

ПЛАНЕТА ТБМ

8

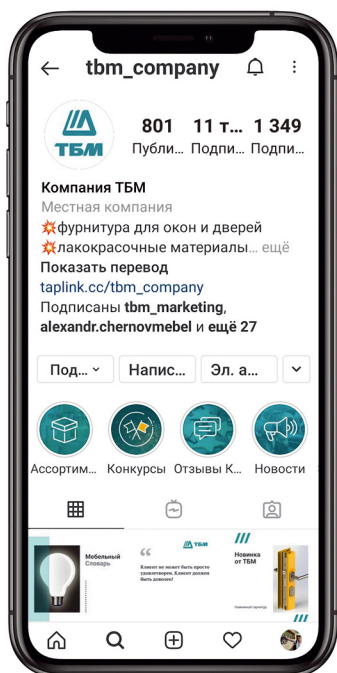
СЛАГАЕМЫХ УСПЕХА С КЛИЕНТАМИ В B2B



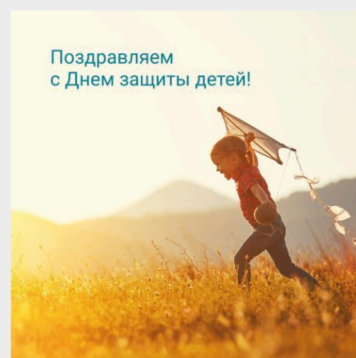
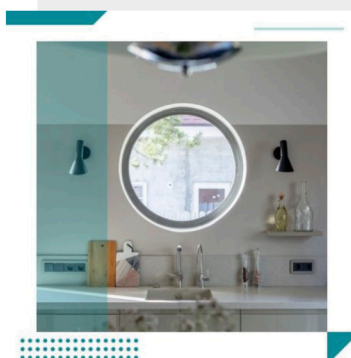
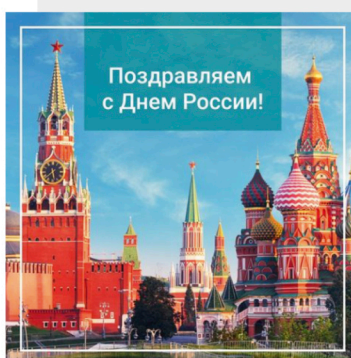
Визит «ТБМ»
на завод МАСО
в Калуге

Партнерство –
больше,
чем торговля

Итоги VIII Международного
строительного форума
и выставки 100+ TechnoBuild



ДАВАЙТЕ ДРУЖИТЬ В INSTAGRAM





УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЁРЫ!

Вышел новый номер журнала «Планета ТБМ».

В этом выпуске журнала вы побываете на VIII Международном строительном форуме и выставке 100+ TechnoBuild, а также узнаете об изменениях, которые вступили в силу с 1 ноября 2021 года по ГОСТу 23166 Конструкции оконные и балконные светопрозрачные ограждающие.

Прочтете интервью Олега Коноваленко, директора компании «Олкон», в котором он рассказывает о совместном проекте, реализованном при поддержке ТБМ, по стандартизации процесса учета и перемещения товаров.

Узнаете, на что следует обращать внимание коммерческому персоналу для построения эффективной работы с клиентами B2B.

Мы также расскажем вам о состоявшейся встрече двух крупнейших партнеров на российском строительном рынке: компаний ТБМ и Maso. Вы станете участником делегации Клиентов и переместитесь в солнечную Турцию, где побываете на заводе VORNE и прикоснетесь к историческим культурным ценностям этой страны.

Ваши коллеги поделятся впечатлениями о празднике Московского дивизиона, ставшего Лидером года по итогам 2020г.

И в завершении сможете прочесть об экологических проектах, реализованных сотрудниками в различных филиалах ТБМ.

Мы благодарим вас за интерес к журналу и надеемся, что он позволит вам открыть новые грани Компании ТБМ.

Желаем Вам приятного и полезного чтения!

СОДЕРЖАНИЕ



- 4** 8 слагаемых успеха с Клиентами в B2B
- 8** Визит «ТБМ» на завод МАСО в Калуге
- 14** Партнерство – больше, чем торговля
- 18** Итоги VIII Международного строительного форума и выставки 100+ TechnoBuild





Стр. 22

22 Мы заботимся о сохранении окружающей среды

32 «ТБМ лишь стремится вперед!» – новые цели, новые планы, новые достижения

36 Отзывы в стихах

40 Поездка Клиентов ТБМ на завод VORNE



Стр. 32

8 СЛАГАЕМЫХ УСПЕХА С КЛИЕНТАМИ В B2B



Сложным рынкам не свойственны эмоциональные покупки, это можно считать аксиомой в отношениях с B2B-Клиентами. На что же следует обратить внимание отделу продаж, и куда направить свои силы, чтобы эффективность работы всегда была на высоте?

Специально для читателей журнала «Планета ТБМ» мы собрали 8 ключевых моментов, о которых следует помнить, а также поговорили с сотрудниками, которые поделились советами с коллегами.

1. Ограниченное количество покупателей.

Практически в любой B2B-тематике есть определённое количество потенциальных клиентов, с которыми можно работать. Здесь не получится постоянно расширять охват и привлекать всё новых и новых покупателей. Поэтому в B2B ценность представляет каждый Клиент и нужно уметь с ним работать.

2. Необходимость построения устойчивых отношений с Клиентами.

В B2B партнёрство строится на долгие годы. Если у вас качественный продукт, клиенту нет смысла искать нового поставщика. Поэтому уводить Клиентов у конкурентов очень сложно.



“

Клиенту важно не только личное отношение к нему (клиентоориентированность), но понимание надёжности поставщика. У меня есть много примеров перевода на комплектацию крупнейших мебельных производителей, которые выстраивали с нами долгосрочные отношения после личного посещения РРЦ. Они видели склады, организацию работы, знакомились с нашей миссией, ценностями Компании ТБМ, и именно это позволяло им выстраивать свои партнёрские отношения с ТБМ.

Татьяна Мухина,
ведущий продукт-менеджер ТБМ-Юг

3. Понимание бизнес-процессов Клиентов.

Нужно учитывать, что ваш продукт — это часть производственной цепочки покупателя. Для успешной продажи необходимо донести до Клиента важность вашего продукта в этой цепочке. За это отвечают те сервисы, которые вы предоставляете при продаже товара. Если ваши сервисы подстраиваются под бизнес-процессы Клиента, он будет возвращаться к вам снова и снова.

4. Высокий профессионализм Клиентов.

Сам Клиент или закупочный комитет в составе его компании очень хорошо разбирается в продукте. В продажах не работает принцип «нравится-не нравится». Необходимо доказать реальную ценность продукта.



“

Нужно быть вовлеченным в то, что ты делаешь: Клиент это видит и чувствует. Нужно показывать свою экспертизу в рынке, знать своих конкурентов и конкурентов Клиента, обмениваться информацией о текущей ситуации на рынке. Тогда клиент сам придет и спросит: что бы я еще мог у тебя покупать?

Григорий Терехин,
директор департамента
мебельных комплектующих
ТБМ-Москва

5. Долгий цикл принятия решений.

Решающую роль для покупателей при выборе продукции B2B-компаний будут играть репутация продавца, рекомендации, связи руководителя или специалиста, который подбирает продукт. Здесь важны профессионализм и экспертиза компании.

Процесс продажи может растянуться на несколько месяцев и даже лет. И весь этот период нужно удерживать и подогревать интерес Клиентов, чтобы они о вас помнили и не переключились на конкурентов.

6. Влияние человеческого фактора.

Можно идеально выстроить коммуникационный процесс и продумать весь цикл продаж. Но плохая работа менеджера по продажам, неотправленное коммерческое предложение или несвоевременно принятая заявка могут испортить весь многолетний цикл.



