

# Сибирский Цемент

ПОЗДРАВЛЯЕМ

## В НОВЫЙ ГОД – С НОВЫМИ ЦЕЛЯМИ



### С НОВЫМ ГОДОМ!



Дорогие друзья! Уважаемые наши ветераны!

Поздравляю вас с Новым годом и Рождеством Христовым! В последнее время в традиционных праздничных поздравлениях нередко звучит фраза: «Прошедший год не был простым». Наверное, это справедливо – сегодня мы все чаще сталкиваемся с вызовами и проблемами, которых раньше просто не существовало. Но все же каждый уходящий год оставляет много хорошего. А видеть в возникающих трудностях новые возможности и нестандартные пути к достижению целей – особое искусство. И сибцемовцы владеют им в полной мере! Действуя в сложных экономических условиях, компания оста-

ется надежным поставщиком высококачественных строительных материалов, сохраняет прочные позиции на рынке, реализует масштабные проекты по переоснащению производств, внедрению современных технологий, обучению специалистов. Это дает результаты, позволяет холдингу следовать выбранной стратегии развития. Убежден, мы не отступим от нее и в следующем – юбилейном для «Сибирского цемента» – году.

Дорогие друзья, благодарю вас за проделанную работу, неравнодушие и стремление проявить себя по максимуму. Особую признательность выражаю ветеранам, без поддержки которых мы не смогли бы продолжать движение вперед. С праздником, уважаемые сибцемовцы! Здоровья, счастья, удачи, исполнения самых заветных желаний!

**Олег Витальевич ШАРЫКИН,**  
Президент АО «Сибцем»

**С. 3** В управляющей компании АО «ХК «Сибцем» состоялась пресс-конференция, посвященная итогам работы холдинга в 2018 году

**С. 5** Завершился финальный этап турнира переговоров. Кому достался главный приз?

**С. 6** Сибцемовцы рассказали о самых радостных и приятных моментах уходящего года

### КОРОТКОЙ СТРОКОЙ

#### Металл устал

Специалисты ООО «ТимлюйЦемент» заменили изношенные подкрановые балки объединенного склада сырья и клинкера цеха «Помол». В период пиковых нагрузок деформировалось восемь морально и физически устаревших балок, на них образовались трещины. Дальнейшая эксплуатация грейферных кранов стала небезопасной. Специалисты ПТО и технологи цеха провели подготовку места складирования клинкера и создали запас угольной шихты для бесперебойной работы вращающихся печей цеха «Обжиг» и каменской ТЭЦ. При помощи электролебедки и полиспаста подрядчики демонтировали пришедшие в негодность элементы конструкции и установили новые. В свою очередь специалисты «Электроцеха» завода произвели замену изоляторов троллейных стоек. Работы велись поэтапно, с временной остановкой сырьевых мельниц. На сегодняшний день оборудование склада сырья и клинкера работает исправно.

#### Кровли на все 100!

Продукция комбината «Волна» победила в конкурсе «100 лучших товаров России» в номинации «Промышленные товары для населения». В этом году предприятие представило на суд экспертов два вида кровельных материалов – хризотилцементный волнистый лист с защитно-декоративным покрытием «Волнаколор» и лист профиля 40/150 уменьшенной толщины без покрытия. За изготовление последнего конкурсная комиссия поощрила комбинат званием дипломанта программы «100 лучших товаров России», за выпуск цветных кровель «Волнаколор» – званием лауреата. Торжественная церемония чествования победителей конкурса состоялась в декабре. Награды за производство качественных товаров вручены не только комбинату, но и его сотрудникам: контрольный мастер Галина Черепанова получила знак «Отличник качества».

#### Подарки для особенных детей

Топкинский цементный завод и районный дворец творчества детей и молодежи поздравили с наступающим Новым годом учеников Зарубинской общеобразовательной школы-интерната психолого-педагогической поддержки. Благотворительная акция «Волшебный сундучок» по традиции началась с мастер-класса. Под руководством педагога Галины Троегубовой дети своими руками создавали из картона шкатулки и украшали их. После творческого занятия состоялось вручение сладких новогодних подарков от «Топкинского цемента». Напомним, что акция «Волшебный сундучок» проводится уже в пятый раз. В ней всегда участвуют 24 ученика Зарубинской школы, отличившихся за год примерным поведением, старанием в учебе и активным участием в школьных мероприятиях.

## ОБОРУДОВАНИЕ

# С платформы в карьер

Для Тимлюйского цементного завода 2018 год ознаменовался масштабным обновлением и расширением автопарка.

Приобретение новой техники – всегда радостное событие для заводчан. В течение года на предприятие поступило несколько автотранспортных средств: легковые машины, автобус ПА3-320405-04 Vector Next и бульдозер SEM822, заменивший устаревший Т-170. Прибавление в виде двух карьерных автосамосвалов «БелАЗ-7540В», изначально запланированное на 2019 год, стало приятным сюрпризом от холдинговой компании, специалисты которой сделали все возможное, чтобы «ТимлюйЦемент» получил и «обкатал» новую технику до начала следующего сезона.

Следует отметить, что для «Сибирского цемента» приобретение этих двух машин стало весьма выгодной сделкой: специалистам Торгового дома удалось купить две единицы спецтехники по цене одной. Общая стоимость самосвалов составила 17,7 млн рублей. Договор на приобретение машин заключен с «Горнопромышленной финансовой компанией», осуществляющей поставки специальной техники и выступающей официальным дилером ОАО «БелАЗ» на территории России.

6 декабря самосвалы доставили на завод в разобранном виде на двух железнодорожных платформах. На каждой из них компактно разместились кузов, кабина и колеса. Такой «конструктор» приходит каждому заказчику, задача которого – собрать машины заново. На Тимлюйском це-



Новые самосвалы доставили на завод в разобранном виде на двух платформах

ментном заводе монтаж проводила бригада из четырех слесарей и механика по обслуживанию технологического транспорта цеха «Горный» Андрея Карпенко. Контрольный запуск двигателя производил представитель компании-поставщика «БелАЗ», а общий контроль за ходом выполнения работ осуществлял начальник цеха «Автотракторный» ООО «ТимлюйЦемент» Виктор Носков.

Самосвалы серии 7540В предназначены для перевозки горной массы в сложных горнотехнических и климатических условиях карьеров. Новые машины передали в цех «Горный», автопарк которого ранее насчитывал шесть автосамосвалов марки «БелАЗ».

