шмарева Ирина Александровна, оформитель игрушек участка сборки цеха № 1,

Малкова Ирина Анатольевна, оформитель игрушки участка сборки цеха № 1,

Багаева Анна Владимировна, мастер участка сборки кукол цеха № 1,

Лучникова Наталья Николаевна, мастер участка переработки пластмасс и обработки цеха № 1,

Сверчкова Елена Владимировна, контролёр изделий, полуфабрикатов и материалов,

Скородумова Оксана Игоревна, менеджер отдела продаж,

Зорина Марина Леонидовна, ведущий магазином № 1,

Иванченко Ольга Владимировна, менеджер отдела продаж,

Бучнева Любовь Валентиновна, старший кладовщик склада № 1,

Бояринцев Дмитрий Николаевич, водитель автомобиля,

Шахматов Андрей Васильевич, водитель автомобиля,

Путилов Станислав Игоревич, наладчик технологического оборудования,

Ворожцов Игорь Борисович, слесарь-электрик по ремонту оборудования,

Колпакова Светлана Викторовна, главный технолог технического бюро по швейному производству.

Благодарственными письмами награждены:

Садакова Софья Юрьевна, швея цеха № 5,

Рочеева Надежда Петровна, швея цеха № 5,

Бритвин Валерий Борисович, рабочий обслуживающего участка цеха № 1,

Бердычева Лариса Александровна, швея участка пошива цеха № 6,

Семущкина Маргарита Юрьевна, швея участка пошива цеха № 6,

Селезенева Елена Алексеевна, мастер участка пошива цеха № 6,

Городилова Ольга Юрьевна, швея участка пошива цеха № 6,

Котова Татьяна Всеволодовна, комплектовщик участка раскроя цеха № 6,

Малых Лариса Михайловна, вышивальщица участка раскроя цеха № 6,

Чирков Дмитрий Николаевич, грузчик склада № 6,

Ершова Юлия Михайловна, оформитель игрушек участка сборки цеха № 1,

Лянгузова Алена Валерьевна, укладчик-упаковщик участка сборки цеха № 1,

Першина Наталья Эдуардовна, оформитель игрушек участка сборки цеха № 1,

Исупов Алексей Николаевич, заготовщик материалов для прессования участка переработки пластмасс и обработки цеха № 1,

Матанцева Людмила Петровна, контролёр изделий, полуфабрикатов и материалов,

Красных Ирина Юрьевна, контролёр изделий, полуфабрикатов и материалов,

Колотова Елена Владимировна, продавец магазина № 1,

Яныкин Давид Александрович, грузчик склада № 1,

Кушков Павел Витальевич, грузчик склада № 1,

Коновалова Александра Сергеевна, менеджер ВЭД,

Созинова Юлия Сергеевна, кладовщик склада № 2,

Смирнов Алексей Сергеевич,



инженер-технолог технического бюро по полимерам,

Егошин Дмитрий Викторович, инженер-технолог технического бюро по полимерам.

Уважаемые коллеги, мы гордимся вами и вашими трудовыми успехами! Благодаря вашей заинтересованности в результате нашей совместной работы, ответственности и действительно самоотверженному отношению к труду наша фабрика не стоит на месте, растёт и развивается. Желаем вам крепкого здоровья, благополучия и ещё больших успехов в 2021 году!



Лучшие работники ОАО «Радуга» 2020 года

За высокий профессионализм, большой личный вклад в развитие предприятия и по итогам 2019 года звание «Лучший работник ОАО «Радуга» 2020 года» присвоено:

Новикову Владимиру Фёдоровичу, сто-

ляру; Сорокиной Кристине Вадимовне, машинисту высекально-штамповочной машины; Алимову Павлу Александровичу, главному механику; Скобёлкину Андрею Анатольевичу, машинисту резальной машины; Шабалину Ми-

хаилу Владимировичу, машинисту гофрировального агрегата; Новиковой Зинаиде Андреевне, сборщику изделий.

От всей души поздравляем! Желаем новых огромных успехов, прекрасных перспектив и их воплощения!



Зинаида Андреевна Новикова, сборщик изделий



Алимов Павел Александрович, главный механик



Новиков Владимир Фёдорович, столяр



Скобёлкин Андрей Анатольевич, машинист резальной машины



Сорокина Кристина Вадимовна, машинист высекально-штамповочной машины



С 1976 по 1990 год Семён Иринеевич работал на фабрике в должности главного инженера, а с 2002 по 2003 — был помощником генерального директора по новым видам продукции и технологии. Во многом его трудами создана та база, на которой развивается наше современное производство.

Хотя Семён Иринеевич давно на пенсии, но настоящий профессионал думает о родном производстве и находясь на заслуженном

отдыхе! Он приходит на фабрику, следит за новостями «Весны» и достижениями с помощью корпоративной газеты «Игрушка».

