



ПОСІБНИК  
ОРГАНІЗАЦІЙНИХ  
ЦІННОСТЕЙ



# МІСІЯ

ВІРИМО,  
ЩО КОЛЬОРИ  
МАЮТЬ ЗНАЧЕННЯ.

# БАЧЕННЯ

НАДИХАЄМО КОЛЬОРАМИ.  
СТВОРЮЄМО ПРОСТІР.  
БУДУЄМО ЕМОЦІЇ.





# ІСТОРІЯ НАШИХ ЦІННОСТЕЙ

Організаційні цінності і засади діяльності були визначені у Групі «Śnieżka» ще 2016 року.

## ПЕРШЕ ВИДАННЯ

Коли ми вперше опрацьовували посібник цінностей Групи компанії «Śnieżka», то розуміли, що це нове відкриття в нашій історії. Цей проект запланували як командне завдання і розділили наші дії на кілька етапів. Опрацювання над головним переліком цінностей відбувалося з високою вправністю. Перший крок здійснило Правління Групи, подальші дії реалізовував колектив директорів.

Таким чином, було видано каталог, в якому запропоновано 7 організаційних цінностей. Далі були підготовані описи поведінкових норм для кожної з них.

Цю діяльність виконувала міждисциплінарна група, до складу якої входили представники багатьох відділів материнської компанії.

Цей період був дуже інтенсивним і цінним з огляду на обмін досвідом, завдяки чому зроблено чимало важливих спостережень і висновків, які дозволили подивитися на діяльність Групи з погляду співробітників різних відділів.

Каталог доповнили описом поведінкових норм та він був надрукований. Таким чином, був створений перший корпоративний **Посібник цінностей**.

## НОВЕ ВІДКРИТТЯ

Як організація Група постійно розвивається, а зміни гармонійно вписуються у динаміку її діяльності. Працівники Групи постійно навчаються і це впливає на вдосконалення її діяльності.

Висновки, зібрані впродовж кількох років після впровадження першого видання посібника в польських товариствах Групи, спонукали нас знову переглянути організаційні цінності.

Посібник цінностей, який актуалізований 2022 року, Група «Śnieżka» впроваджує в усіх своїх компаніях, зокрема і в ТзОВ «Снежка-Україна».



# НАШІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЦІННОСТІ



КЛІЄНТ



ЛЮДИ



ІННОВАЦІЙНІСТЬ



ЕФЕКТИВНІСТЬ  
БІЗНЕСУ



КЛІЄНТ



## ВИЗНАЧЕННЯ ЦІННОСТІ

Розуміння перспектив клієнта та надання оптимальних продуктів і послуг.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА ЦІННОСТІ

- ПЕРСПЕКТИВА КЛІЄНТА
- СТРАТЕГІЯ «WIN-WIN»



## ПЕРСПЕКТИВА КЛІЄНТА

- ✓ Використовуємо усі можливості контакту з клієнтом, щоб вислухати його думки й зауваження про наші продукти або методи і засади діяльності, а далі відповідно реагуємо.
- ✓ Аналізуємо потреби ринку та клієнта, оточення, що змінюється, й робимо висновки.
- ✓ Контролюємо свої емоції і зберігаємо спокій, не допускаємо негативних намірів клієнта.
- ✓ Активно дослухаймося до клієнта, і впевнюймося, що наш посил і меседж для нього є добре зрозумілим.
- ✓ Розуміємо цілі і стратегію діяльності клієнта.



КЛІЄНТ  
ПОВЕДІНКА

## СТРАТЕГІЯ «WIN-WIN»

- ✓ Прагнемо шукати взаємовигідні користі згідно із стратегією «win-win», яких можна досягти у співпраці з нашими клієнтами.
- ✓ Спілкуючись з клієнтом, у відносинах дбаємо про взаємну довіру, повагу та відкритість.
- ✓ Кожна потреба, про яку повідомляє клієнт, є важливою для нас – ми зможемо запропонувати відповідну пропозицію чи рішення.





ЛЮДИ

## ВИЗНАЧЕННЯ ЦІННОСТІ

Формування культури прихильності, відданості справі та відповідальності, створюючи атмосферу співпраці та розвитку у безпечних умовах праці.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА ЦІННОСТІ

- БЕЗПЕКА
- КОМПЕТЕНЦІЇ
- СПІВПРАЦЯ



## БЕЗПЕКА

- ✓ Особливу увагу приділяємо здоров'ю й безпеці в усіх аспектах нашої діяльності, дотримуючись правил охорони праці.
- ✓ Розуміємо значення загроз у нашій діяльності та запобігаємо їхньому виникненню.
- ✓ Виконуючи свої службові обов'язки, зберігаємо у таємниці конфіденційну інформацію, до якої отримали доступ, оскільки розголошення таких відомостей можуть спричинити шкоду нашій організації.
- ✓ Обізнані з політиками, інструкціями й правилами, що стосуються сфер нашої діяльності, і використовуємо їх у роботі.