«Поступившие в распоряжение подразделения машины аналогичны тем, что работают в карьере. С этой моделью прекрасно знакомы наши

специалисты. Следовательно, им проще будет осуществлять обслуживание, а при необходимости производить ремонтные работы – все запчасти имеются на складе, – подчеркивает Евгений Карлов, начальник цеха «Горный» ООО «ТимлюйЦемент». – Грузоподъемность данной техники составляет 30 тонн, этого вполне достаточно для нашего небольшого карьера. За счет расширения автопарка удастся увели-

чить объем перевозимой горной массы. Кроме того, сократятся простои, вызванные поломкой «возрастных» машин, вследствие чего уменьшатся затраты на проведение ремонтных работ. Вместе с тем мы ограничим объем перевозки вскрышных пород, выполняемый подрядной организацией».

Помимо карьерной техники в декабре на завод поступил полуприцеп марки Schmitz грузоподъемностью 30 тонн для седельного тягача Volvo. «Зимой спрос на доставку навалного цемента снижается, из-за чего нередко возникают вынужденные простои автоцементовозов, – поясняет начальник транспортной службы ООО «ТимлюйЦемент» Ольга Любимская. – В целях сокращения простоев и был приобретен полуприцеп: он сможет заменить цементовоз во время отсутствия заявок на навалный цемент и выполнять доставку продукции, тарированной в МКР, нашим потребителям. Кроме того, в дальнейшем мы планируем использовать полуприцеп для транспортировки известняка из карьера на территорию завода – это позволит сократить издержки на оплату услуг сторонних организаций, занимающихся грузоперевозками. Для реализации данного проекта необходимо провести комплекс работ по организации съезда от приемного устройства известняка, так как длина полуприцепа не позволит ему маневрировать на имеющихся подъездных путях. В ближайшее время справимся и с этой задачей!».

Виктория ВОЛОДЬКИНА,  
пресс-секретарь  
ООО «ТимлюйЦемент»

## КСТАТИ

## Золотой середине верны

ООО «Красноярский цемент» вновь подтвердило высокий уровень контроля качества продукции и квалификации специалистов в рамках международных межлабораторных сравнительных испытаний тампонажного цемента Class G HSR (API Spec 10A).



Испытания пройдены успешно

Американский институт нефти (API) проводит данное мероприятие раз в два года. В 2016-м «Красноярский цемент» впервые получил приглашение от организаторов и прошел испытания успешно. В проект 2018 года завод включился в числе 173 испытательных лабораторий (ИЛ) разных стран мира, из них четыре ИЛ нефтяных компаний, 128 – сервисных и 37 – цементных заводов.

Для проведения исследований организаторы предоставили каждому участнику три килограмма тампонажного цемента, выпущенного на заводе Dycserhoff в Италии. Специалисты отдела технического контроля и лаборатории Красноярского цементного завода проверили образцы на соответствие стандарту API Spec 10A по химическому составу, содержанию

свободной жидкости, прочности при сжатии и времени загустевания. Полученные данные были направлены в подкомитет 10A API.

Общие итоги испытаний стали известны в ноябре, организаторы опубликовали их в своем финальном отчете. Для соблюдения конфиденциальности каждому участнику был присвоен уникальный код, благодаря чему предприятия смогли посмотреть результаты других организаций и сопоставить их с собственными.

В своем отчете комитет 10A API отмечает, что испытательные лаборатории цементных заводов показали минимальное отклонение от средних показателей в отличие от сервисных компаний. Данные, полученные подразделениями «Красноярского цемента», находятся в пределах средних значений, что свидетельствует об успешном прохождении испытаний.

«Участие в данном проекте подтвердило, что специалисты испытательных подразделений завода обладают квалификацией, соответствующей международной уровню. Наши клиенты могут быть уверены, что контроль качества продукции на предприятии осуществляется на должной высоте», – подчеркнул управляющий директор ООО «Красноярский цемент» Владимир Афанасин.

Анна МАКАРОВА,  
пресс-секретарь  
ООО «Красноярский цемент»

## АКТИВ

## Пятый аудит

На Красноярском цементном заводе в пятый раз прошел аудит Американского института нефти (API). По его итогам в этом году выявлено лишь одно незначительное несоответствие, которое красцеомовцы устранят в течение двух месяцев.



Юлия Храмова подвела итоги аудита на «Красцеце»

Представители Института вновь проверили систему менеджмента качества (СМК) завода на соответствие американскому стандарту API Spec Q1 и международному ISO 9001:2015, а также тампонажный цемент класса G типа HSR, применяемый при строительстве нефтяных скважин, – на соответствие стандарту API Spec 10A.

В течение четырех дней аудиторы Светлана и Юрий Храмовы изучали организацию процессов, влияющих на качество цемента, на этапах его производства, упаковки, хранения и доставки.

Оценке независимых экспертов подверглись различные аспекты деятельности предприятия, от плани-

рования и организации внутренней коммуникации до компетентности персонала. В частности, была проанализирована система внутренних коммуникаций: организация планов, совещаний, работа технического сервера и портала; технологическая документация, планы по обеспечению качества, система хранения и консервации продукции, закупки материалов и услуг, оценка и управление рисками, плано-предупредительные работы и ремонты. Значительное внимание представители API уделили производственному контролю и тестированию продукции, химическим испытаниям, проверке измерительного, испытательного и контрольного оборудования.

Завершив инспекцию, аудиторы ознакомили коллектив «Красноярского цемента» с результатами проверки: на предприятии выявлено одно незначительное несоответствие. После его устранения технический комитет Американского института нефти будет принимать решение о продлении действия лицензии на право использования монограммы API.

«Красноярский цементный завод впервые подтвердил полное соответствие требованиям американского стандарта в 2013 году. С тех пор спрос на тампонажный цемент, выпускаемый предприятием, неуклонно растет, – подчеркивает управляющий директор ООО «Красноярский цемент» Владимир Афанасин. – По прогнозам аналитиков, за 12 месяцев текущего года объем реализации данного вида продукции составит порядка 70,5 тыс. тонн – на 59% больше, чем в 2017-м. В том числе на 27% к уровню прошлого года вырастут отгрузки по стандартам API, согласно которым к качественным характеристикам цемента и маркировке тары предъявляются особые требования. «Красцеце» стремится выстраивать все процессы в соответствии с требованиями наиболее авторитетной организации в нефтегазовой отрасли. Главная цель этой работы – обеспечить потребителей продукцией, высокое качество которой подтверждено на мировом уровне».