“

Важно помнить, что за каждой фирмой стоит человек, который принимает решение о сотрудничестве. И от того, какие ты выстроишь с ним взаимоотношения, будет зависеть его решение о дальнейшем сотрудничестве.

В фирмах, которые вы ведете, необходимо определить человека, с которым вы будете выстраивать взаимоотношения и уже с ним вести работу (как показывает практика, это не всегда директор компании).

При переговорах помните, что все люди по-разному воспринимают информацию, поэтому лучше если ваши переговоры будут подкреплены и визуальной информацией (буклеты, презентации и др.).

Самойлов Владимир,
старший офис-менеджер, ТБМ-Москва

7. Сложность делегирования бизнес-процессов.

Некоторые процессы невозможно делегировать: например, переговоры с ключевыми клиентами или мониторинг финансовых показателей.

Для эффективного построения продаж нужны специалисты, которые умеют управлять ситуацией и работают не ради учета, а для выполнения реальных задач компании.

Последнего пункта стоит коснуться подробнее. Разработка стратегии в B2B отнимает гораздо больше времени, чем в B2C-сфере. В B2B нет ситуативных покупок, цена чаще является решающим фактором, да, и в целом, количество покупателей значительно меньше, чем в B2C. Поэтому очень важно понимать, чего будет хотеть ваш заказчик, и каким образом вам нужно выстраивать свою модель продаж, чтобы быть всегда немного впереди покупателя.

8. Наличие чёткой стратегии.

В B2B чрезвычайно важно иметь долгосрочный план развития, поскольку очень часто результат от текущих действий можно увидеть только спустя несколько месяцев или лет.



Визит «ТБМ» на завод MASO в Калуге

Летом 2021 года калужское предприятие MASO посетила делегация крупнейшего партнёра на российском рынке – компании «ТБМ». В её состав вошли: учредитель компании ТБМ Виктор Тренев, директор департамента комплектующих для ПВХ-конструкций Олег Кудинов и ведущий продукт-менеджер Дмитрий Шорин. Гости побывали на производственной площадке, посетили сборочный, инструментальный цеха, цех штамповки. После экскурсии на предприятие прошли переговоры, в рамках которых компании наметили планы дальнейшего сотрудничества.

Дмитрий Шорин,
Олег Кудинов,
Светлана Кёся,
Виктор Тренев.







Рекомендуем прочесть: Заводу «МАКО ФУРНИТУРА» 10 лет
tybet.ru



Когда сильные бренды объединяются, выигрывают все

«ТБМ» и MASO работают вместе уже более 23 лет. Хотя знакомство компаний состоялось перед одним из первых кризисов в России, это не помешало начать взаимовыгодное сотрудничество на долгие годы.

«Мы знаем друг друга с 1998 года. Знакомство с господином Фишенгером (директор по сбыту концерна MASO) произошло на выставке в Германии. С ним было очень интересно общаться, он очень хорошо знал отрасль. Взаимопонимание возникло с первой встречи, и мы сразу договорились работать вместе, – вспоминает Виктор Тренев о начале сотрудничества. – Когда MASO выходила на российский рынок, мы осознавали, что это очень сильный европейский бренд, что это очень качественная фурнитура премиум-сегмента. Мы понимали, что если мы вместе начнём развивать долю MASO на нашем рынке, то обе компании будут иметь преимущество. Так и вышло. Мы помогли MASO на начальном этапе, как компания, имеющая широкую торговую сеть в России, а MASO всегда делала ставку на «ТБМ», потому что мы всегда друг друга усиливаем: сильный бренд MASO – сильная сеть «ТБМ». И клиенты от этого только выигрывали, покупая продукцию MASO через «ТБМ».

Динамичное развитие продаж MASO на российском рынке создало предпосылки для открытия собственного предприятия в Калуге, запуск которого состоялся в мае 2010 года. Компания поставила перед собой амбициозные планы: на 100% закрыть потребности российского рынка в продуктах MASO. С тех пор ассортимент фурнитуры для окон и дверей постоянно расширялся, охватывая всё больший спектр решений, наращивались мощности, совершенствовался уровень производства. Сегодня на калужском заводе производится сборка 80 артикулов поворотной и поворотно-откидной фурнитуры линеек Multi-Matic и Multi-Eco для российского рынка и 30 артикулов поворотной и поворотно-откидной фурнитуры линеек Multi-Matic для европейского рынка на 20 сборочных линиях и 4 автоматах.

В 2021 году произошло ещё одно важное событие – на калужском предприятии стартовало производство фурнитуры полного цикла. Запущено и введено в эксплуатацию 3 штамповочных прессы и 7 металлообрабатывающих станков инструментального цеха. Начата штамповка 110 деталей фурнитурных линеек MASO Multi.

Представители «ТБМ» во время экскурсии на производство были впечатлены новыми мощностями, современным оборудованием, отлаженностью и чёткостью всех процессов, с большим интересом познакомились с продуктами и методиками проверки качества.

“

У нас есть общее желание развивать ассортимент и продвигать на рынке качественные технологичные продукты в высоком ценовом сегменте

Планы на будущее – только взаимный рост

В рамках встречи прошли переговоры между руководством компаний. Со стороны «ТБМ» присутствовали: учредитель компании Виктор Тренев, директор департамента комплектующих для ПВХ-конструкций Олег Кудинов и ведущий продукт-менеджер Дмитрий Шорин. От компании МАСО принимали участие управляющие концерном Гуидо Феликс и Михаэль Вайганд (в онлайн-формате), директор ООО «МАКО ФУРНИТУРА» Светлана Кёся и директор по сбыту Александр Труфанов.

Переговоры в очередной раз подтвердили, что обе компании смотрят в будущее с оптимизмом, основанным на желании усилить позиции своих клиентов на российском рынке, повысить рентабельность и прибыльность бизнеса всех участников цепочки поставок. Делая ставку на постоянное развитие продуктовой программы и инновации, совершенствовать отрасль СПК, поставляя конечному потребителю самые современные и эффективные решения.

«Дальнейшие планы – продолжать долгосрочное сотрудничество. Мы находимся в стадии взаимного роста, который связан с увеличением количества фурнитуры МАСО, поставляемой через сеть «ТБМ». Это связано с тем, что мы имеем конкретные планы по развитию ассортимента. Мы ставим своей целью стимулировать каждого клиента, который покупает фурнитуру МАСО через «ТБМ», также покупать и другие продукты бренда, такие как: многозапорные замки, раздвижные комплекты, ручки, а также очень интересную автоматику, представленную в программе МАСО, – поделился планами на будущее Виктор Тренев. – С одной стороны, это помогает обеим сторонам наращивать оборот, развивать комплекс продуктов. С другой стороны, клиенты получают от этого выгоду, потому что, имея широкий ассортимент европейского производителя, они производят очень качественные элементы, которые пользуются на рынке популярностью и хорошей репутацией у конечных пользователей», – добавил Виктор Тренев.

«У наших компаний богатая история сотрудничества. У нас много общего, одинаково построены бизнес-процессы, ориентация на потребности клиентов, сервис и цифровые технологии. Сделав выводы из предыдущего опыта, мы уверенно смотрим в будущее фурнитурного рынка вместе. Важно, что у нас есть также общее желание развивать ассортимент и продвигать на рынке качественные технологичные продукты в высоком ценовом сегменте. Сегодня МАСО вкладывает много ресурсов в создание инновационных продуктов, которые, в скором времени дополнят традиционные решения в области оконной и дверной фурнитуры», – прокомментировала Светлана Кёся.



Благодарим команду профессионалов - компанию «ТБМ» за высочайший уровень сервиса и всестороннее развитие бренда МАСО на российском рынке, мы разделяем отношение к обслуживанию Клиентов, как главному приоритету в работе. Уверены, что дальнейшее наше сотрудничество будет плодотворным, способствующим развитию отрасли СПК.



