



бумага
вместо
пластика

NO
Plastic
bags
here

экологический дайджест



КОНЦЕПЦИЯ:

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ДАЙДЖЕСТ

В 1989 году я был в Японии по службе. Что больше всего меня поразило в этой стране?

ТАМ НЕТ ПЛАСТИКОВЫХ ПАКЕТОВ! Все товары упаковываются в бумажные, преимущественно крафтовые пакеты.

Поэтому, когда Гринпис запущил кампанию «Лягушка, нет!», я искал повод присоединиться к этой кампании. И не находил. Меня давно мучит проблема пластиковых пакетов на пляже. ИТАК, КОНЦЕПЦИЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ

В МЕДИЙНОЙ РАЗРАБОТКЕ ДАЙДЖЕСТА МЕРОПРИЯТИЙ ГРИНПИС, ЭКО-СОЗВЕЩЕНИЙ И ВОЛОНТЕРОВ. В ФОРМЕ БРОШЮРЫ ДИЗАЙН, КОТОРОЙ ПРЕДПОЛАГАЕТ АДАПТАЦИЮ В WEB-ФОРМУ ДЛЯ МОНИТОРОВ, ПЛАНШЕТОВ И СМАРТФОНОВ.

АУДИТОРИЯ:

ПОТРЕБИТЕЛИ СЕТЕВОГО РИТЕЙЛА

КОМФОРТ БОЛЬШОГО ГОРОДА ПРЕДЛОЖЕНИЯ РИТЕЙЛА НЕОГРАНИЧЕНЫ

- Коллеги, чем интегрированный сервисный контракт отличается от стандартного сервисного и какие услуги в него входят?
Владимир Алашев: Если коротко, интегрированный сервисный контракт – это пакет опций между заказчиком и поставщиком оборудования – так и технологического, такой контракт включает в себя и только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы, которые заказчик может выбрать по своему усмотрению, расширен, таким образом, спектр стандартных сервисных услуг. Это могут быть сервис по автоматизации, по производству планов, по сервисам эффективности работы оборудования и так далее. Павел Ванявич: Немного подробнее. Основным направлением деятельности

является производство упаковочного материала и упаковочного оборудования. Также у компании есть подразделение, занимающееся технологическим оборудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от приемки и переработки сырья для продукта до подачи готового продукта на упаковочную машину. И каждое из направлений имеет свою сервисную службу, персонал для продаж, монтажа, обучения. В рамках России мы работаем как одна команда. Поэтому наше предложение и называется интегрированным. – Это новый для рынка формат для рынка? П.В.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающая в нашей сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынужден обслуживать либо сам заказчик, либо компания – а в большинстве случаев за границей и не имеет

своих таких сервисов. В наш же контракт интегрируются все сервисы по обслуживанию оборудования, которые необходимы заказчику. Кроме того, обычно у сервисных отделов компаний задачи призначительно одинаковые: закупка нового оборудования, обучение персонала, продажа запчастей. И эти задачи шире, за счет чего мы имеем уникальное предложение для российского рынка. В.А.: Очень важный и поистинный аспект интегрированных сервисных контрактов – новый интерфейс общения с заказчиком. Не сложный, но многофункциональный, в максимально упрощенный и прозрачный. Мы договоримся о сроках, о цене. Мы знаем, что должна сделать, у заказчика такая же информация: когда нужно остановить производство, сколько это будет длиться – все очевидно. Мы стараемся сокра-



comfort



БУМАГА БИОТЕКСТ

БУМАГА БИОТЕКСТ

КОМФОРТ БОЛЬШОГО
ГОРОДА. ЦЕНА ВОПРОСА

СВАЛКИ

ПОЛИЭТИЛЕН
целлофан
полипропилен



Городские свалки – суровая реальность мегаполисов.

Евгений Алашкин: Если коротко, интегрированный сервисный контракт – это пакет соглашений между и заказчиком на оказание услуг по обслуживанию оборудования – как узкоколичного, так и технологического. Такой контракт включает в себя не только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы, которые заказчик может выбрать по своему усмотрению, например, таким образом, спектр стандартных сервисных услуг. Это может быть сервис по автоматизации, по проведению аудита, по проверке эффективности работы оборудования и так далее.