Анна МАКАРОВА,  
пресс-секретарь  
ООО «Красноярский цемент»

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

# Проекты на миллиард

14 декабря в управляющей компании «Сибирского цемента» состоялась пресс-конференция, посвященная итогам работы холдинга в 2018 году.



На вопросы журналистов ответили Геннадий Рассказов, Александр Черепанов и Сергей Шепталин. Пресс-мероприятие вела Дарья Мартынкина

На мероприятии выступили с докладами и ответили на вопросы журналистов первый вице-президент АО «ХК «Сибцем» Геннадий Рассказов, вице-президент по инвестиционному развитию Александр Черепанов и исполнительный вице-президент Сергей Шепталин.

Открывая встречу с представителями СМИ, Геннадий Рассказов коротко обрисовал ситуацию, сложившуюся на цементном рынке СФО: «В последние годы мы фиксировали постоянное снижение объемов потребления цемента в Сибири: с 7,3 млн тонн в 2014-м этот показатель упал до 5,05 млн в 2017-м. По итогам текущего года рынок вряд ли сохранит положительную динамику. Его емкость останется на уровне 2017-го или сократится на полпроцента».

С января по декабрь предприятия холдинга планируют произвести около 3,1 млн тонн цемента – на 1% больше, чем за 12 месяцев прошлого года. «В 2019-м объемы выпускаемой продукции, скорее всего, не станут больше, однако конкретные прогнозы делать сейчас достаточно сложно, – заявил Геннадий Константинович. – Полагаю, такие факторы, как снижение доходов и реального платежеспособного спроса населения, запрет на долевое строительство, отсутствие отработанных механизмов использования эскроу-счетов, сужение рынка страховых услуг, повышение НДС и ключевой ставки Центробанка, окажут негативное влияние на развитие строительной отрасли. Соответственно говорить о росте потребления цемента в России в целом и в СФО в частности не приходится». Подобные прогнозы не мешают холдингу уверенно вкладывать средства в техническое перевооружение производств.

## Беспрецедентные инвестиции

Вице-президент по инвестиционному развитию АО «ХК «Сибцем» Александр Черепанов подробно рассказал журналистам о запуске инвестиционной кампании, беспрецедент-



В пресс-конференции приняли участие представители 15 СМИ

ной по объемам финансирования. «Да, пока потребление цемента в СФО падает, но в среднесрочной перспективе положение дел изменится: Сибирь, занимающая более 25% территории страны, располагает огромными запасами природных ресурсов. И, несмотря на то, что государство взяло курс на диверсификацию экономики, в ближайшие 20–30 лет добыча полезных ископаемых будет расти, а значит, потребуются со-

временного весового комплекса на Тимлюйском цемзаводе. Отдельное внимание спикер уделит проблеме дефицита крытых вагонов и других видов подвижного состава. Ситуация усугубляется ростом тарифов на услуги по предоставлению транспорта, необходимого компании для перевозки цемента в бумажных мешках. Учитывая данные обстоятельства, «Сибирский цемент» расширяет собственный железно-

современного весового комплекса на Тимлюйском цемзаводе.

Отдельное внимание спикер уделит проблеме дефицита крытых вагонов и других видов подвижного состава. Ситуация усугубляется ростом тарифов на услуги по предоставлению транспорта, необходимого компании для перевозки цемента в бумажных мешках. Учитывая данные обстоятельства, «Сибирский цемент» расширяет собственный железно-



## Александр Черепанов рассказал о запуске инвестиционной кампании, беспрецедентной по объемам финансирования

ответствующая инфраструктура, – пояснил Александр Сергеевич. – Чтобы стать участником проектов по ее созданию, «Сибцем» должен провести перевооружение предприятий – найти правильные технические решения и грамотно воплотить их в жизнь».

Александр Черепанов указал основные направления инвестици-

В числе наиболее крупных проектов, реализуемых на заводах холдинга в 2018 году, названы: модернизация вращающейся печи № 3 с установкой электрофильтра ELEX на «Топкинском цемзаводе», возведение единой для трех печей обжига 130-метровой дымовой трубы на «Красцементе» и строительство

рожный парк.

«В уходящем году для ООО «Кузбасс ТрансЦемент» (далее – КТЦ) приобретено 200 полувагонов стоимостью 610,1 млн руб. и 190 крытых вагонов, на покупку которых направлено 619,1 млн руб. Таким образом, сегодня в распоряжении КТЦ 1755 хоппер-цементовозов, 255 крытых

и 1747 полувагонов. Кроме того, с российскими заводами-изготовителями уже заключены контракты на поставку в 2019 году 400 хоппер-цементовозов, 145 крытых вагонов, 90 думпкаров», – сообщил вице-президент по инвестиционному развитию «Сибцема».

Александр Черепанов посвятил представителей прессы в планы холдинга по переоснащению активов в следующем году. По предварительным расчетам, на эти цели будет направлено более 2 млрд руб. Среди самых значимых мероприятий – модернизация печи № 1 в Топках, второй этап перевооружения системы электроснабжения цеха «Горный» Тимлюйского цемзавода и установка нового электрофильтра на печи № 1 «Красноярского цемента». Кстати, на последнем также планируется построить новый технологический передел помола цемента с установкой современной сепараторной цементной мельницы. Эксплуатация данного оборудования позволит обеспечить стабильно высокое качество продукции и одновременно снизить себестоимость производства цемента. На строительство «Нового помола» в 2019 году холдинг направит свыше 725 млн руб.

## Проекты, которыми мы дышим

Исполнительный вице-президент АО «ХК «Сибцем» Сергей Шепталин комплексно подвел итоги реализации проектов по техническому перевооружению предприятий в 2018-м. Весь год велась работа по модернизации и реконструкции действующих производств, повышению уровня их экологической безопасности, внедрению автоматизированных систем управления технологическими процессами. Одним из приоритетных направлений развития стала «экологическая» модернизация заводов. Затраты холдинга по данной статье расходов до конца года составят более 550 млн рублей.