Семён Иринеевич встречался с нашими технологами, своим непосредственным коллегой главным инженером «Весны» Киселёвым Олегом Александровичем. Семён Иринеевич высоко оценил, исходя из своего опыта, достижения нашей технической службы по итогам 2020 года, в частности, применение ультразвуковой сварки для производства кукол.

Главный инженер фабрики семидесятых-восьмидесятых и сейчас

думает о завтрашнем дне предприятия. В настоящее время для эффективного развития производства необходимо совершенствовать технологию многих операций, рецептуры, применять новые виды материалов для выпуска игрушек, — считает он, — а для этих целей необходимо новое современное оборудование. Именно по этому пути и идёт наша фабрика, что ещё раз подтверждает: настоящие инженеры, такие, как Семён Иринеевич, всегда мыслят современными категориями! Обратил он внимание и на то, что было бы неплохо расширить ассортимент игрушек для мальчиков, и

что, конечно, для достижения наших общих целей необходимо постоянное развитие всех сотрудников фабрики. «Так что, держайте!», — пожелал нам наш замечательный ветеран!

Отдельно Семён Иринеевич поздравил наших прекрасных женщин с прекрасным праздником весны:

— Уважаемые сотрудницы фабрики игрушек «Весна»! Поздравляю вас с Международным женским днём 8 марта! Желаю всем женщинам фабрики и их родственникам крепкого здоровья, достижения своих целей, эффективно-го труда, радости в семье, любви, счастья и всех благ!

Не стареют душой ветераны!

16 февраля одному из заслуженных ветеранов нашей фабрики Семёну Иринеевичу Штуке исполнилось 85 лет!

Наши на «Поле чудес»

Вечером предпоследней пятницы января в любимой многими из нас передаче «Поле чудес» мы с радостью и удивлением увидели сразу нескольких своих знакомых: Снежану, Эсну, Асю, Анну, Малышку Соню и Татьяну Николаевну Кашину, специалиста по связям с общественностью нашей фабрики.

- Татьяна Николаевна, несмотря на то, что телевидение – это, практически, часть нашей жизни, мало кому из нас удавалось побывать за кулисами этого чуда – в Останкино, да ещё и на одной из самых популярных программ. Как там вообще?

Т. Н.: Останкино, конечно, впечатляет – это огромный телецентр, который обеспечивает техническую поддержку вещательным компаниям Первый канал, НТВ, Матч ТВ, ОТР и многим другим. Внешне здание оформлено в виде телевизионной сетки. Возможности пройти с экскурсией по всем помещениям, к сожалению, не было. Всё было расписано по часам, поэтому мы были только на площадках телестудии «Поле чудес».

В первый день на общем собрании мы заполнили необходимые документы и получили информацию о порядке и правилах записи программы. Съёмка проводилась на следующий день, по времени она занимает 2-3 часа, а в эфир выходит часовая программа. Съёмку проводят один раз в месяц и за два дня записывают 4 программы.

- За 30 лет существования «Поля чудес» у каждого из нас сложился свой образ этого увлекательного шоу. Что оправдало Ваши ожидания, а что оказалось необычным и удивительным?



Т. Н.: Пожалуй, самыми удивительными были участники, приехавшие из разных уголков нашей страны. Щедрые (привезли много подарков), весёлые и интересные (делились смешными историями о получении приглашений на программу: о том, как почти все думали, что это развод).

Интересным было посещение знаменитого музея «Поля чудес», где собраны эксклюзивные подарки участникам за 30 лет работы программы. Там можно найти первый ящик «Поля чудес», все те костюмы, которые в эфире примерял Леонид Якубович, многочисленные портреты ведущего и многое другое. Примечательно, что основную часть экспонатов можно трогать руками, фотографировать и даже примерять.

Понравилось, что со стороны организаторов всё было четко отработано, возникающие вопросы решались оперативно. Хотя о своём внешнем виде участники заботятся самостоятельно, профессионалы и здесь помогают расставить важные акценты. Костюмеры поглядят,

отпарят платье, визажист всего за 7-10 минут поправит причёску и несколькими взмахами кисточки освежит лицо и – ву-а-ля! К выходу в эфир готовы!

- Было ли волнение? Сидя дома на диване, кажется, что нет ничего легче, чем назвать правильную букву... Да что там букву, всё слово!

