

От первого лица

## РЕФОРМА УПРАВЛЕНИЯ

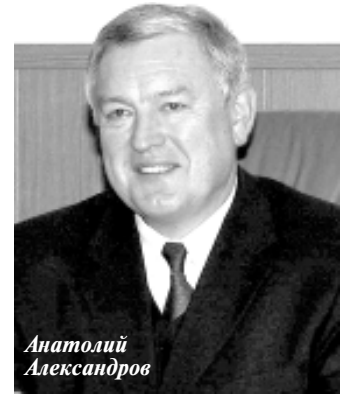
**3 октября состоялось заседание Совета директоров ОАО «АРНЕСТ», на котором было принято несколько важнейших решений в области управления. Так, в целях координации работы предприятий группы компаний «АРНЕСТ», были внесены изменения в организационно-штатную структуру ОАО «АРНЕСТ». В состав службы президента введена штатная единица – председатель объединенного правления группы компаний «АРНЕСТ», подчиняющийся непосредственно президенту ОАО «АРНЕСТ».**

По решению Совета директоров председателем объединенного правления группы компаний «АРНЕСТ» назначен Геннадий Федорович Афонин, ранее занимавший пост генерального директора ОАО «АРНЕСТ». Должность председателя объединенного правления предполагает более широкие представительские полномочия, а потому в интересах компании и жителей города в целом Геннадий Федорович намерен баллотироваться в Государственную Думу Став-

ропольского края. По мнению Совета директоров, Афонин – наиболее подходящая кандидатура для представления наших интересов в краевой Думе и консолидации всех позитивных сил города. Это опытный руководитель, зарекомендовавший себя конкретными делами, к тому же прирожденный дипломат: у него хорошие отношения с правительством края, руководителями предприятий города, различными политическими партиями, а это очень важно для дальнейшей рабо-

ты. При этом он не принадлежит ни к одной из партий, что говорит о его серьезном подходе к выбору политического формирования. Словом, это достойная кандидатура и, надеюсь, Геннадий Федорович получит поддержку невинномысцев.

Генеральным директором ОАО «АРНЕСТ» назначен Евгений Иванович Караулов, который до этого занимал должность главного инженера в ОАО «АРНЕСТ». Евгений Иванович – это человек, который отвечает всем требованиям, предъявляемым к первому руководителю ОАО «АРНЕСТ». Специалист высочайшей технической грамотности, с большим производственным и административным опытом, он способен реализовать глобальные планы по



Анатолий Александров

увеличению объемов производства, а это сейчас возможно лишь путем наращивания технических мощностей.

Сегодня перед «АРНЕСТОМ» стоят важные и непростые задачи, но я уверен, что под началом новых руководителей коллектив с ними справится.

**Анатолий АЛЕКСАНДРОВ, председатель Совета директоров ОАО «АРНЕСТ»**

Новые горизонты

Евгений КАРАУЛОВ, генеральный директор ОАО «АРНЕСТ»:

## КУРС – НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Группа компаний «АРНЕСТ» и, прежде всего, ее производственная составляющая ОАО «АРНЕСТ», сегодня переживают очередной этап своего развития. Задача, которую я ставлю перед собой в новой должности – создать сбалансированную структуру, способную обеспечивать выполнение плана производства и максимально эффективно управлять производственным циклом.**

В четвертом квартале нынешнего года и на 2007 год запланирован серьезный рост производства. Компания «АРНЕСТ» уже запланировала тридцатипроцентный рост на 2007 год, амбициозные планы и у партнеров, осуществляющих контрактное производство продукции в ОАО «АРНЕСТ». Октябрь побил все рекорды – такого объема заявок у «АРНЕСТА» не было никогда. Сегодня мы работаем на пределе мощностей, используя все резервы, уплотняя рабочее время. Чтобы обеспечить выполнение этих грандиозных планов, нам нужна серьезная перестройка в организации процесса производства, модернизации отдельных участков, внедрение новых технологий, а следовательно, и покупка современного оборудования.

Сегодня ясно, что просто лак и просто инсектицид научились делать все, но рынок требует конкурентоспособных товаров. Произвести их в России может только «АРНЕСТ». К примеру, мы много повозились с выпуском лака на изопропиловом спирте, но, в конце концов, получили уникальную рецептуру, и, благодаря этому, отбираем сейчас долю рынка у конкурентов. Конечно, особые технологии требуют больших инвестиций и времени для внедрения, но именно они позволяют предприятию сохранять статус устойчивого лидера. Поэтому мы намерены продол-



Евгений Караулов

жать работу по внедрению всего нового, что есть в мировой практике.