Так, часть средств направлена на строительство дымовой трубы для печей обжига «Красноярского цемента». Эксплуатация новой конструкции, оснащенной автоматизированной системой экологического мониторинга выбросов, позволит улучшить условия рассеивания загрязняющих веществ в слоях атмосферы, что в целом снизит воздействие на окружающую среду в городе. Еще один проект «Красцема» – модернизация печи обжига № 5 с разделением тракта приготовления форсуночного топлива и установкой многоканальной горелки PYRO-JET производства немецкой фирмы KHD. Эксплуатация современной горелки обеспечит полноту сгорания угольного топлива, что приведет к сокращению выбросов газообразных веществ.

В ходе пресс-конференции участники обсудили не только реализацию экологической политики компании, но и внедрение автоматизированной системы управления технологическими процессами (на эти цели в 2018-м направлено более 76,3 млн руб.), мероприятия по ремонту и техобслуживанию оборудования на общую сумму более 1 млрд 300 млн руб., а также другие актуальные темы.

«За каждым реализованным проектом стоят не только серьезные финансовые вложения, но и уникальные технические решения, интересные идеи и кропотливый труд специалистов нашей компании», – подчеркнул Сергей Шепталин.

Пресс-центр АО «ХК «Сибцем»

## ИНТЕРВЬЮ

# СУАР предупредит удар

Антимонопольный комплаенс в России в целом и в цементном бизнесе в частности только-только набирает силу. В холдинговой компании «Сибирский цемент» служба управления антимонопольными рисками действует уже на протяжении шести лет. Об особенностях развития подразделения, а также об итогах работы в 2018 году мы поговорили с его руководителем Юлией Прохоровой.



Юлия Геннадьевна Прохорова, руководитель СУАР

– Юлия Геннадьевна, Вы стояли у истоков создания службы, расскажите о ее становлении.

– В 2012 году в составе холдинга была образована служба по управлению антимонопольными рисками – СУАР, которую я возглавила.

Это сейчас в стране повсеместно появляются учреждения по обучению комплаенс-офицеров, активно проводятся конференции, публикуются на-

учные труды на тему выстраивания антимонопольной системы в организациях. Шесть лет назад образование структур, подобных СУАР, внутри компании было в новинку. Поэтому, когда мы начинали, чувствовали себя первопроходцами: перед нами простиралось непаханое поле работы, но зато какой! Творческой, интересной, интенсивной...

– И разнообразной. Насколько я понимаю, специалисты СУАР разбираются не только в правовых, но и экономических вопросах?

– Да, наше подразделение объединяет юридический и экономический блоки. Отдельная группа очень опытных аналитиков в составе службы работает над вопросами ценообразования.

– Каковы основные цели и задачи СУАР?

– Мы выстраиваем эффективную и стабильную комплаенс-систему, имеющую «профилактические» цели. Иначе говоря, предупреждаем наступление антимонопольных рисков и обеспечиваем соблюдение антимонопольного законодательства холдингом и управляемыми организациями, а также их должностными лицами.

Для этого мы, в частности, ежемесячно проводим мониторинг информации на официальном сайте ФАС России, изучаем практику по антимонопольным делам. Следим за изменениями законодательства и направляем итоговые отчеты руководителям и сотрудникам «Сибирского цемента». Помимо этого, СУАР контролирует своевременность и достоверность ответов компании на запросы ведомства.

Отдельный блок работы связан с ценообразованием. Мы следим, чтобы все активы холдинга неукоснительно выполняли соответствующие локальные нормативные акты. К примеру, в ООО «ЗапСибЦемент» утверждена и применяется Политика о порядке и размере предоставления скидок (далее – Политика скидок). Сбытовая структура «Сибцема» должна строго соблюдать изложенные в документе принципы, включая прозрачное ценообразование на продукцию заводов. СУАР контролирует выполнение предписанного порядка и при

необходимости корректирует работу менеджеров, дабы предотвратить нарушения.

В этом плане значительно облегчает нашу работу автоматизация бизнес-процессов в компании. К примеру, в текущем году был успешно внедрен CRM-блок, благодаря которому все коммерческие предложения «ЗапСибЦемент» теперь проходят строго определенный маршрут согласования. В данный маршрут включена и СУАР. Таким образом, нам удается оценивать антимонопольные риски еще на стадии преддоговорных отношений с клиентом.

– Каких результатов удалось добиться СУАР в 2018 году?

– Главный показатель работы службы – отсутствие претензий к деятельности АО «ХК «Сибцем» со стороны ФАС России и ее территориальных органов. Например, в 2018 году ведомство проводило расследование на предмет обоснованности цен на продукцию Красноярского цементного завода. Дело в отношении груп-

пы «Сибцем» не было возбуждено. Если бы было установлено нарушение, компании пришлось бы выплатить административный штраф до 2% совокупного размера выручки от реализации всей продукции завода.

– Что ждет службу по управлению антимонопольными рисками в следующем году?

– В планах СУАР – автоматизация контроля за исполнением Политики скидок в Microsoft Dynamics AX 2012, сейчас для данных целей используется Microsoft Dynamics AX 4.0. Кроме того, перед службой поставлена задача разработать и согласовать с ФАС России Торговую практику, которая регламентировала бы весь комплекс взаимоотношений с клиентом на каждом этапе. Это очень масштабная и трудоемкая работа. Если Торговая практика будет согласована с ФАС России, в дальнейшем последует этап ее автоматизации: когда речь идет о столь важных документах, человеческий фактор необходимо свести к минимуму.

## КОММЕНТАРИЙ

Валерий Бодренков, первый вице-президент АО «ХК «Сибцем»

– Группа компаний «Сибцем» остается лидером по производству цемента в Сибири на протяжении нескольких лет и в связи с этим находится под пристальным контролем ФАС России. Для нас консолидация активов – это в первую очередь один из инструментов удержания рыночной доли и сохранения плановой рентабельности бизнеса. Он позволяет нам обеспечивать потребителю высококачественной продукцией, а также вносить вклад в социально-экономическое развитие регионов присутствия компании. Поэтому мы глубоко заинтересованы в открытом сотрудничестве с антимонопольным ведомством – оно является гарантом перспективы развития бизнеса. Решение о создании СУАР в структуре холдинговой компании было стратегически верным. За шесть лет подразделение превратилось в высокоэффективную структуру. Сегодня оно системно решает весь комплекс задач по предупреждению антимонопольных рисков, являясь своего рода «подушкой безопасности» и конкурентным преимуществом компании «Сибирский цемент».