Т. Н.: Волнение, конечно же, было. Чтобы снизить напряжение, режиссёр программы напомнил, что эфир не прямой, и если что-то пойдёт не так, есть возможность

исправить. Посоветовал написать на листочке людей, кому хотим передать приветы, а то некоторые забывают, как маму зовут. Самым важным было напутствие говорить просто от души, как в гостях за столом и, конечно же, улыбаться. На меня это напутствие как заговор подействовало, на подкорке было одно – показать кукол, передать приветы (кстати, привет сотрудникам и директору тоже передавала, но, к сожалению, этот момент вырезали), а на буквы просто какой-то блок встал. Казалось, и слово-то простое, но что-то не давало назвать его правильно.

Главное, всем понравилось наши куклы. Они красиво расположились на подарочном столике, а Снежана ещё и уверенно прошла по подиуму. Леонид Аркадьевич, увидев, как она бойко идёт,





решил тоже пробовать, но сходу у него не совсем получилось, поэтому обещал отработать навык кукловождения.

- Ведущий Леонид Аркадьевич Якубович – практически один из символов нашего времени. Вам повезло пообщаться с ним, что называется, вживую. Каково было впечатление от личного общения?

Т. Н.: Перед съёмкой он зашёл к нам в комнату познакомиться с участниками. Улыбчивый, до-

бродушный, как старый хороший друг, собрал нас всех за чайным столиком и спросил: А зачем вы сюда приехали? Мы ему отвечали: играть, за призами, за подарками.... Он сказал: «Самое важное – это то, чтобы людям с той стороны экрана подарить хорошее настроение. Вашим знакомым, даже самым давним, будет очень приятно видеть вас, и это принесёт радость».

Это правда! После выхода программы в эфир мне было много звонков,

приветов в соцсетях от самых разных людей и знакомых моих знакомых, даже тех, кого, казалось бы, совсем не знаешь. Чудо произошло, люди улыбались и радовались!

А «ходячую куклу, которую видели в «Поле чудес», уже активно покупают в нашем Интернет-магазине. Заказ есть даже из Болгарии, там тоже смотрели!!!

Р. С. Спустя неделю на наш сайт пришло письмо:

«Добрый день! Искренняя благодарность вам за ваш труд и вашу прекрасную продукцию! У нас необычная история приобретения куклы: обычно кукол покупают для детей, а я купила для мамы! В передаче Поле чудес мама (58 лет) увидела, что сотрудница ва-

шей фабрики привезла в подарок шагающую куклу, и закричала: «Это же моя кукла! Точь-в-точь, как у меня была в детстве!» На глазах появились слезы, нахлынули воспоминания... Кукла была потеряна при переезде много-много лет назад. Когда я была маленькой, мама искала такую, но не находила. Я нашла ваш сайт, ту самую куклу – сегодня Снежану. Цены, на мой взгляд, у вас вполне демократичные. И я решила подарить маме такую куклу. Заказала на сайте, быстро ответили, быстро отправили, пришла в течение 4 дней. Все в восторге! С удовольствием «играем» и я (24 годика)), и мама (58 годиков). Лучшие советские традиции в современном исполнении! Огромное спасибо!»

Поздравляем наших юбиляров!

Когда год начинается с юбилеев, он точно будет удачным, успешным и радостным. Вот они, наши юбиляры первых месяцев нового 2021 года!

01.01 - Дурдина Елена Семёновна, мастер участка переработки ПВХ

03.01 - Черменина Татьяна Николаевна, кладовщик склада № 3

08.01 - Мартынов Андрей Михайлович, директор по управлению качеством

10.01 - Кукушкин Михаил Валерьевич, плотник РСУ

10.01 - Шустов Сергей Николаевич, водитель

05.02 - Прищепёнок Наталья Сергеевна, менеджер по экскурсионно-журналистской деятельности службы персонала

24.02 - Гагарина Лариса Юрьевна, форматор скульптурного производства художественной лаборатории.

06.03 - Огаркова Людмила Фёдоровна, швея участка пошива, отделение Прокопье

12.03 - Корепанов Дмитрий Викторович, под-

собный рабочий.

Желаем нашим коллегам в замечательный юбилейный год жизни удач, крепкого здоровья и исполнения заветной мечты!

Особенно мы радуемся на фабрике трудовым юбилеям наших коллег.

1 марта исполнилось 20 лет с того дня, как на фабрику пришла работать швея цеха № 5 Трушкова Наталья Алексеевна.

15 лет трудятся на фабрике: с 13 февраля 2006 литейщик пластмасс Дружинин Сергей Анатольевич; с 6 марта 2006 года – швея цеха № 5 Коркина Елена Викторовна.

10 лет, с 24 февраля 2011 работает на «Весне» Гусева Антонина Павловна, прессовщик изделий из пластмасс участка переработки пластмасс и обработки.

Как много радости подарили детям за эти годы наши коллеги своим трудом! Настоящие, достойные профессионалы своего дела. Поздравляем и благодарим вас!