У нас много задач: модернизация 7-й линии цеха баллонов, приобретение еще одной линии по производству алюминиевого баллона, инвестиции в цех клапанов для закупки более производительных машин. Потребность в жестяном баллоне заставляет нас искать альтернативного поставщика.

Сегодня, когда мы столкнулись с расширением ассортимента и типоразмера баллонов, мы поняли, что цех наполнения не справляется с задачей и не может освоить тот объем, который выдавал, наполняя

стандартный баллон диаметром 45 мм, поэтому к весне на «АРНЕСТЕ» должна появиться еще одна линия наполнения. В дальнейшем планируем закупать линии с меньшей производительностью для выпуска более разнообразного ассортимента – по этому пути идут все транснациональные компании, которые имеют обширный ассортимент.

Предстоит сделать революцию и в области упаковки – механизировать этот процесс в цехе наполнения. Я имею в виду установку упаковочного оборудования для подарочных наборов, наборов для супермаркетов и торговых сетей. Покупка такого оборудования обойдется в сумму около 2-х миллионов евро, но если мы заявляем себя как европейская компания, то пойти на эти затраты придется.

Будем развивать производство пропелленов путем внедрения автоматизированной системы учета и расширения склада диметилового эфира. Создав в свое время собственное производство пропелленов, мы поступили мудро и приобрели колоссальное преимущество: сегодня «АРНЕСТ» является единственным в России производителем пропелленов. Это подразделение самое затратное, но, благодаря ему, мы выигрываем в технологиях, рецептурах и полностью удовлетворяем требованиям заказчиков.

Думаю, что мне удастся поправить дела и с выпуском продукции в полимерной упаковке. Заказы, которые делает компания «АРНЕСТ», стимулируют нас увеличить производство этой продукции в 2007 году

как минимум в два раза. Я стоял у истоков работы с компаниями Schwarzkopf & Henkel, L'Oreal, думаю, что нам удастся привлечь транснациональные компании и в качестве заказчиков продукции в полимерной упаковке. Учитывая это, «АРНЕСТ» ставит перед собой задачу построить практически новое производство товаров в полимерной упаковке.

Большая роль в этих переменах отведена технологическому отделу, ведь на следующий год его сотрудникам предстоит разработать 94 наименования новых товаров, из них 48 – в аэрозольной упаковке.

Впереди – непочатый пласт работы, и наша задача – сбалансировать все производственные ресурсы, сплотить коллектив, поддерживать в нем благоприятный морально-психологический климат и нацелить все подразделения на выполнение задач. Условия внешней среды ужесточаются, а следовательно, должно меняться и наше мышление. Всемирно известный маркетолог, создатель концепции позиционирования Джек Траут в своей книге «Маркетинговые войны» сказал: «Кто не может изменить – умрите». Мы должны четко понимать, что деньги надо зарабатывать, что дополнительно произведенные баллоны увеличивают фонд оплаты труда, и при тех объемах, которые сегодня выполняет завод, у нас будут достаточно высокие коэффициенты по премированию. Значит, надо работать более производительнее, с меньшей численностью. Каждый должен отбрасывать свой хлеб и получать адекватно вложенным усилиям.

Официально

# ИТОГИ РАБОТЫ ОАО «АРНЕСТ»

За сентябрь, 4-й квартал и 9 месяцев 2006 года

Несмотря на объективные трудности, связанные с неоднократным увеличением компанией «Арнест» задания на выпуск собственных торговых марок, производством успешно справилось с заданием сентября. За этот месяц выпущено 11 миллионов 703 тысяч штук баллонов, однако 375 тысяч из них не доукомплектовано.

Бизнес-план по продукции собственных торговых марок за месяц перевыполнен на 20%, прирост к соответствующему периоду прошлого года составил 44%. В то же время бизнес-план по контрактному производству выполнен лишь на 43%. В целом при приросте выпуска продукции на 35% к уровню прошлого сентября, отставание от бизнес-плана составило 12%.