## ФОРУМ

# «Свободный микрофон» для прессы

В сентябре-декабре на предприятиях «Сибирского цемента» состоялись встречи с представителями федеральных, региональных и местных СМИ. По просьбе редакции газеты «Сибирский цемент» участники поделились впечатлениями от прошедших пресс-мероприятий.

**Дарья Мартынкина,**  
директор по связям с общественностью АО «ХК «Сибцем», организатор и ведущий пресс-мероприятий:



– Встречи с прессой на активах и в управляющей компании регулярно проводятся последние 5 лет. Некоторые корреспонденты приходят к нам постоянно, глубоко разбираются в проблемах цементной отрасли и формируют «костяк» пула лояльных к компании журналистов. Они готовят аналитические редакционные материалы, которые – как и встречи со СМИ в целом – позволяют системно решать задачи, поставленные руководителями перед департаментом по связям с общественностью в рамках Комплексной PR-программы АО «ХК «Сибцем». В этом году в ходе пресс-мероприятий наиболее часто

обсуждались темы: инвестиции, стабильность функционирования предприятий, фальсификация продукции. На все вопросы журналистов старались ответить содержательно и подробно. Убеждена, что само по себе регулярное проведение пресс-мероприятий является для СМИ лучшим доказательством стабильной работы активов холдинга.

**Екатерина Кондратьева,**  
редактор Топкинского сайта:



– Я живу в Топках и хорошо знаю цементный завод. Поэтому в начале пресс-тура мое внимание полностью захватили представители СМИ. К нам в город впервые приехали победители конкурса журналистского мастерства «Сибирь.ПРО» из разных областей. Это творческие люди, они совершенно непосредственные, ис-

кренные. Они так открыто выражали восторг и интерес к предприятию, что и я увидела его в новом свете. Приятно, что о Топках знают далеко за пределами Кузбасса. Спасибо коллективу «Топкинского цемента» за прекрасно организованный, очень теплый прием гостей. Я горжусь своим городом и заводом.

**Александр Макаров,**  
собственный корреспондент ИА «Интерфакс» в Красноярском крае:



– Впечатление от общения с руководством «Красноярского цемента» и «Волны» на пресс-конференциях исключительно позитивное, хотя бизнес очень простой и ситуация на российском рынке стройматериалов сейчас сложная. На все вопросы спикеры отвечают подробно простым, понятным языком.

**Ольга Масаковская,**  
корреспондент радиостанции «Бизнес ФМ Красноярск»:



– В первую очередь хочу отметить отношение руководства красноярских предприятий холдинга к коллективу. И на комбинате «Волна», и на «Красноярском цементе», и на «Сибирском бетоне» всегда придают особую значимость этой сфере деятельности – на пресс-конференциях с гордостью рассказывают о формировании корпоративного духа, о новых достижениях работников. Это, на мой взгляд, самое важное, ведь именно люди делают предприятие успешным. Так держать!

**Виктория Гмызина,**  
корреспондент ГТРК «Бурятия»:



– Шанс побывать на предприятии, которое более 65 лет выпускает качественный цемент, выпадает не каждому. Журналистам республиканских СМИ

повезло – мы побывали в производственных цехах «ТимлюйЦемент». Особое впечатление на меня произвели гигантские мельницы, где перемалывается сырье, и линия пункта весового контроля. На память об экскурсии остались десятки фотографий и большой, подробный материал. Так что и зрители нашего канала смогли увидеть то, что обычно скрыто от глаз потребителя. Спасибо, приглашайте еще!

**Юлия Матющенко,**  
собкор газеты «Коммерсантъ» в Кемеровской области:



– Пресс-конференция в холдинге «Сибирский цемент» в этом году была очень насыщенной. Думаю, участники встречи получили полную информацию обо всем, что происходит в компании и ждет ее в 2019-м. Мое внимание привлекли проекты по установке дымовой трубы на Красноярском цементном заводе и по выпуску тампонового цемента марки G в Топках. Планирую вернуться к этим темам позже. С точки зрения организации мероприятия, «Сибирский цемент», как всегда, на высоте!

Полосу подготовил  
Пресс-центр АО «ХК «Сибцем»

**ОБУЧЕНИЕ**

# «Локомотив» пришел первым

30 ноября в Кемерово состоялся финал турнира переговорщиков. В борьбу за победу вступили команды Торгового дома «Сибирский цемент», компаний «ЗапСибЦемент» и «КузбасСтрансЦемент».

В 2018-м на каждом из трех предприятий провели внутренний турнир. На финальном этапе переговорщикам каждой компании предстояло сразиться друг с другом. Объединившись в команды по пять человек, участники выбрали название и капитана. Так, «Великолепную пятерку» из Торгового дома возглавил заместитель управляющего директора по снабжению Иван Седаков. «Локомотив бизнеса», сформированный из сотрудников «КузбасСтрансЦемент», повел в бой заместитель директора по перевозкам Алексей Черненко. Представители «ЗапСибЦемент» под руководством директора по региональным продажам Юрия Воробьева учредили «Благородное общество любителей торговли» («БОЛТ»). На турнир они принесли с собой талисман – огромный болт. Однако по просьбе организаторов не стали использовать его как аргумент в последующих переговорах.

Мероприятие открыл первый вице-президент АО «ХК «Сибцем» Геннадий Рассказов. «Обычно судьба дает нам только одну попытку для того, чтобы провести переговоры и добиться желаемого результата. И мы не имеем права упускать этот шанс! Горячее сердце не должно мешать холодной голове, а эмоциональность и увлеченность нужно сочетать с выверенными аргументами и точными расчетами», – подчеркнул Геннадий Константинович. – Существуют разные техники ведения переговоров. Сегодня вы попробуете многие из них и определите те, что приведут к успеху».

Участников турнира поприветствовали и представители судейской комиссии, возглавляемой вице-президентом



Победила команда «КузбасСтрансЦемент»

том по правовому обеспечению АО «ХК «Сибцем» Ольгой Кондрашовой. «Здесь собрались настоящие профессионалы в области переговоров. Посмотреть на то, как каждая команда будет отстаивать свои интересы – ценный опыт», – отметила Ольга Георгиевна. – Изучая книги и другие материалы по ведению переговоров, мы находим различные рекомендации. Одни авторы советуют как можно больше узнавать о собеседниках, другие – не демонстрировать заинтересованность. Хороший прием – сказать «нет» в начале разговора, а потом пойти на уступки». Эту мысль продолжил советник первого вице-президента Леонид Юровский. Он напомнил, что Андрей Громыко, с 1957 по 1985 гг. занимавший пост министра иностранных дел СССР, был известен в мировой дипломатии под прозвищем «Мистер Нет». И это не мешало

ему оставаться одним из лучших переговорщиков своего времени. Однако участникам турнира Леонид Анатольевич порекомендовал говорить «нет» пореже и искать компромисс. Удачи собравшимся пожелала директор департамента персонала и организации управления Марина Горбунова.