Смотрите ролик о поездке
на [youtube.com](https://www.youtube.com)

ПАРТНЕР БОЛЬШЕ, ЧЕМ

“

Сегодня большой день в компании «ОЛКОН-производство»!

Производству уже 10 лет и все это время мы работали без склада. Нет, сам склад, конечно, был, но промежуточный, без учета. Работали, по сути, с колес и отсутствовала организация склада. Склад толком не учитывался и велся, по сути, на коленке. До этого момента у нас никак не получалось его организовать: иногда не хватало времени, иногда – ресурсов, а иногда – желания. В этом году я принял решение, что пора профессионально организовать склад и помогла нам в этом любимая компания ТБМ и в частности заместитель директора филиала Станислав Морозов!

Стас проделал огромную работу, вник во все процессы и лично помогал писать до 70% стандартов!!! Теперь склад автоматизирован!

Огромное СПАСИБО! «ОЛКОН» и я лично очень ценим тот вклад, который вы внесли в этот процесс! Сейчас склад находится на этапе зарождения и впереди много правок и усовершенствований, но главное, что начало положено!!!

Также огромное спасибо Ивану, заместителю по производству, за труд и ответственный подход к делу.

Только вперед!

Пост в Instagram @oleg_olkon



Такой пост со словами благодарности Компании ТБМ мы увидели в сети Instagram и обратились к участникам за комментариями. Нам ответили директор компании «Олкон» Олег Коноваленко и заместитель директора филиала ТБМ-Самара Станислав Морозов.

Олег, мы знаем «Олкон», как успешную оконную компанию. Как вы работали ранее без складского учета?

Да, «ОЛКОН» — это Холдинг, который состоит из четырех отдельных бизнесов: производство СПК, розничная оконная сеть, франчайзинговая сеть и производство компьютерных игр.

10 лет назад, когда «ОЛКОН» открылся (еще в гараже), у нас был стол, стул и старый компьютер, принесенный из дома. Поэтому с самого первого дня мы придерживались философии достижения результата деятельности Компании при минимальных

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — В ТОРГОВЛЕ



Олег Коноваленко, директор компании «Олкон»

издержках. Фактически все эти годы, так как мы старались уйти от складских запасов, чтобы оптимизировать издержки, мы закупились под производственную линию: ровно то количество материалов, которое необходимо для изготовления партии окон. Именно поэтому мы работали без учета склада

Сейчас Компания выросла, и мы поняли, что работать без организованного складского учета дальше - не совсем правильный вариант, и склад все-таки должен быть, поскольку производство загружено на много дней вперед и очевидно, что для четкой работы Производства должен быть не менее четкий учет комплектующих. Мы решили его создать

и большое спасибо коллегам из «ТБМ», что любезно согласились нам в этом помочь.

Почему вы обратились именно в «ТБМ» с просьбой помочь вам стандартизировать процесс учета и перемещения товаров?

В ТБМ мы обратились по нескольким причинам: во-первых, я, основатель Холдинга «ОЛКОН», много лет назад работал в «ТБМ» и знаю изнутри как функционирует ваша Компания. Мне всегда симпатизировали Стандарты и Ценности ТБМ, а также слаженность организации.



Во-вторых, я подумал, что компания «ТБМ» - наш основной Партнер - как никто другой сможет нам помочь в организации склада: поделиться своим опытом и помочь сделать так, чтобы это было по-настоящему эффективно и у нас в «ОЛКОН».

Какого результата от проведенной работы вы ждете после завершения проекта?

Я ожидаю того, что по-новому организованный склад, будет работать на повышение эффективности компании «Олкон» и повлияет на общее здоровье организации. Например, поможет предотвратить неправомерные действия со стороны нечистых на руку сотрудников, которые, в теории, могут появиться в любой момент в совершенно любой Компании.

Чему вы научились в процессе реализации этого проекта?

Не могу сказать, что я научился чему-то принципиально новому, но я в очередной раз убедился в том, насколько важно работать с Поставщиками с позиции не просто «Продавец-Покупатель», а именно с позиции Партнерства.

В отношении компаний всегда возникают вопросы, которые не касаются прямой деятельности (в данном случае это купля-продажа комплектующих), а которые касаются каких-то косвенных рабочих моментов, не относящихся напрямую к договоренностям между Компанией «ОЛКОН» и Компанией «ТБМ». Совместное решение этих вопросов очень помогает нам стать лучше, стать эффективнее. За это мы особо благодарны Компании «ТБМ».

Также я хочу еще раз поблагодарить лично весь Самарский коллектив ТБМ и, самое главное, - Станислава Морозова за то, что он с таким желанием и профессионализмом участвовал в этом проекте. Это очень приятно, очень здорово, и это заряжает в будущем на дальнейшую работу! Спасибо!



Станислав Морозов,
заместитель директора филиала
ТБМ-Самара

Станислав, одна из ценностей Компании ТБМ: Мы работаем для Клиента. Но в основном под этим подразумевается продажа и доставка комплектующих. Почему вдруг стандартизация, процесса учета товара?

Все верно. Однако сегодня работа для Клиента — это уже далеко не только продажа и доставка товара. Потребности и реалии таковы, что на первые роли выходят совместные проекты, позволяющие связке «Продавец-Покупатель» перейти в другое, более высокое состояние - «Партнеры». Именно совместная работа приводит к синергетическому эффекту, который делаеткратно сильнее обоих участников взаимоотношений. Не важно, доставка ли это товара или любой другой процесс: совместная работа всегда является интеграцией и укрепляет взаимное доверие.



Проект по организации склада включает в себя все направления ценностей ТБМ: Стратегические (Мы работаем для Клиента), Этические (Достигаем результата в команде, Создаем и укрепляем взаимное доверие, Ведем честный и открытый бизнес), Операционные (Мы постоянно развиваемся и помогаем развиваться другим).

Разумеется, когда в «ОЛКОН» возникла потребность организации склада и его процессов, мы с радостью помогли им в этом, тем более, что у Компании ТБМ достаточно большой и, на мой взгляд, передовой опыт организации работы склада, которым можно поделиться.

Как долго шла работа над проектом?

От начала формирования состава группы до момента подписания учредителем «ОЛКОН» Олегом Коноваленко Стандарта работы склада «ОЛКОН» и операционных инструкций исполнителей прошло порядка двух с половиной месяцев.

У «ОЛКОН» впереди еще этап адаптации программного обеспечения под новые вызовы и потребности группы, которые периодически появляются в рамках операционной работы. Да и в целом, процессы со временем меняются, и эти изменения необходимо оперативно интегрировать в существующие правила работы, поэтому можно сказать, что нами был дан старт постоянному процессу улучшений в компании «ОЛКОН».

“

В ходе реализации проекта мы в значительной степени преуспели в интеграции Компаний в части программного обеспечения (речь идет об отладке такого сервиса как «ТБМ-Коннект», а также оперативного реагирования на изменения отпускных цен).

Что Компания ТБМ получила от реализации этого проекта?

В ходе реализации проекта мы в значительной степени преуспели в интеграции Компаний в части программного обеспечения (речь идет об отладке такого сервиса как «ТБМ-Коннект», а также оперативного реагирования на изменения отпускных цен). Удалось актуализировать, и, главное, синхронизировать с ТБМ актуальную номенклатуру, закупаемую «ОЛКОН» для нужд производства. Это позволило нам существенно снизить транзакционные издержки и повысить эффективность нашей работы.

Но главное, чего нам удалось достичь – это оставить довольным Клиента, ожидания и потребности которого были воплощены в жизнь нашими совместными усилиями! Надеюсь, что нам вместе удалось перешагнуть этап «Продавец-Покупатель» и уверенно сотрудничать как «Партнеры», усиливая друг друга!