В 3 квартале выпущено продукции выше уровня прошлого года на 1%, но ниже бизнес-плана на 19%.

За 9 месяцев фактический объем производства составил 82 миллиона 364 тысячи баллонов, бизнес-план недоукомплектован на 9%. Перевыполнение бизнес-плана 9-ти месяцев по продукции собственных торговых марок достигнуто за счет роста объемов производства средств по уходу за волосами, инсектицидов и освежителей воздуха. По остальным группам товаров - значительное недоукомплектование.

По контрактной продукции бизнес-план перевыполнен для концерна «Калина» на 12%.

Для новых заказчиков общий объем производства с начала года составил 1 миллион 71 тысяча штук.

Удельный вес продукции контрактного производства с начала года составил 26,3%, что на 10,9% ниже бизнес-плана и на 2,2% ниже соответствующего периода прошлого года.

Всего с начала года выпущено 63 вида новых товаров, в том числе 42 вида товаров собственных торговых марок.

Уровень технологических потерь в сентябре был достаточно высоким, но снизился по сравнению с предыдущим месяцем. Превышение норматива по предпрятию составило 3,4 раза, по цеху баллонов - 8,7 раза, с начала года соответственно 4,8 и 12,4 раза. Непроизводительные потери от превышения технологических потерь с начала года составили 300 тыс. шт. баллонов на сумму 4 млн. руб.

Объем товарной продукции (работ и услуг) с начала года составил 1273 млн. руб., что на 14% ниже бизнес-плана. На выполнение бизнес-плана отрицательно повлияли, во-первых, отставание по объему производства в натуральном выражении, во-вторых, снижение средней цены на 0,78 руб. в связи со струк-

турным сдвигом в ассортименте (значительно увеличился удельный вес инсектицидов и снизился удельный вес контрактной продукции). По сравнению с соответствующим периодом прошлого года объем товарной продукции снизился на 1%.

В сентябре продано рекордное количество готовой продукции - 13 миллионов 174 тысячи штук, что лишь на 1% ниже задания бизнес-плана и на 53% выше уровня прошлого года. За 3 квартал объем продаж составил 35 миллионов 605 тысяч штук, прирост к соответствующему периоду прошлого года составил 19%, отставание от бизнес-плана - на 18%. С начала года объем продаж готовой продукции составил 87 миллионов 66 тысяч штук, что на 53 млн. руб. больше объема произведенной продукции. По сравнению с бизнес-планом объем продаж ниже на 246 млн. руб. и на 78 млн. руб. выше уровня соответствующего периода прошлого года.

Остатки готовой продукции на складе по состоянию на 01.09.06 г. составили 8555 тыс. шт., снижение остатков за месяц - 652 тыс. шт. С начала года остатки снизились лишь на 4659 тыс. шт. при запланированном снижении на 8000 млн. шт.

За сентябрь 2006 года численность персонала составила



Светлана Безродная

877 чел. Производительность труда по выпуску в натуральном выражении за сентябрь 2006 г. по сравнению с бизнес-планом выполнена на 103%. По сравнению с текущим планом производительность труда выполнена на 113%. За 9 месяцев текущего года бизнес-план по производительности труда выполнен на 103%.

За сентябрь 2006 г. среднемесячная зарплата составила - 13 683 руб. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года среднемесячная зарплата увеличена на 17%. За 9 месяцев 2006 г. средняя заработная плата - 11864 руб., что составляет 95% от уровня бизнес-плана и 103% от уровня прошлого года. При снижении объемов производства от бизнес-плана на 9%, снижение заработной платы произошло на 5%.

Светлана БЕЗРОДНАЯ, начальник отдела стратегии и экономического планирования

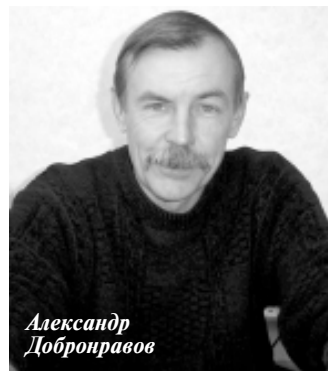
Производство

## ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ

В последние годы в ОАО «АРНЕСТ» наблюдается спад производства продукции в полимерной упаковке. Так, за 8 месяцев текущего года выпущено 1 миллион 11 тысяч штук флаконов, из них 864 тысячи - собственной продукции и 147 тысяч - контрактной. Для примера: за аналогичный период прошлого года выпущено на 30 тысяч флаконов больше. Загрузка мощностей производства в полимерной упаковке составляет 15-18%, и основная причина этому - отсутствие производства современной конкурентоспособной, как по цене, так и по качеству, упаковки.