Организаторы турнира подготовили четыре кейса. Каждый задавал определенную проблему, найти решение участникам предстояло в ходе трехсторонних переговоров, где команду представлял один человек. Роли распределили путем жеребьевки. На то, чтобы выработать тактику взаимодействия с оппонентами, коллективы получили 10 минут.

Первым в программе стало домашнее задание «Переговоры с Китаем»: по легенде сотрудник российской фирмы обсуждал с китайскими партнерами

– представителем завода и менеджером транспортной компании – проблему задержки поставок товара и штрафа, грозившего за срыв сроков. Следующими стали кейсы «Чистый город» и «Скупой платит больше», где участникам пришлось примерить маски представителя общественности, главного инженера строительной компании и даже завхоза Академии МВД. Завершил турнир «Новогодний конфликт»: любимый праздник оказался под угрозой, так как главный эльф фабрики по производству игрушек Бен начал собственный бизнес, решив покинуть предприятие Деда Мороза. Вместе со Снегурочкой волшебник уговорил ценного сотрудника остаться – Новый год был спасен. Во время переговоров капитаны сборных активно пользовались картами действий «Тайм-аут» и «Вуду»: первая позволяла взять перерыв и скорректировать стратегию своего переговорщика, вторая – «выключить» любого оппонента из переговоров.

По результатам каждого кейса жюри оценивало команды по 12 критериям. Подводя итоги в перерывах между кейсами, представители судейской комиссии объясняли, что у переговорщиков получилось, а какие приемы оказались неудачными. Свое мнение высказывали и независимые наблюдатели – управляющий директор ООО «ТД «Сибирский цемент» Михаил Кизиков и директор по перевозкам и логистике ООО «КузбасСтрансЦемент» Эдуард Ишимов.

Завершился турнир церемонией награждения. Сначала объявили лидеров личных номинаций. Диплом «За быстрый старт» вручен начальнику юридического отдела компании «КузбасСтрансЦемент» Марии Коваленко. В номинации «За мастерство» победил Иван Седаков, в номинации «За самообладание» – заместитель дирек-

тора по региональным продажам ООО «ЗапСибЦемент» Павел Муллов. Его коллега Сергей Копылов, блистательно исполнивший роль Деда Мороза, отмечен дипломом «За предпринимательское мышление». Звание лучшего переговорщика завоевала Елена Борисенко – менеджер службы управления универсальным подвижным составом ООО «КузбасСтрансЦемент». Команда этого предприятия выиграла и главный приз турнира – кубок победителя.

«Мы ровно прошли все раунды, в каждом добились поставленной цели, – объяснил Алексей Черненко. – «Родным» оказался первый кейс, где в переговорах участвовал сотрудник транспортной компании. Остальные задания заставили поволноваться: многие привычные инструменты и приемы оказались неэффективными в областях, далеких от нашей сферы деятельности. Пришлось «перезагрузиться» – посмотреть на себя со стороны, отработать новые модели поведения и стратегии переговоров. Было нелегко, но ведь ради этого мы и приехали на турнир!».

В 2019 году к соревнованиям присоединятся переговорщики комбината «Волна» и «Сибирского бетона». Правда, формат мероприятий пока обсуждается. Так, Ольга Кондрашова предложила провести серию встреч, посвященных решению одного сложного вопроса. А Алексей Черненко выступил за «стрессовый» вариант: участнику одной команды нужно будет провести переговоры одновременно со всеми представителями другой. Однако организаторы своих секретов не раскрывают, а значит, переговорщиков «Сибцема» ждут новые задачи и сюрпризы.

**Дарья САФОНОВА,**  
пресс-секретарь  
АО «ХК «Сибцем»

**КОНФЕРЕНЦИЯ**

# Департамент персонала: перезагрузка

В декабре состоялось совещание руководителей служб управления персоналом предприятий «Сибирского цемента». Мероприятие прошло в новом формате, получившем разные оценки участников.



Участники сессии обсудили планируемые проекты 2019 года

**Марина Горбунова,**  
директор департамента персонала и организации управления  
АО «ХК «Сибцем»:

– Совещание руководителей служб управления персоналом последние несколько лет традиционно проводилось во время летней Спартакиады холдинга. Мы старались обязательно выделить время на обсуждение профессиональных вопросов. Не всегда это удавалось в полной мере, поэтому пришло время сменить формат. Нынешняя конференция решила несколько задач. В первый день руководители смогли поделиться результатами своей работы, узнать особенности современного рынка труда, тенденции дальнейшего развития функции – управления персоналом. Время идет очень быстро, меняются люди, методы работы, и поэтому нам очень важно быть на передовой, знать,

что происходит с функцией управления персоналом в мире, в стране, чтобы своевременно и правильно вносить корректировки в свою работу. Успех предприятия, бизнеса зависит от того, насколько эффективно взаимодействуют между собой сотрудники и как быстро они способны сплотиться и выстоять в условиях изменений и кризиса. Поэтому сейчас на важное место выходит функция управления поколениями. Во второй день все внимание сосредоточили на HR-проектах, которые будут реализованы на предприятиях в 2019 году. Причем участники сами выбрали интересующее их направление: например, волонтерство, система наставничества, улучшение условий труда. Формат стратегической сессии позволил детально проработать этапы реализации проектов, определить возможные риски и варианты решения проблем. Итоги работы подведем через год.

**Екатерина Бабаева,**  
начальник отдела обучения и развития персонала АО «ХК «Сибцем»:

– Фасилитационная сессия – абсолютно новый для «Сибирского цемента» формат. Прежде чем предлагать его другим департаментам, мы решили опробовать на себе и заодно решить внутренние задачи службы. На целый день мы вынырнули из «текучки» и погрузились в планирование. Итогом сессии стали восемь проектов по повышению эффективности работы «персональщиков», абсолютно разных по направлению, уровню финансирования и сложности реализации.

На мой взгляд, данная сессия позволит нам сделать большой шаг вперед на пути к формированию команды единомышленников.