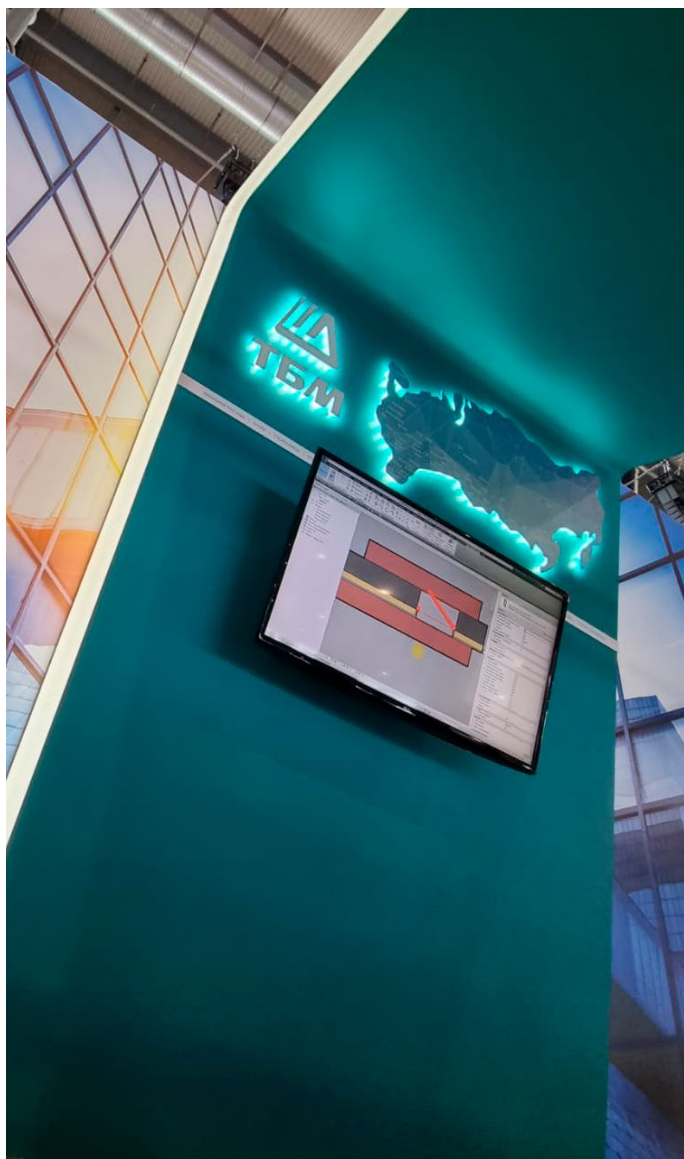
В рамках этого интервью хочу поблагодарить Команду «ОЛКОН» за активное участие в проекте, неравнодушное отношение к работе и стремление быстро решать возникающие препятствия. Отдельно благодарю Олега Коноваленко за предоставленную возможность поучаствовать в работе группы, а также за жизненную позицию идти только вперед в любых ситуациях!



Итоги VIII Международного строительного форума и выставки 100+ TechnoBuild

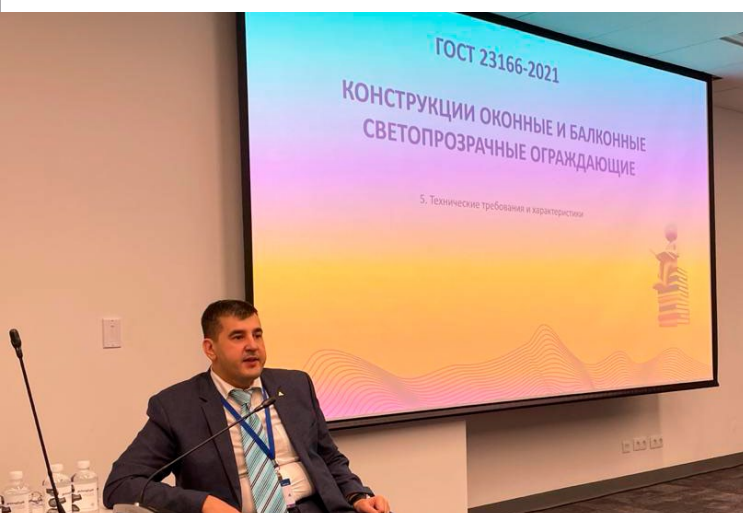
С 5 по 7 октября 2021 года Компания ТБМ приняла участие в VIII Международном строительном форуме и выставке 100+ TechnoBuild.

Выставка включает в себя все направления строительства, проектирования, развития городской среды. Это место встречи девелоперов, застройщиков, архитекторов, проектировщиков, производителей материалов и технологий, подрядных организаций, представителей органов власти и научного сообщества.



Ежегодно в выставке участвуют крупнейшие представители строительной отрасли, а деловая программа с участием лучших мировых специалистов по строительству и проектированию привлекает большое количество профессиональных посетителей.

О том, как проходила выставка и какие актуальные вопросы поднимались на ней редакции Планеты ТБМ рассказал Артем Мякоткин, руководитель проекта филиала ТБМ-Екатеринбург, один из спикеров VIII Международного строительного форума



Артем, какие ключевые вопросы поднимались на выставке?

На данном мероприятии поднимались многие ключевые и важные темы для строительной области, такие как: тренды и перспективы в области строительного нормирования, адаптация к изменениям климата, реконструкция и реставрация городов, цифровые решения для строительства и др.

На ваш взгляд, чем важны такого рода мероприятия?

Важность участия в таких мероприятиях - это необходимая действительность для строительной отрасли, так как Международный форум и выставка 100+ включают в себя все направления строительства, проектирования, развития городской среды. Это место встречи девелоперов, застройщиков, архитекторов, проектировщиков, производителей материалов и технологий, подрядных организаций, представителей органов власти и научного сообщества.

“

Мой доклад был посвящен безопасности и эффективности эксплуатации светопрозрачных конструкций в части изменения нормативной документации.

Какие проблемы строительной отрасли вы подняли в своем выступлении?

Мой доклад был посвящен безопасности и эффективности эксплуатации светопрозрачных конструкций в части изменения нормативной документации. Я уделил внимание изменениям, которые вступили в силу по новому ГОСТу 23166-2021 с 1 ноября 2021 года



На что обращать внимание при выборе комплектующих, чтобы соответствовать новым нормам и обеспечить безопасную эксплуатацию остекления?

Изменения в ГОСТ 23166 «Блоки оконные. Общие условия» очень существенные. Самое главное, на мой взгляд, то что в ГОСТе появился новый раздел, касающийся безопасной эксплуатации оконных конструкций, в том числе и нововведения ГОСТ23166 по обеспечению детской безопасности. Поэтому важно на этапе проектирования светопрозрачных конструкции, обращаться к профессионалам рынка, чтобы в будущем уже готовые изделия на объекте отвечали всем требованиям нормативных актов

Как вы считаете, какие возможности перед Компанией ТБМ открывает участие в Форуме и выставке 100+ TechnoBuild?

Возможность участия в данном мероприятии — это большой опыт для Компании ТБМ, так как форум позволяет обменяться опытом с коллегами по строительному рынку, изучить новые тренды на строительном рынке и сформировать актуальное предложение для наших партнеров.

“

В ГОСТе появился новый раздел, касающийся безопасной эксплуатации оконных конструкций, в том числе и нововведения ГОСТ23166 по обеспечению детской безопасности





**АССОЦИАЦИЯ ПРОДАВЦОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ОКОННОЙ И ДВЕРНОЙ ФУРНИТУРЫ**

С 1 ноября вступил в действие ГОСТ23166. Ассоциация АПП, одним из членов которой является Компания ТБМ, выступила в числе разработчиков этого стандарта

Пересмотр действующей версии стандарта от 1999 года потребовалось ввиду того, что в последние годы статистика по выпадению детей из окон приобрела пугающий характер, и число несчастных случаев из года год продолжает расти. С просьбами усиления требований к установке элементов детской безопасности выступали детские омбудсмены со всех регионов России. Также усиление требований к защите оконных и балконных конструкций в целом было связано с ухудшением криминогенной обстановки в стране, поскольку по данным МВД количество краж через окна стало резко возрастать. Основным нововведением ГОСТ 23166 можно считать отдельный раздел №6, посвященный безопасной эксплуатации и обслуживанию оконных и балконных конструкций.