Павел Зинкович: Немного по-иному. Также у компании есть подразделение, занимается технологическим оборудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от приема и переработки сырья для продукта до подачи готового продукта на машину. И каждое из направлений имеет свою сервисную службу, персонал для продажи, монтажа, обучения. В рамках России мы работаем как одна команда. Поэтому наше предложение и называется интегрированным.

- Это новый для рынка формат для рынка? П.З.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынужден обслуживать либо сам заказчик, либо компания – а ведь она находится за границей и не имеет в России такого сервиса. В наш же контракт интегрируются все сервисы по обслуживанию оборудования, которые необходимы заказчику. Кроме того, обычно у сервисных отделов компаний задачи приблизительно одинаковые: запуск нового оборудования, обучение персонала, продажа запчастей. И эти задачи шире, за счет чего мы имеем уникальное предложение для российского рынка. Е.А.: Очень важный и позитивный аспект интегрированных сервисных контрактов – новый интерфейс общения с заказчиком. Не сложный, а максимально упрощенный и прозрачный. Мы договариваемся о сервисе, о дате. Мы знаем, что должны сделать, у заказчика тоже это все прописано: куда нужно остановить производство, сколько это будет длиться – все оговорено. Мы стремимся сокра-

тить перечень того, что нужно сделать заказчику, и переложить максимум на свои плечи. При этом мы координируем работу таким образом, чтобы минимизировать потери заказчика, в том числе, например, в периоды остановки цеха для проведения планового обслуживания. П.З.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынужден обслуживать либо сам заказчик, либо компания – а ведь она находится за границей и не имеет в России такого сервиса. В наш же контракт интегрируются все сервисы по обслуживанию оборудования, которые необходимы заказчику. Кроме того, обычно у сервисных отделов компаний задачи приблизительно одинаковые: запуск нового оборудования, обучение персонала, продажа запчастей. И эти задачи шире, за счет чего мы имеем уникальное предложение для российского рынка. П.З.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынужден обслуживать

Флора

ФЛОРА



planet





ФАУНА фауна



Что делать?
what can
wee do?



ВЫХОД? ЕСТЬ!

крафт пакеты

из
перера-
ботан-
ной бу-
маги





ЯПОНИЯ
С ПОСЛЕДНЕЙ ЧЕТВЕРТИ
ПРОШЛОГО ВЕКА УСПЕШНО
РЕШАЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ.
В СТРАНЕ ДЛЯ УПАКОВКИ
ПОКУПОК ИСПОЛЬЗУЮТСЯ
ТОЛЬКО БУМАЖНЫЕ
ПАКЕТЫ

Япония: практика



- Коллеги, чем интегрированный сервисный контракт отличается от стандартного сервисного и какие услуги в него входят?
Евгений Авилов: Если коротко, инте-



грированный сервисный контракт – это пакет составной между и заказчиком на оказание услуг по обслуживанию оборудования – так и технологическо-го. Такой контракт включает в себя не-



только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы, которые заказчик может выбрать по своему усмотрению, например, таким образом, спектр стандартных



- Коллеги, чем интегрированный сервисный контракт отличается от стандартного сервисного и какие услуги в него входят?



Евгений Авилов: Если коротко, интегрированный сервисный контракт – это пакет составной между и заказчиком на оказание услуг по обслуживанию



оборудования – так и технологическо-го. Такой контракт включает в себя не только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы,

бумага

02

Крафтовая бумага — не отбеливается хлором. Она имеет естественный цвет.

01

Бумага — изготовлена из сырья, полученного из возобновляемого источника.

03

Бумага хорошо подвержена вторичной переработке.



04

Бумага — распадается на органические составляющие в течение полугода.

05

Бумага — изготовлена из сырья, полученного из возобновляемого источника.

06

Бумага — распадается на органические составляющие в течение полугода.

NO
Plastic
bags
here

пластик

02

Производство пластика — это химическое производство.

01

Пластики изготавливаются из углеводородов природного происхождения. Углеводороды — не возобновляемые источники.