Наряду с такой низкой загруженностью собственного производства продукции в полимерной упаковке, в компании «АРНЕСТ» растут продажи продуктов серии «Няня», «Сияние», расширяются линейки «Прелесть био» и «Прелесть профессионал» за счет продуктов в полимерной упаковке, которую компания заказывает на стороне. С точки зрения здравого смысла, такое положение вещей недопустимо: имея собственное производство, мы даем зарабатывать на себе другим производителям продукции в полимерной упаковке.

В сложившейся ситуации руководство приняло решение о поэтапном переводе продукции, выпускаемой на контрактной ос-



Александр Добронравов

нове, на свою площадку. Первоочередному переводу подлежали продукты серии «Няня», «Сияние», а также перезапуск серии «Fruit Blues» в собственных флаконах измененного дизайна. Программа, разработанная во втором квартале, предусматривала расширение производства продуктов в полимерной упаковке.

Работа по увеличению объемов выпуска продукции в полимерной упаковке включает производство современной упаковки и разработку конкурентоспособных рецептур.

Совместно с компанией «АРНЕСТ» разработаны новые дизайны ПЭТ (полиэтилентерефталат) - фла-

конов и этикеток для продуктов серии «Няня», «Сияние», «Fruit Blues». ПЭТ-флакон - самый дешевый, основа для его производства - тоже. На данном этапе самим делать флакон нецелесообразно, но при выходе на объемы более двух миллионов штук в год, возможно, будет иметь смысл рассмотреть закупку собственного оборудования. Сейчас производство ПЭТ-флакона размещено в Ставрополе. Уже изготовлены пресс-формы для производства ПЭТ-флаконов емкостью 1000 мл, 500 мл, 420 мл, 310 мл, 260 мл. Дешевизна самого флакона и близкая транспортировка снижают его стоимость по сравнению с ценой предыдущего производителя на 30-40%.

ОАО «АРНЕСТ» изготовил пресс-форму для производства колпака-дозатора для продуктов серии «Няня». Колпак у нас эксклюзивный, собственной разработки, с мерным стаканчиком, расположенным внутри колпака. После использования мерного стаканчика, при закручивании колпачка, стаканчик входит внутрь горловины, при этом остатки из стаканчика сливаются в бутылку, и она остается чистой. Мелочь, а хозяйке приятно. «Няня» в новом дизайне выглядит более привлекательно: прозрачный флакон, цветная жидкость и колпачок в цвет содержимого.

Утверждена нормативно-техническая документация для продуктов «Няня», «Сияние» и «Fruit Blues». Разработанные рецептуры обеспечивают необходимый уровень рентабельности для ОАО «АРНЕСТ» и ОАО «Компания «АРНЕСТ». В октябре мы приступаем к выпуску продуктов «Няня». В ноябре выпускаем чистящие и моющие серии «Сияние», в декабре - «Fruit Blues».

Таким образом, ожидаемое производство продукции в полимерной упаковке в 2006 г. составит около миллиона 900 тысяч флаконов. Полнообъемное освоение только продуктов серии «Няня» и «Сияние» позволит увеличить объем производства продукции в полимерной упаковке более чем на 1 миллион штук в год.

На 2007 год запланировано освоение выпуска гелей и масок для волос, средств «Сияние-авто», шампуней «Прелесть-био» и других.

Поэтапное внедрение намеченных мероприятий позволит к концу 2007 г. увеличить выпуск продукции в полимерной упаковке на 4 миллиона упаковок в год и достичь 40% степени загрузки мощностей.