## КОМПЕТЕНЦІЇ

(постава + навички + знання)

- ✓ Розвиваємо і удосконалюємо компетенції і навички, які потрібні компанії, – ми відповідальні за власний розвиток і розвиток співробітників.
- ✓ Ми прихильні і віддані справі: демонструємо позитивний настрій й ініціативу та маємо проактивну позицію.
- ✓ Несемо особисту відповідальність за свою діяльність, рішення та їхні наслідки.
- ✓ Ідентифікуємо себе з компанією і дбаємо про її імідж.
- ✓ Обізнані з усією пропозицією наших продуктів і ми є їхніми представниками.



## СПІВПРАЦЯ

- ✓ Дбаємо про ефективну комунікацію і активно долучаємося до вирішення проблем, ставимося до інших з повагою і розумінням.
- ✓ Розуміємо власні прагнення, цілі колективу й організації, цінуємо внесок кожного у діяльність усієї команди.
- ✓ Виконуємо взяті на себе зобов'язання та завершуємо доручені завдання (дбаємо про свій авторитет в очах інших).
- ✓ Конструктивно й обґрунтовано обмінюємося інформацією (ми відкриті як до позитивних відгуків, так і на критику).
- ✓ Не соромимося просити допомоги, а також пропонуємо допомагати іншим.
- ✓ Ділимося знаннями, досвідом, ідеями у межах наших колективів і усієї організації.
- ✓ Дотримуємося термінів, готові до зустрічей, поважаємо свій час та час інших.

ЛЮДИ  
ПОВЕДІНКА



# ІННОВАЦІЙНІСТЬ

## ВИЗНАЧЕННЯ ЦІННОСТІ

Постійно шукаємо і впроваджуємо нові (цифрові) рішення та кращі методи діяльності.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА ЦІННОСТІ

- ВІДКРИТІСТЬ ДО ЗМІН
- КРЕАТИВНІСТЬ Й ІНІЦІАТИВНІСТЬ







## ВІДКРИТІСТЬ ДО ЗМІН

- ✓ Розуміємо і приймаємо суть та потреби у постійних змінах як умов, що необхідні для успішної конкуренції на ринку.
- ✓ Відкрито і позитивно сприймаємо зміни і нові рішення (не шукаємо аргументів, які їх заперечують, не трактуємо їх як перешкоди).
- ✓ Виходимо із зони комфорту: адаптуємося до змін, показуємо добрий приклад іншим.

## КРЕАТИВНІСТЬ Й ІНІЦІАТИВНІСТЬ

- ✓ Постійно шукаємо інноваційних рішень в усіх сферах (наприклад, впровадження цифрових процесів).
- ✓ Просуваємо й поширюємо культуру обміну інноваціями й ідеями для оптимізації.
- ✓ Проактивно шукаємо натхнення для інновацій, навіть за межами нашого безпосереднього оточення/галузі.
- ✓ Ініціюємо зміни, пропонуємо нові рішення, що удосконалюють процеси діяльності відділів і компанії.

# ІННОВАЦІЙНІСТЬ

ПОВЕДІНКА





# ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ

## ВИЗНАЧЕННЯ ЦІННОСТІ

Стандартизація діяльності, раціональне управління ресурсами, а також прийняття рішень на базі даних і фактів, зважаючи на стратегічну перспективу.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА ЦІННОСТІ

- УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ
- СТРАТЕГІЧНА ПЕРСПЕКТИВА
- ЦИФРИ І ФАКТИ



## УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ (час і гроші)

- ✓ Ефективно й відповідно до посади використовуємо довірені нам ресурси (наприклад, час і бюджет).
- ✓ Ефективно плануємо діяльність й використання ресурсів.
- ✓ Відповідально управляємо пріоритетами.

## СТРАТЕГІЧНА ПЕРСПЕКТИВА

- ✓ Довгострокові вигоди від нашої діяльності завжди мають пріоритет над короткостроковими прибутками.
- ✓ Послідовно реалізуємо поставлені цілі.
- ✓ Дивимося на проблему ширше, не лише через призму нашої діяльності; прагнемо досягти цілей організації.
- ✓ Визначаємо та вдосконалюємо бізнес-процеси.
- ✓ Вчимося, аналізуючи як свої успіхи, так і невдачі.

# ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ

## ПОВЕДІНКА

## ЦИФРИ І ФАКТИ

- ✓ Приймаємо рішення, спираючись на достовірну інформацію і факти.
- ✓ Аналізуємо різні сценарії і вибираємо оптимальні бізнес-рішення.
- ✓ Приймаючи рішення, визначаємо ризики, аналізуємо їх і відповідно реагуємо.







ТзОВ «Снежка-Україна»

Юридична і фізична адреси:  
81000, Львівська обл., м. Яворів,  
вул. Привокзальна, 1а

[www.sniezka.ua](http://www.sniezka.ua)  
[www.sniezka-sa.pl](http://www.sniezka-sa.pl)

ВИДАННЯ 2022