**Татьяна Томилова,**  
руководитель службы управления персоналом ООО «Топкинский цемент»:

– Рада, что совещание наших служб отделили от летней Спартакиады «Сибцема». Для меня конференция – замечательная возможность встретиться с «себе подобными» и обменяться опытом. Мы – одна команда, живем едиными задачами. Конечно, мы советуемся друг с другом по телефону, но встречаться «вживую» гораздо приятнее!

Второй день совещания прошел в интенсивном режиме. Мы остановились на проектах, которые наиболее значимы для «Топкинского цемента». Теперь надеемся получить одобрение руководства предприятия и необходимые ресурсы.

**Наталья Дымова,**  
руководитель службы управления персоналом ООО «Красноярский цемент»:

– Конференция дала заряд бодрости. В нынешнем формате службы по управлению персоналом не встречались давно, и могу сказать, что такая площадка, где можно широко обсудить любые вопросы, нам нужна каждый год. Впечатлила презентация новшеств в сфере HR-digital, считаю, что планируемые кустановке на заводах «справкомать» помогут более оперативно отвечать на обращения сотрудников и снизят трудоемкость работы. Проекты, над которыми мы трудились на стратсессии, применимы к «Красноярскому цементу», полезны и будут эффективны.

**Наталья Новикова,**  
руководитель службы управления персоналом ООО «ТимлюйЦемент»:

– Подобные встречи помогают не только повысить профессиональный уровень, но и улучшить коммуникацию между службами по управлению персоналом. Стратегическая сессия – как поток свежего воздуха! Я для себя отметила проект по корпоративному обучению – именно его планируем реализовывать на своем активе. Считаю развитие учебного центра одной из главных задач 2019 года.

**Ирина Пятайкина,**  
руководитель службы управления персоналом ООО «Комбинат «Волна»:

– Впечатления – грандиозные. Но лично мне немного не хватило обратной связи. Надеюсь позже спросить более опытных коллег.

Важно, что мне удалось заручиться поддержкой в значимом для «Волны» вопросе о создании портала смс-оповещения. Сейчас информирование на комбинате осуществляется посредством электронной почты, но она доступна не всем. Рассчитываем, что благодаря конференции корпоративная жизнь «волновцев» станет интереснее и насыщеннее.

**Наталья Киселева,**  
менеджер по персоналу  
ООО «Сибирский бетон»:

– На пару дней мы погрузились в мир новейших разработок в области HR, а также в планирование проектов. Очень интересно было послушать приглашенного эксперта по групповым коммуникациям. Много нового и полезного я почерпнула из докладов коллег. Конференция служб персонала позволила «перезагрузиться», посмотреть на работу свежим взглядом. Уверена, полученного эффекта хватит надолго.

**Алина Ступина,**  
старший менеджер по персоналу  
ООО «КузбасСтрансЦемент»:

– Меня глубоко заинтересовал доклад о результатах исследования компании «Делойт», которые дают возможность работодателю улучшить взаимодействие с представителями разных поколений.

На второй день совещания мы углубились в проектную работу. Я изучала вопросы создания команд для успешной реализации поставленных задач. Еще меня привлекли проекты «Кадровый резерв» и «Волонтерское движение». Много взяла себе на заметку.  
**Пресс-центр АО «ХК «Сибцем»**

# Чем вам запомнится уходящий год?

В преддверии Нового года сибцеменовцы поделились самыми яркими и запоминающимися событиями, которые преподнес им уходящий 2018-й.

## Марина Алтынцева,

начальник секретариата  
ООО «Комбинат «Волна»:

– Этот год подарил мне в сентябре счастливое судьбоносное событие – свадьбу с любимым человеком. Моим избранником стал коллега из холдинговой компании «Сибирский цемент» – ведущий специалист информационных систем Константин Алтынцев. Мы познакомились в 2015 году, когда он приехал на «Волну» внедрять программу Directum. После нашего знакомства Константин нашел возможность переехать из города Кемерово

в Красноярск, и мы продолжили общение. А в 2018 году создали официальную «ячейку общества» – поженились.

С предприятиями красноярской площадки «Сибирского цемента» профессионально я связана почти десять лет, и мой супруг давно работает в холдинге. Думаю, что если бы мы оба не трудились в одной компании, то, возможно, и не нашли друг друга никогда. Теперь я знаю, что «Сибирский цемент» не просто создает продукцию, но и объединяет людей, помогая им встретиться, влюбиться и создать семью.



Константин и Марина Алтынцевы

## Дмитрий Бородавин,

технолог цеха «Помол»  
ООО «ТимлюйЦемент»:



– Для меня 2018-й оказался богатым на светлые и радостные моменты. Самое важное, самое долгожданное событие уходящего года – это рождение младшей дочки Софии. И это не преувеличение: уже несколько поколений в нашем роду по мужской линии рождаются исключительно мальчики! Коллеги поздравляли меня с прибавлением в семье очень тепло и искренне. В декабре дочке исполнилось шесть месяцев, этот Новый год мы будем встречать уже четвертом.

Еще я осуществил свою давнюю мечту – окончил обучение в автошколе и получил водительские права. Важные изменения произошли и в моей профессиональной жизни. В течение полугода я исполнял обязанности начальника цеха «Помол», в котором работаю технологом. Очень ценной оказалась для меня поддержка коллег при решении различных служебных вопросов. Опыт был полезным и интересным, он помог мне реализовать себя как руководителю и наставнику. Я научился слушать и – главное – слышать работников, обращающихся ко мне с той или иной просьбой.

Поздравляю весь коллектив Тимлюйского цементного завода с наступающим Новым годом и желаю всем семейного благополучия и успехов в трудовой деятельности.

## Екатерина Морозова,

руководитель корпоративного  
учебного центра ООО «Топкинский  
цемент»:



– Моя жизнь кардинально изменилась в 2018 году: в моей трудовой книжке появилась вторая запись о приеме на работу – на «Топкинский цемент»! В течение 15 лет моим вторым домом было учебное заведение, в котором я успела реализовать себя и как преподаватель, и как руководитель. А потом внезапно возникло «ощущение потолка», и я поняла, что пора двигаться дальше.

Топкинский цементный завод встретил меня так приветливо и добродушно, что я сразу почувствовала себя своей. Тем не менее трудности были, конечно. Отдельным испытанием стала организация празднования Дня строителя, но я справилась, выстояла! Во мне проснулись способности, о которых я и знать не знала...