Новый стандарт объединил в себе разделы ГОСТ 31462 "Блоки оконные защитные", в котором прописаны требования к установке противовзломной фурнитуры на окна первых, вторых и последних этажах. При этом окна с противовзломной фурнитурой не требуют дополнительной установки металлических решеток. При разработке также учитывался ГОСТ Р 56926 "Конструкции оконные и балконные различного функционального назначения для жилых зданий" от 2016 года. В нем впервые были обозначены требования к защите так называемых «французских балконов» и окон «в пол». Согласно стандарту, окна с высотой подоконника от пола менее 800 мм следует оснащать защитными ограждениями на высоту не менее 1200 мм для предотвращения случайного выпадения человека при открытых створках.

И, конечно, одно из важнейших и долгожданных нововведений ГОСТ23166 - это требования к обеспечению детской безопасности. Хотя детские замки ранее уже прописывались в рамках изменений к этому документу в 2016, но были нарекания, что норматив допускал установку только одного варианта детского замка. В новом ГОСТ23166 был существенно расширен ассортимент элементов детской безопасности на любой вкус и бюджет, начиная от самых простых замков, заканчивая более сложными системами, такими как, например, фурнитура с откидно-поворотным способом открывания. Таким образом, все проекты новых домов, разрабатываемые с 1 ноября 2021 года, должны включать требования нового стандарта. Те объекты, которые были спроектированы и построены ранее 1 ноября, будут приниматься согласно старым требованиям, действовавшим на момент проектирования.

Источник сайт Ассоциации АПП: www.app-rus.org

МЫ ЗАБОТИМСЯ О СОХРАНЕНИИ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В 2021 году в Компании ТБМ прошел конкурс на выбор лучших экологических проектов. Несколько филиалов в разных городах России реализовали нашу ценность: Мы заботимся о сохранении окружающей среды.

Проекты были совершенно разные: отдельный сбор мусора в национальном парке, высадка саженцев как в заповеднике, так и в нескольких домах престарелых, а также организация экологичного офиса.

Подробнее о каждом проекте читайте на страницах журнала «Планета ТБМ»

Всероссийская акция «Сохраним лес»

10 сентября 2021 года в рамках акции «Сохраним лес» на лесных гарях Иркутского района появились 3 000 молодых саженцев сосны обыкновенной, благодаря волонтерам различных организаций, в том числе Ассоциации «Защитим Байкал вместе» при поддержке Компании ТБМ.

Волонтеры ассоциации высадили сеянцы сосны с открытой корневой системой на месте посаженных саженцев в 2015 году и сгоревших в 2019 году.

Все участники акции очень надеются, что данный лесной участок больше не подвергнется лесным пожарам, и уже через 5-10 лет появится молодой сосновый лес.

Организатором акции выступили территориальные управления министерства лесного комплекса Иркутской области и областное автономное учреждение «Лесхоз Иркутской области».



СПРАВКА

Всероссийская акция «Сохраним лес» проводится в рамках исполнения Указа Президента России от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» Министерством природных ресурсов и экологии РФ совместно с Федеральным агентством лесного хозяйства при поддержке Управления Президента Российской Федерации по общественным проектам, экологических и волонтерских организаций.



Молодые деревья для пожилых людей

Ежегодно 5 июня отмечается Всемирный день охраны окружающей среды. Эта дата стала отправной точкой для целой серии экологических поездок в дома престарелых.

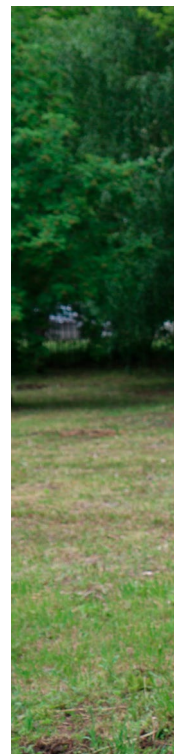
И первая из них состоялась 12 июня. Сотрудники Приволжского дивизиона Компании ТБМ совместно с волонтерами и фонда «Старость в радость» привезли жителям Тольяттинского пансионата для ветеранов труда долгожданные саженцы для обустройства их большой прилегающей территории.

Это и хвойные растения, и декоративные кустарники, а также многолетние цветы. Почти 80 саженцев, все точно по заказу! Благодаря подготовительной работе все растения были уже заранее распределены по своим будущим клумбам, а слаженная работа всех участников посадки позволила ударным темпом реализовать намеченный план.

Жители наблюдали за обновлением территории и поддерживали нас из окон и балконов. К сожалению, меры безопасности не позволили им принять участие в озеленении, но это временная и необходимая мера.

Без того ухоженная территория пансионата пополнилась новыми декоративными насаждениями и стала еще более привлекательной. Уверены, что жители оценят эту красоту, а она их будет радовать долгие годы.

Благодаря экологическому проекту, организованному руководством Компании ТБМ, вовлеченным сотрудникам, а также волонтерам фонда еще около 100 саженцев отправилась в пансионаты Самарской области в Пестравке и Елховке. Их с заботой высадили волонтеры и сотрудники пансионатов.





Проект ЭКО-ТБМ в Приволжском филиале на этом не ограничился. На территории филиала есть клумба, которая была заложена сотрудниками в предыдущем экологическом проекте, организованном компанией ТБМ, и на протяжении более 5 лет она разрасталась и радовала глаз как коллектива, так и всех Клиентов. В рамках проекта для клумбы были закуплены дополнительные хвойные растения и многолетние цветы, а также оборудование для автоматизации полива, чтобы сотрудники тратили меньше на это времени, особенно в жаркое лето.

Благодарим руководство Компании за предоставленную возможность реализовать такой важный и значимый экологический проект, всех причастных сотрудников и фонд «Старость в радость», который помогал координировать взаимодействие с домами престарелых!

Экологичный офис ТБМ-Тюмень

Целью экологического проекта, который был реализован ТБМ-Тюмень, было привить у Клиентов, Сотрудников Компании и членов их семей образ мышления, направленный на снижение экологического следа от жизнедеятельности человека.

На основе задуманного проекта была проведена основная информационная работа и работа внутри филиала.

Согласно первому блоку проекта – информационному, была создана мини-библиотека, состоящая из книг по экологии, в которых содержится полезная информация о сортировке мусора, сдачи сырья в переработку и о том, как это можно организовать в нашей повседневной жизни. Книги расположены в клиентской зоне, поэтому их может брать любой желающий для ознакомления. В этой же зоне размещен бокс под сбор батареек, на полочках – корзины для сбора CD и пластиковых карт.

Книги, которые находятся в мини-библиотеке:

- Дом без отходов. Как сделать жизнь проще и не покупать мусор.
- ЭКОСАПИЕНС. Простые правила осознанной жизни.
- Zero Waste. Осознанное потребление без фанатизма.
- ZERO waste challenge. 155 шагов к осознанной жизни.
- Скажи пластику нет.
- Маленькая книга зеленой жизни.

За счет размещения информационного плаката, а также распечаток информационных листовок, для сотрудников филиала и Клиентов компании была предоставлена информация о местах приема вторсырья, эко-магазинах и благотворительных магазинах, куда можно сдать ненужные вещи в хорошем состоянии.

Согласно второму блоку проекта была реализована работа по сбору вторсырья на территории Компании, в основу которой легла система 5S.