03

Пластик — распадается на органические составляющие в течение десятилетий.



04

Пластики при сгорании выделяют крайне ядовитые канцерогенные соединения.

05

Пластики хуже поддаются вторичной переработке.

06

Производство пластиков и полиэфиров очень токсичны.



100 000

Имя*

Фамилия*

Электронная почта*

Москва

Почтовый индекс*

ОТПРАВИТЬ ПИСЬМО

Вернуть меня в курс!

Подписываясь на рассылку, вы соглашаетесь, что мы сможем использовать ваши данные для улучшения наших услуг.

Мы отправим вам рассылку как минимум раз в неделю. Если вы не хотите получать рассылку, нажмите на кнопку «Отписаться».



хроника борьбы

В день открытия «Недели российского ретейла» 6 июня в Москве волонтеры Гринпис России повесили на задний двор рядом с Центром международной торговли 18-метровый баннер с призывом: «X5, порви спаке!», так активисты пытаются привлечь внимание крупнейшего в России продуктового ретейлера к проблеме пластиковых пакетов и добиться шагов по её решению. Является производство упаковочного материала и упаковочного оборудования. Также у компании есть подразделение, занимающееся технологическим оборудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от привоза и переработки сырья для продукта до подачи готового продукта на упаковочную машину. И каждое из направлений имеет свою сервисную службу, персонал для продажи, монтажа, обучения. В ретейле России мы работаем как одна команда. Поэтому наше предложение и называется интегральным.

- Это новый для рынка формат для рынка?

П.З.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынуждены обслуживать либо сами заказчики, либо компании – в зависимости от географии и не имеют в России такого сервиса. В наш же контракт интегрируются все сервисы по обслуживанию оборудования, которые необходимы заказчику. Кроме того, обычно у сервисных отделов компаний задумка приблизительно одинаковая: запустить новую линию оборудования, обучение персонала, продажа запчастей. И эта задача ясна, из чего мы имеем уникальные предложения для российского рынка. Е.А.: Очень важный и позитивный аспект интегрированных сервисных контрактов – новый интерфейс общения с заказчиком. Не сложный, не многоэтапный, и максимально упрощенный и прозрачный. Мы договариваемся о сервисе, о дате. Мы знаем, что должны сделать, а заказчик тоже это все прописывает в

контракт. Нужно оставить производство, сколько это будет длиться – все это оговорено. Мы стараемся сократить перечень того, что нужно сделать заказчику, и переложить максимум на свои плечи. При этом мы интегрируем работу таким образом, чтобы минимизировать потери заказчика, а том числе, например, в периоды остановки цепи для проведения сервисного обслуживания. Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынуждены иметь





ВЫСТАВКА В ПИТЕРЕ О ПРОБЛЕМЕ ПЛАСТИКОВЫХ ПАКЕТОВ ОТ ГРИНПИС



- Колевая, чем интегрированный сервисный контракт отличается от стандартного сервисного и какие услуги в него входят? Евгений Алашва: Если коротко, интегрированный сервисный контракт – это пакет связанных между собой заказов на оказание услуг по обслуживанию оборудования – так и технологическое. Такой контракт включает в себя не только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы, которые заказчик может выбрать по своему усмотрению, расшири, таким образом, спектр стандартных сервисных услуг. Это может быть сервис по автоматизации, по проведению аудита, по проверке эффективности работы оборудования и так далее. Павел Занкович: Немного повество. Основным направлением деятельности

является производство упаковочного материала и упаковочного оборудования. Также у компании есть подразделение, занимающееся технологическим оборудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от приемки и переработки сырья для продукта до подачи готового продукта на упаковочную машину. И каждое из направлений имеет свою сервисную службу, персонал для продаж, монтажа, обучения. В рамках России мы работаем как одна команда. Поэтому наше предложение и называется интегрированным. - Это новый для формат для рынка? П.З.: Абсолютно новый. Если копнуть пример на деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка. Есть подразделение, занимающееся технологическим оборудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от приемки и переработки сырья для завода

актуальные жанры



ИКЕА ОТКАЖЕТСЯ ОТ ОДНОРАЗОВОГО ПЛАСТИКА К 2020 ГОДУ



Крупнейший мебельный ретейлер заявил, что к 2020 году во всех 363 магазинах и ресторанах ИКЕА по всему миру не останется одноразового пластика. Трубочки для напитков, тарелки, чашки, пакеты для заморозки, мешки для мусора и бумажные тарелки и чашки с пластиковым покрытием постепенно выведут из оборота или заменят альтернативами.