После профессионального праздника появилось стойкое чувство, будто я работаю на заводе всю жизнь – освоилась в коллективе. Во многом это заслуга моего руководителя Татьяны Георгиевны Томиловой. У нас с ней сразу установились доброжелательные и в то же время эффективные для работы отношения. Татьяна Георгиевна всегда даст ценный совет, взбодрит шуткой и направит мои усилия в нужное русло.

Между прочим, моему ребенку 2018 год тоже преподнес неожиданный подарок – путевку на два месяца в санаторий-профилакторий «Кристалл». Сыну очень понравилось в детском оздоровительном лагере. Сказал, чтоб в следующем году брала путевку на все сезоны!

## Илья Григорьев,

заместитель управляющего  
директора ООО «ЗапСибЦемент»:



– Подходит к концу 2018-й. А значит, все мы стали на целый год сильнее, умнее, выносливее!

За прошедшие 12 месяцев в моей жизни случилось много важного и интересного. В профессиональной сфере отмечу проект по отгрузкам цемента для реконструкции военного аэродрома «Степь», расположенного в Забайкальском крае. Заказчик долго не мог определиться с конкретными датами и объемами. А потом вдруг выяснилось, что 35-тысячная партия нужна «вчера». Вместе с менеджерами «ЗапСибЦемент» из Улан-Удэ и специалистами Тимлюйского цементного завода мы преодолели немало трудностей, но с задачей справились: покупатель в короткие сроки получил нужное количество строительного материала. Эффективным и выгодным оказалось и сотрудничество с потребителями, закупавшими цемент для разработки и добычи полезных ископаемых в Бурятии и Забайкальском крае.

В личном плане год запомнится прежде всего тем, что мой 16-летний сын Роман вошел в юношескую сборную, представляющую Кузбасс на всероссийских и международных соревнованиях по лыжным гонкам. Надеюсь, это начало большого спортивного пути. Кстати, в 2018-м я и сам приобщился к спортивным баталиям: на празднике «Зимние игры «Сибцема», проходившем в начале марта на топкинском базе «Лесная», выступал за команду «ЦементОРы» – бежал километр на лыжах, участвовал в «Биатлоне на плюшках» и других забавных конкурсах. Несмотря на то, что в тройку лучших наша сборная не вошла, осталась масса замечательных впечатлений!

Пресс-центр АО «ХК «Сибцем»

## НАШИ ДЕТИ

# С музыкой по жизни

Когда Катье исполнилось четыре года, бабушка, работавшая в Каменской детской школе искусств, отвела ее в кружок «Цыплята», где малыши пели и танцевали. Так началось знакомство моей дочери с миром музыки.



Екатерина Баранова – юное дарование России

В этом кружке Катя занималась два года. А когда пошла в общеобразовательную школу, то не оставила свое увлечение, несмотря на возросшую нагрузку – продолжила посещать вокальный класс.

Не могу сказать, что ей все давалось легко. За всеми достижениями моей дочери стоит колоссальный труд над собой. Думаю, с абсолютным слухом или чувством ритма не обязательно рождаются. Эти качества можно развить при условии, что ребенок прилагает усилия с ранних лет, а родители всячески поддерживают его устремления. Безусловно, многое зависит и от преподавателей. Нам повезло встретить неравнодушных, любящих свое дело педагогов по вокалу, которые помогли раскрыть Катини способности. В частности, большой вклад в успех дочери внесла Лариса Зарубина. Она обучила мою малышку нотной грамоте, а главное – поставила голос.

На протяжении нескольких лет Катюша активно выступала на районных

и республиканских концертах, участвовала в музыкальных конкурсах, организованных школой искусств. При этом нередко занимала призовые места. А в ноябре она стала лауреатом XI Международного фестиваля-конкурса «Юные дарования России», проходившего в городе Улан-Удэ. Волнение не помешало ей блестяще выступить и получить высокую оценку жюри. По итогам конкурса моя дочь завоевала второе место в номинации «Академический вокал». Отмечу, что пять лет назад Катюша принимала участие в праздничном концерте, посвященном 60-летию Тимлюйского цементного завода, она прекрасно выступила и покорила сердца моих коллег своей яркостью и непосредственностью.

Помимо вокальных данных, у дочери обнаружился и педагогический талант. Катю не раз оставляли за старшую в группе в школе искусств, иногда она сама проводила уроки с учениками. Ей удается не только найти общий язык с ребятами помладше, но и изложить материал в доступной форме. На мой взгляд, умение правильно

выстроить коммуникацию с учениками является одним из главных качеств хорошего педагога.

В прошлом году Катя окончила музыкальную школу. Наставница Лариса Александровна посоветовала ей продолжить занятия музыкой. Еще несколько лет назад я хотела, чтобы моя дочка выбрала «серьезную» профессию – стала экономистом или бухгалтером, но теперь не вижу ее ни в чем другом, кроме музыки! Она сама говорит: «Мама, ну какой из меня финансист?! Цифры – это не мое». И я ее прекрасно понимаю и поддерживаю, потому что нет ничего хуже, чем заниматься нелюбимым делом.

В этом году Катя заканчивает девятый класс и параллельно готовится к поступлению в Колледж искусств имени П. И. Чайковского. Она уже выбрала дирижерско-хоровое отделение. Его выпускники могут не только проводить индивидуальные занятия по вокалу и фортепиано, но и руководить хором, ансамблем.

Кроме занятия музыкой, с которой моя дочь хочет связать свою

жизнь, у Кати, как у любого творческого человека, много других увлечений. Дочка очень любит рисовать, причем идеи для рисунков в отличие от меня разрабатывает сама – я умею только срисовывать готовое изображение. В последнее время Катя увлекается созданием комиксов. Она отлично умеет передавать эмоции людей и нарисованных зверят. Игра на гитаре – еще одно любимое занятие дочки. Однажды поставив цель, Катя самостоятельно научилась играть на этом инструменте по обучающим видеороликам в интернете. Каждому успеху дочери я радуюсь как собственному, поддерживаю ее во всем и стараюсь выстроить с ней гармоничные отношения, основанные на доверии. Думаю, у меня получается. Я поддерживаю стремление дочери к самостоятельности и ответственности – эти качества пригодятся ей во взрослой жизни.

Надежда БАРАНОВА,  
старший инженер-технолог  
ООО «ТимлюйЦемент»