Оформление библиотеки «зеленой» зоны в офисе



Бокс для сбора батареек



Отказ от одноразовых пластиковых ложек для клиентов

Главной и первоочередной задачей в начале пути по сортировке отходов является – избавиться от лишнего и не приобретать лишнее. Необходимо следить за тем, что мы приобретаем, обращать внимание на маркировку и возможность дальнейшей переработки упаковочного материала. Поэтому в клиентской зоне мы решили сделать маленький шаг и отказались от одноразовых ложек.

После того, как человек научился следить за тем, что он приобретает и приносит в свой дом (а так же на работу), можно начинать этап «Сеири» - сортировки. На филиале в фойе были установлены отдельные боксы для разного вида отходов: пластик, макулатура, металл и стекло.

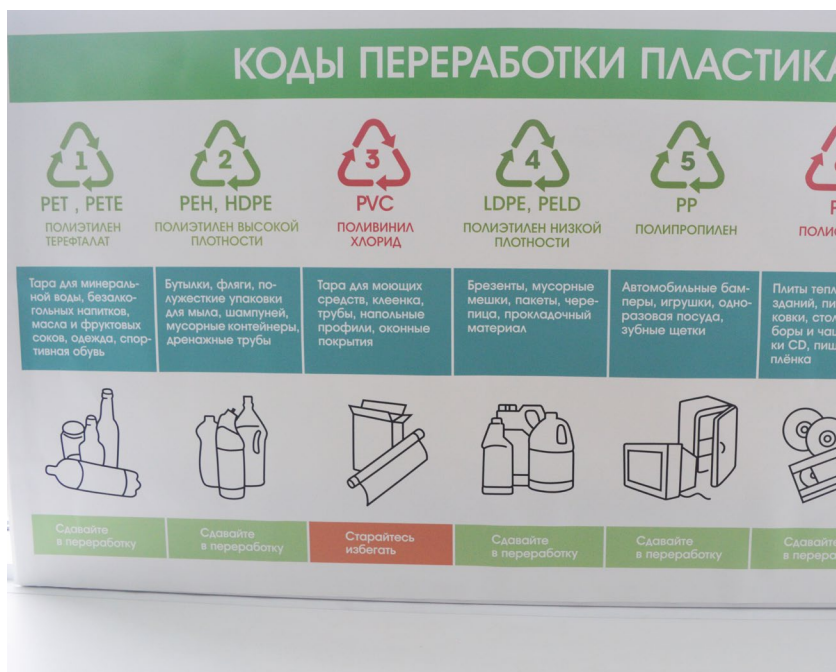
Следующий этап - Seiton («сеитон») — порядок, аккуратность, систематизация. Каждый сотрудник должен внимательно и аккуратно разделять мусор по боксам в соответствии с информационными табличками на боксах. Над боксами размещена информационно-пояснительная таблица, какие типы пластика можно сдавать в переработку.

Seiso («сеисо») — чистота. Место общего сбора отходов должно сохраняться в чистоте; любой предмет, складированный в бокс для дальнейшей сдачи, должен быть тщательно вымыт.

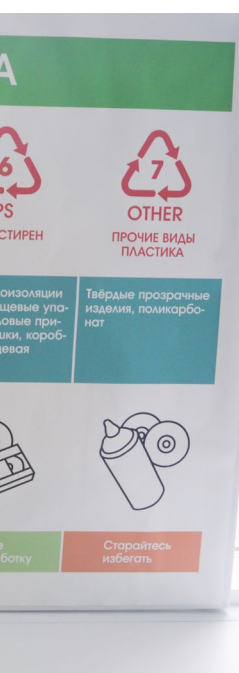
Seiketsu («сэйкэцу») — стандартизация. Отдельный бокс – для отдельного вида вторсырья. При наполнении боксов, мешки с вторсырьем отвозятся на «Станцию сортировочную». Станция находится в удобном месте, часто маршруты водителей при доставке товар проходят рядом со станцией, можно попутно завозить вторсырье на сдачу, на что потребуется всего 5 минут, если товар будет заранее помыт и разобран по типам.



Боксы для раздельного сбора отходов



Информационная таблица о типах пластика, размещенная в фойе филиала



Shitsuke («сицукэ») — дисциплина. Путь в тысячу ли начинается с первого шага.

Филиал продолжит работу по направлению «Зеленый офис». Зеленый офис (или экологический, эко-офис) — комплексная программа, состоящая из технических и мотивационно-образовательных мероприятий, призванных помочь компании разработать внутреннюю экологическую политику и научиться бережно относиться к ресурсам офиса.

Список вещей (по мимо вышеописанных мероприятий), которые применяются в офисе филиала г. Тюмень, чтобы превратить его в более экологичный:

- Рабочие места в офисном помещении расположены таким образом, чтобы максимально использовать естественное освещение;

- Офис озеленен за счет размещенных в нем комнатных растений;
- Проводятся беседы с сотрудниками о необходимости экономии водных и энергетических ресурсов;
- Грамотная утилизация техники;
- Контроль за расходом бумаги на печать и т.д.

С помощью довольно простых действий можно сократить использование природных ресурсов и внести свой посильный вклад в защиту окружающей среды. Экономия ресурсов – это пусть небольшой, но реальный вклад в решение проблемы глобального изменения климата, который можно внести с помощью экологического офиса.

ЭКО-ТБМ для национального парка «Красноярские Столбы»

Накануне дня рождения национального парка «Красноярские Столбы», которому 30 июня исполнилось 96 лет, сотрудники ТБМ-Красноярск приняли активное участие в экомарафоне.

Участниками экологического марш-броска до скалы Перья стали сотрудники Компании ТБМ с семьями, а также все желающие посетители «Центральных Столбов». При регистрации все получали комплект добровольца для уборки территории и паспорт заповедного волонтера с отметкой марафона. Несмотря на то, что в списках зарегистрировались 184 человека, по факту в акции приняло участие гораздо больше добровольцев.

Как отметили волонтеры, мусора на территории «Столбов» не так много – в общей сложности мы собрали 10 полных мешков, главным образом по дороге Лалетино-Перевал. Основным мусором на тропах были упаковки из полиэтилена, окурки, около Первого Столба – стекла. Кроме того, среди встреченного разнообразия типов мусора появился для нашей территории новый – это защитные маски, а вот самыми интересными находками стали купальник, термос и футболка.

Весь собранный мусор отправился в новые контейнеры. Их на Перевале во время проведения экомарафона установили сотрудники Компании ТБМ, в рамках проекта «Сохраняем природу, разделяя отходы».

Для организации отдельного сбора на баках были размещены специальные наклейки «Бумага и пластик» и «Прочие отходы». Вместе со своими семьями сотрудники ТБМ собрали мусор в скальном районе и принесли от Первого Столба старые конструкции, в том числе использованный стенд «Здесь был Вася». Волонтерская акция для сотрудников ТБМ сопровождалась небольшой экскурсией по территории. Заместитель директора по экопросвещению и туризму национального парка «Красноярские Столбы» Татьяна Юшкова вручила директору красноярского филиала Компании ТБМ Дмитрию Куницыну благодарственное письмо, флешку с лекциями сотрудников отдела экопросвещения, подготовленными в рамках проекта «Исцеление природой» и сертификат на бесплатную экскурсию по маршруту «Природа – великий скульптор».

Завершилось мероприятие розыгрышем призов. Еще одним подарком для посетителей стало участие в познавательных локациях «Фотоловушка», «Волшебство рециклинга» и просмотр документальных фильмов о «Красноярских Столбах» в Туристическом центре.







«ТБМ лишь стремится вперед!» –

новые цели, новые планы, новые достижения

В последний месяц лета сотрудники Московского дивизиона отпраздновали свою третью победу в рейтинге дивизионов. Они стали победителями по итогам 2020 года. Празднование проходило в живописном месте на берегу Клязьминского водохранилища. Отличная погода, прекрасное настроение ребят, ведь в этот день их всех ждало увлекательнейшее путешествие.