Виктор Аманец: Если коротко, интегрированный сервисный контракт – это пункт соприкосновения и взаимодействия на уровне услуг по обслуживанию оборудования – так и технологического. Такой контракт включает в себя не только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы, которые заказчик может выбрать по своему усмотрению, расширив, таким образом, спектр стандартных сервисных услуг. Это может быть сервис по автоматизации, по проведению аудита, по проверкам эффективности работы оборудования и так далее. Павел Завягин: Немного поподробнее. Основным направлением деятельности является производство упаковочного материала и упаковочного оборудования. Также у компании есть подразделение, занимающееся технологическим обо-

рудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от приема и переработки сырья для продукта до подачи готового продукта на упаковочную машину. И каждое из направлений имеет свою сервисную службу, персонал для продажи, монтажа, обучения. В рамках России мы работаем как одна команда. Поэтому наше предложение и называется интегрированным. - Это новый для формата для рынка? П.З.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка, то мы увидим, что технологическую часть вынужден обслуживать либо сам заказчик, либо компания – а ведь она находится за границей и не имеет в России такого сервиса. В наше время контракт интегрируется все сервисы по обслуживанию оборудования, которые необходимы заказчику. Кроме того, обычно

«АШАН» ОТКАЗАЛСЯ ОТ БЕСПЛАТНЫХ ПАКЕТОВ НА КАССЕ



Один из крупнейших производителей ретейлера России «Ашан» объявила, что перестает раздавать пакеты-мешки бесплатно во всех 62 гипермаркетах страны. Отказаться от бесплатного распространения пакетов в супермаркетах потребовали уже 28 тысяч покупателей. Евгений Аманец: Если коротко, интегрированный сервисный контракт – это пункт соприкосновения и взаимодействия на уровне услуг по обслуживанию оборудования – так и технологического. Такой контракт включает в себя не только профилактическое обслуживание оборудования, но и другие сервисы, которые заказчик может выбрать по своему усмотрению, расширив, таким образом, спектр стандартных сервисных услуг. Это может быть сервис по автоматизации, по проведению

аудита, по проверкам эффективности работы оборудования и так далее. Павел Завягин: Немного поподробнее. Основным направлением деятельности является производство упаковочного материала и упаковочного оборудования. Также у компании есть подразделение, занимающееся технологическим оборудованием, которое обеспечивает всю цепочку: от приема и переработки сырья для продукта до подачи готового продукта на упаковочную машину. И каждое из направлений имеет свою сервисную службу, персонал для продажи, монтажа, обучения. В рамках России мы работаем как одна команда. Поэтому наше предложение и называется интегрированным. - Это новый для формата для рынка? П.З.: Абсолютно новый. Если взять пример из деятельности других компаний, работающих в нашем сегменте рынка,

то мы увидим, что технологическую часть вынужден обслуживать либо сам заказчик, либо компания – а ведь она находится за границей и не имеет в России такого сервиса. В наше время контракт интегрируется все сервисы по обслуживанию оборудования, которые необходимы заказчику. Кроме того, обычно у сервисных отделов компаний звучит приблизительно одинаково: запущено новое оборудование, обучаем персонал, продаем запчасти. И эти задачи шире, за счет чего мы имеем уникальное предложение для российского рынка. Е.А.: Очень важный и позитивный аспект интегрированных сервисных контрактов – новый интерфейс общения с заказчиком. Не сложный, но многофункциональный. Мы договариваемся о сервисе, о дате. Мы знаем, что долж-

бумага вместо пластика



SAY NO TO PLASTIC BAGS



BRING YOUR OWN BAG

концепт экологического дайджеста