Александр ДОБРОНРАВОВ, ведущий инженер технологического отдела



По международному стандарту

# «СТЫКОВКА» МОДУЛЯ ПРОШЛА НОРМАЛЬНО

**Вступление России в ВТО связано с дополнительными обязательствами в области использования международных стандартов и нормативов при производстве, реализации и эксплуатации промышленной продукции, товаров и услуг. Соответствуя требованиям времени, ОАО «АРНЕСТ» строит свои бизнес-процессы, ориентируясь на международные стандарты. Так, в октябре был введен в тестовую эксплуатацию модуль «Сводное планирование» корпоративной информационной системы Ахарта. Об этом нововведении мы беседуем с директором по производству Николаем Гуцей.**

**- Николай Яковлевич, что принесет «АРНЕСТУ» внедрение в эксплуатацию модуля «Сводное планирование»?**

- Сегодня Россия уже вошла в мировые системы информации, сертификации продукции, сертификации деятельности юридических лиц и другие, осталось только войти в мировую систему товарного обращения ВТО. Без использования системы учета невозможно создать всеобъемлющую систему управления, а то, что она должна быть всеобъемлющей, диктуется системой качества по ISO. В связи с этим предприятию необходима структура коллективного руководства при доверительном едином начальном управлении генеральным директором. Но, чтобы управлять одному, нужна автоматизированная система управления по всем направлениям деятельности.

Для нас важнейшим направлением является производство, а для его правильной и бесперебойной работы необходимо четкое управление на основе ежеминутного анализа ситуации. Этим и призвана заниматься система «Сводное планирование», которая позволит нам повысить надежность планирования и производства продукции. Система автоматизирует планирование технологического процесса изготовления продукции, осуществляет технический контроль качества, мониторит реализацию продукции. В октябре мы этот проект запустили.

**- Что представляет собой модуль «Сводное планирование»?**

- В модуле выполняется долгосрочное и краткосрочное планирование с использованием данных логистического и производственного контуров с целью минимизации затрат на содержание склада и оптимизации работы всей цепочки поставок: от поставщиков сырья через производство к клиентам.

Производственно-диспетчерский отдел вводит в систему месячные и декадные планы продаж, на их основе отдел материально-технического снабжения вводит план закупок сырья, полуфабрикатов и комплектующих. При этом спланированная информация не является догмой. Ее можно изменять, удалять, одобрять, подвергать перепланированию в любой момент времени. Т.е. ответственность за принятие конечного решения все равно остается за человеком. В связи с этим роль специалистов в работе системы, и, в первую очередь, специалистов производственно-диспетчерского отдела, становится особенно значимой.

На основе анализа документооборота производственных подразделений была получена схема документооборота сменного мастера и предложены мероприятия по ее оптимизации. Ранее формируемые вручную документы, такие как технологическая карта, сменный рапорт, задание на следующую смену, предложено формировать в системе Ахарта. Заявка на завод сырья в новой системе сформируется кладовщиком как требование-накладная, от документа «Задание на

следующую смену» предложено отпасть, т.к. в соответствии с новым регламентом работы производственные заказы будут формироваться производственно-диспетчерским отделом.

**- Как шел процесс внедрения?**

- В начале года Совет директоров ОАО «АРНЕСТ» принял решение об оптимизации бизнес-процессов предприятия, в связи с чем «АРНЕСТ-ИТ» было предложено провести описание бизнес-процессов предприятия «как есть» и совместно с производством подготовить оптимизированную модель бизнес-процессов предприятия «как должно быть». При этом ставились цели:

- уменьшить дублирующие операции, следовательно, снизить оперативные издержки;
- сделать планирование производства продукцией более детальным, что должно увеличить производительность;
- контролировать текущие остатки товарно-материальных ценностей и этим самым их снизить.

Выполнение этих задач автоматически уменьшает ошибки и повышает управляемость производством.

В июле был издан приказ «О внедрении процесса автоматизированного планирования материальных ресурсов», согласно которому с 1 ноября 2006 года должна начаться опытно-промышленная эксплуатация модуля «Сводное планирование» в корпоративной информационной системе Ахарта.

Подготовкой проекта занялась рабочая группа, в состав которой от ОАО «АРНЕСТ» вошли начальник производственно-диспетчерского отдела И. Коваленко, инженер производственно-диспетчерского отдела Н. Качанова, технолог цеха наполнения Е. Юркова, инженер отдела внешнеэкономических связей Е. Червякова, инженер отдела материально-технического снабжения О.



Николай Гуца

Миронченко, и от ООО «АРНЕСТ-ИТ» - директор М. Горшков, начальник отдела программного обеспечения Ю. Карасев и инженер-программист А. Воронин. За три месяца специалисты изучили методику процесса в системе, построили модель и прототип процесса, настроили справочники сырья и полуфабрикатов, провели ревизию спецификаций готовой продукции, началась тестовая эксплуатация модуля.