Редакция «Планеты ТБМ» пообщалась с коллегами и попросила рассказать о том, как выстроены взаимоотношения в коллективе, как им удалось добиться таких результатов и, конечно же, поделиться впечатлениями о прошедшем мероприятии.

Анатолий Калинин,
директор филиала
Москва-регионы

Анатолий, что вам больше всего понравилось в прошедшем корпоративе?

Залог успешного проведения любого корпоратива – это подготовка. Все мероприятия, которые проводятся в Московском дивизионе, тщательно продумываются с точки зрения подготовительной работы. И данный корпоратив, посвященный победе Московского дивизиона в рейтинге дивизионов Компании ТБМ по результатам работы за 2020 год, не стал исключением. Для подготовки корпоратива была создана инициативная рабочая группа, в которую вошли: Ирина Гринкевич, Михаил Спиридонов, Елена Новикова, Анна Колесникова, Мария Киташова, Борис Ларионов, Валерий Авдеев, Валерия Дэуш, Дарья Ведерникова, Александра Малащенко, Виктория Сокол, Оксана Маслова и руководитель этой группы Марина Капралова. Наши коллеги вложили свои силы, энергию, заряд положительных эмоций в подготовку, организацию и проведение мероприятия. Когда за дело берется такая команда - мероприятие может пройти только на «отлично»!

Считаете ли вы дружным ваш дивизион? Как вообще, на ваш взгляд, можно оценить сплочённость коллектива?

Формирование сплочённости коллектива – одна из основных задач любого руководителя. Под сплоченностью коллектива подразумевается созданная инфраструктура в подразделении, выстроенные принципы взаимодействия, а также корпоративная культура и микроклимат. Все это способствует созданию такой атмосферы, которая направлена на решение сложных, нетривиальных задач. Дружный, сплоченный, нацеленный на результат коллектив способен достигать самых амбициозных целей и высот.

Для нас 2020 год стал настоящим вызовом и проверкой. Когда, в период неопределённости и постоянной турбулентности внешней среды, приходилось принимать нестандартные решения. Можно с уверенностью сказать, что сотрудники Московского дивизиона успешно справились с задачами: быстро принимали решения и их эффективно реализовывали. Сплочённая командная работа всех филиалов и структурных подразделений проходила на высоком уровне, что дало свой результат – Московский дивизион стал лидером по итогам работы за 2020 год.





На ваш взгляд, какое влияние оказывает внутренний климат в коллективе на работу подразделения в целом?

Внутренний климат в команде складывается из возможности открыто выражать свое мнение, обсуждать, принимать участие в планировании и принятии решений. При нормальном внутреннем микроклимате сотрудники довольны условиями труда, настроены на результат, разделяют единые цели, поддерживают коллег в рабочих процессах и начинаниях, замечают перспективы роста, видят изменения в работе, которые сами предлагают для внедрения, строят долгосрочные планы – все это является основой стабильного и долгосрочного развития Компании.

Если бы можно было охарактеризовать работу вашего подразделения словами какой-то песни, то какая бы была эта песня?

Работу филиала Москва-Регионы очень четко характеризуют слова из гимна Компании «ТБМ».

«Мы одна большая семья», - слаженная работа в команде, где каждый знает и понимает свою роль и значимость вклада для достижение общей цели.

«Нет преград нам нигде и ни в чем», - нет таких вызовов, которые мы не смогли бы преодолеть.

«ТБМ побеждает всегда», - выстроенные процессы всегда дают правильный результат, который ведет к укреплению позиций Компании «ТБМ» на представленных рынках сбыта.

«ТБМ лишь стремится вперед!» - новые цели, новые планы, новые достижения.

Чего не хватает вашему филиалу для идеальности?

Одной из отличительных особенностей успешного коллектива является понимание и принятие общей цели, роли своего подразделения и личного вклада в ее достижение. В филиале «Москва-Регионы» взаимодействие внутри подразделения выстроено таким образом, чтобы отвечать самым высоким требованиям по удовлетворению потребностей Клиентов.

Мы иногда в шутку говорим: «продажи – второстепенный побочный продукт хороших отношений с Клиентами». А хорошие отношения ни что иное, как способность выявлять, превосходить потребности Клиентов и оперативно закрывать их. Могу с уверенностью сказать, что каждый из сотрудников филиала «Москва-Регионы» работает в этом направлении.



В дальнейшей работе могу только пожелать не останавливаться на достигнутых результатах, постоянно развиваться, применять полученные знания в работе, внедрять нововведения. «Нужно бежать со всех ног, чтобы только остаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее» - Льюис Кэрролл, «Алиса в Стране чудес»

Торжественная часть началась словами песни «Мы чемпионы, друзья!» Музыкальной основой послужила песня группы Queen «We are the champions», а слова песни написала Надежда Чутких, руководитель финансового отдела, специально для этого торжественного момента. За что сотрудники Московского дивизиона выражают ей свою благодарность!



Валерия Дэуш,
экономист по взаимозачетам
филиал ТБМ-Москва

Каждый из нас на корпоративе нашел занятие себе по душе: кто-то отправился в «морские глубины» за кладом, а кто-то остался на берегу и принял участие в мастер-классах по созданию Ловцов снов и эксклюзивно разрисованных футболок.



Александра Малащенко,
ведущий экономист
по взаимозачетам
филиала ТБМ-Москва

Выбор места, оформление, веселые ведущие, забавные конкурсы и игры на свежем воздухе, дискотека и прекрасный коллектив. Все, что нужно для настоящего праздника было собрано воедино и воплощено в жизнь.

Мы отправились вместе с пиратом на поиски клада. Нам пришлось преодолевать сложные испытания. Но также, как и в работе, рядом всегда каждый из нас ощущал надежное плечо коллег, поэтому мы с честью со всеми трудностями справились и снова ощутили вкус командной победы.



Интересное путешествие в праздник закончилось зажигательной дискотекой. Как сказали замечательные ведущие и коллеги Мария Киташова и Борис Ларионов:

«После того как ты победил, самое сложное это удержать победу...» Так вот - команда Московского дивизиона готова снова побеждать!

ОТЗЫВЫ В СТИХАХ



Ежегодно мы получаем несколько тысяч отзывов от наших Клиентов. Нас хвалят и критикуют, пишут о тех проблемах, с которыми столкнулись, и предлагают их решения. Пишут в основном в прозе, но есть среди наших Клиентов и поэтические таланты, которые оставляют свои отзывы в стихах. Спасибо им за это! Такие отзывы говорят о том, что работа с менеджерами ТБМ вызывает у наших Клиентов неподдельные эмоции!

Мы собрали несколько стихотворных отзывов, пришедших на сайт www.tbm.ru в этом году, а также публикуем ответ со стороны Компании ТБМ, который написал главный механик логистического комплекса Павел Титов

Редин Вячеслав Федорович
ИП Елисеев Юрий Владимирович
(Московский регион)

В стране дефолтов набиулльских,
В чубайсно-кризисных краях,
В перезагрузных перегрузках
Не каждый будет на паях.

Не просто плыть в водовороте
В среде прожорливых акул.
Не тяпнет, так хвостом по морде
Приложит, кто не потонул.

Но маяком меж тучек черных,
Столпом решения проблем
Для работяг непобежденных
Стоит и светит ТБМ!

ИП Купрыгин И.А.
(г. Саратов)

Заявки формирует без огрехов
Будь Рото, Мако или ВХС,
Ваш лучший менеджер - Андрей Орехов!
Пусть изредка случался недовес...

"НажГар", фальцлюфт или дорнмасс
Бессмыслица иль матершина...?
Для обывателей и масс
Всё объяснит Портенко Дима!

Коюшев Андрей Валерьевич
ООО "ЭЛИТНЫЕ ОКНА" (г. Сыктывкар)

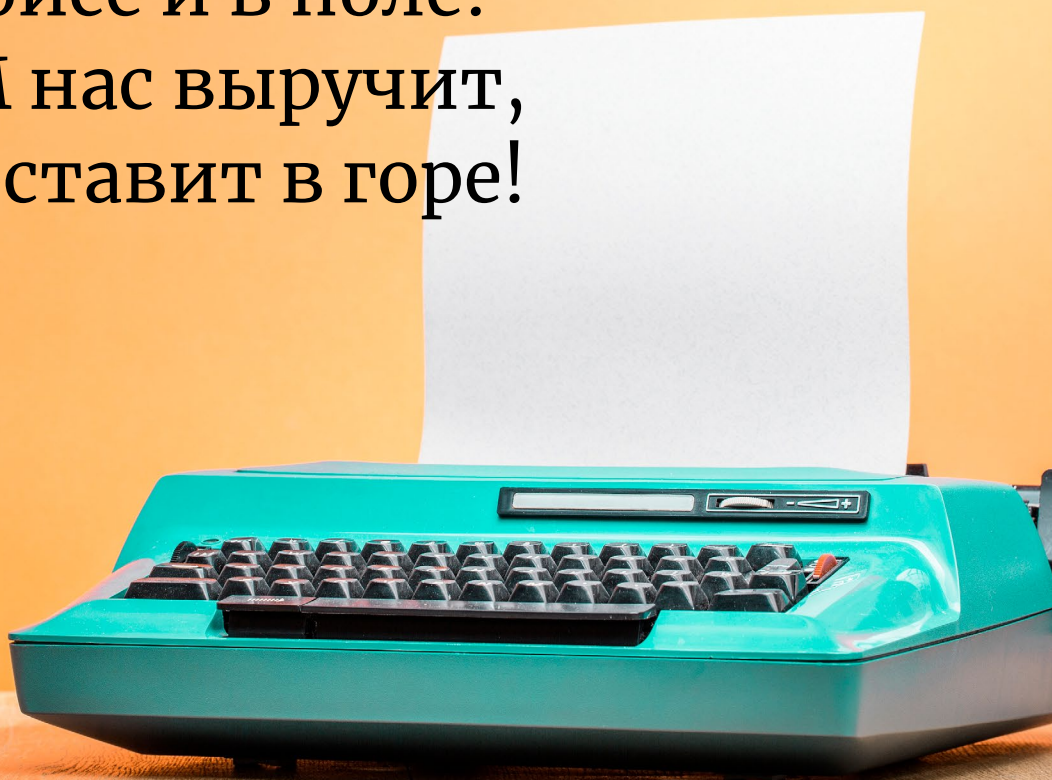
Каждый день! Всегда! Везде!
В офисе и в поле!
ТБМ нас выручит,
Не оставит в горе!

Оля угол подберет,
Пристыкует привод!
Игорь быстро соберет,
Чтобы жить счастливо!)))

ИП Хуртин В.Е.
(г. Сочи)

Знает монтажников племя,
Работа с "ТБМ" - это вовсе не бремя,
В зимний холод, и в летний зной
Наш "ТБМ" всегда под рукой!!!

“
Каждый день! Всегда! Везде!
В офисе и в поле!
ТБМ нас выручит,
Не оставит в горе!





Павел Титов,
ведущий менеджер отдела по развитию
складской и транспортной логистики

Нам пишут отзывы Клиенты
И мысли разные у них:
Один нам дарит комплименты,
Другой, в порыве, пишет стих!
А если кто на нас обижен
Иль был вниманием обделён,
Наш рейтинг будет им понижен
И в отзыв тут же занесён!

Мы эти отзывы читаем
(Хороший он или плохой),
Из них урок мы извлекаем
И улучшаем сервис свой!
Когда Клиент ушёл довольным,
Вернётся он ещё не раз!
Под знаком нашим треугольным,
Получит быстро свой заказ!



ПОЕЗДКА КЛИЕНТОВ ТБМ НА ЗАВОД VORNE

Компания ТБМ сотрудничает только с проверенными поставщиками, а также высоко ценит своих надёжных партнёров и долгосрочные отношения с ними.

Vorne – один из таких партнеров с колоссальным опытом производства фурнитуры с 1985 года. Ежегодно при поддержке компании Vorne организуются поездки Клиентов-переработчиков данной фурнитуры на производство. Ситуация с коронавирусом временно внесла коррективы в план поездок, но с открытием турецких границ, завод по производству фурнитуры Vorne вновь открыл свои двери Клиентам ТБМ.

С 8 по 11 сентября Михаил Бочаров, Владимир Клименко, Алексей Волобуев (представители ООО «Группа Оконных Компаний»), Артем Поддубный, Денис Кириевский (Представители ООО «Оконные Технологии») Илья Ляхов, Дмитрий Ильин (представители ООО «Воронежский Оконный завод») посетили производство компании Vorne.

От Компании ТБМ в поездке принял участие Валентин Паршинский, директор ТБМ-Белгород. Сопровождал экскурсионную группу Озтюрк Эркай, представитель «Vorne».





На заводе Vorne в административном здании организован выставочный зал, в котором выставлены самые новые образцы оконных комплектующих. Основа экспозиции – порталы HS как для пластиковых, так и для алюминиевых конструкций. Сотрудники Vorne помимо экскурсии подготовили также небольшую презентацию, в которой рассказали о новинках торговой программы и планах на будущее. Гости смогли из первых рук получить интересующую их информацию,

Помимо этого, клиентам был презентован обновлённый VORNE-мобиль, большая часть конструкций которого теперь выполнена из алюминия. В скором времени этот передвижной демонстрационный зал будет доступен для посещения Клиентами в России.

Помимо деловой части гостей ждала экскурсионная программа, в ходе которой участники смогли окунуться в историческое прошлое Стамбула, увидели памятники архитектуры: Голубую мечеть, собор Святой Софии, дворец Бейлербей, Египетский рынок и насладились прекрасным видом со смотровой площадки.

Такого рода поездки полезны Клиентам: они позволяют обменяться опытом, получить информацию по продукту непосредственно от производителя, оценить масштабы и культуру производства. И компании VORNE встреча с переработчиками фурнитуры дает возможность узнать от Клиента мнение о своём продукте и обо всех нюансах, возникающих при эксплуатации.

Участники охарактеризовали поездку как информативную и продуктивную: не только в ключе профессиональных навыков, но и расширения кругозора, ведь некоторые из них оказались в Турции впервые.





От лица Компании ТБМ мы благодарим Vorne за оказанную поддержку и возможность плодотворного сотрудничества.

GET BO



Программа лояльности
для Клиентов ТБМ

BONUS

Открой мир бонусов ТБМ
www.getbonus.online



Большой вклад в подготовку этого номера внесли:

- **Татьяна Бутакова**, директор Ассоциации "Защитим Байкал вместе"
- **Елена Вешкурцева**, бухгалтер-кассир ТБМ-Тюмень
- **Валерия Дзуш**, экономист по взаимозачетам филиал ТБМ-Москва
- **Анатолий Калинин**, директор филиала Москва-Регионы
- **Дмитрий Куницын**, директор филиала
- **Александра Малащенко**, ведущий экономист по взаимозачетам филиала ТБМ-Москва
- **Станислав Морозов**, заместитель директора филиала ТБМ-Самара
- **Татьяна Мухина**, ведущий продукт-менеджер ТБМ-Ростов
- **Артем Мякоткин**, руководитель проекта филиала ТБМ-Екатеринбург
- **Алексей Пахомов**, старший продукт-менеджер департамента комплектующих для ПВХ конструкций
- **Владимир Самойлов**, старший офис-менеджер ТБМ-Москва
- **Григорий Терехин**, директор департамента мебельных комплектующих ТБМ-Москва
- **Павел Титов**, главный механик ТБМ
- **Сергей Чомский**, директор филиала ТБМ-Тюмень

Редакторская группа: Маргарита Перфильева, Виктория Силкина.
Дизайн: Владимир Ермаков.