Специалисты «АРНЕСТ-ИТ» за это время провели обучение работников, настройку системы, разработали модификации программного обеспечения с учетом особенностей предприятия, регламенты и пользовательские процедуры процесса «Сводное планирование». Для стабильной работы сетевых подключений в цехе наполнения были проложены оптоволоконные линии.

Одним словом, эксплуатация модуля «Сводное планирование», который мы так долго ждали, началась. Это еще больше повысит эффективность работы предприятия.

**Спасибо. Успехов в работе с новой системой учета!**

Беседовала  
Елена УСТИНОВА

Новинки

## СЕМЬЯ «SYMPHONY» РАСТЕТ

**Компания «АРНЕСТ» снова радует нас новинками. С середины октября началось наполнение нового поколения освежителей — очистителей воздуха «Symphony».**

В последнее время с увеличением технических возможностей потребителю предъявляет к освежителям воздуха все больше требований и пожеланий. Многие люди хотят избавляться от неприятных запахов, но уже не просто маскируя их, а полностью нейтрализуя. Немаловажным при этом является создание особой приятной атмосферы в доме. Именно с этой целью были разработаны очистители воздуха, сразу завоевавшие популярность у покупателя.

Первая партия очистителей вышла с конвейера 16 октября.

Основная функция нового продукта «Symphony» — нейтрализовать неприятные и нежелательные запахи. Активные компоненты, входящие в его состав, вступают в реакцию с молекулами неприятного запаха, полностью разрушая их. Таким образом, достигается желаемый результат — в комнате идеально чистый воздух!

Создавая «Symphony», компания позаботилась о том, чтобы удовлетворить вкусы даже самых требовательных покупателей. Каждый аромат подобран с особой тщательностью: «Подснежник» сочетает не-

жные ноты весеннего леса и дарит прохладу весенней капели, «Утренняя роса» создает неповторимую атмосферу утренней свежести, нежный аромат «Яблоневый цвет» перенесет в благоухающую атмосферу утреннего сада, а изысканный аромат молодой хвои с легкими нотами сосны и кедра создаст ощущение натуральной свежести.

**Новая продукция поступит в продажу в ноябре, и Вы сможете по достоинству оценить ее.** «Symphony» - атмосфера чистоты и свежести в Вашем доме!

**Виолетта ЮРЬЕВА, специалист по связям с общественностью ОАО «Компания «АРНЕСТ»**



## Стратегия

# ЕСТЬ И ИНТЕЛЛЕКТ, И ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В прошлом номере «АРНЕСТ-Информ» редакция обещала предоставить более подробный отчет с совещания с дистрибьюторами, которое состоялось в компании «АРНЕСТ». Вот что рассказала партнерам о маркетинговой стратегии и готовящихся к выходу новых товаров генеральный директор ОАО «Компания «АРНЕСТ» Елена Сагал:

- Четыре года назад у нас появился конфликт интересов с заказчиками по контрактному производству, а это транснациональные компании, которые переживали, что при наличии собственных торговых марок «АРНЕСТ» будет отдавать приоритет своим товарам, а контрактные заказы выполнять в последнюю очередь. Тогда мы приняли решение разделить бизнес и получили такую структуру: ОАО «АРНЕСТ» - производственное подразделение, которое получает заказы как от компании «АРНЕСТ», так и от других заказчиков по контрактному производству, и ОАО «Компания «АРНЕСТ» - брендовая структура, занимающаяся только продажами и развитием брендов «АРНЕСТА». Результаты говорят о том, что это решение было правильным и своевременным. Сегодня на косметическом рынке России по объемам продаж «АРНЕСТ» делит 3-е место с «Невской косметикой».

Рост продаж компании «АРНЕСТ» в этом году составил 34%. Это хорошая динамика и она соответствует бизнес-плану 2006 года. В июле был небольшой спад, связанный с проблемами введения ЕГАИС, но в августе мы наверстали упущенное, к концу года планируем получить хороший результат.

Не менее амбициозные планы у нас и на следующий год - мы заложили рост продаж 35%. За счет чего же мы будем прирастать? Сейчас мы гордимся своей дистрибуцией, которая охватывает 1/6 часть суши, а это 25 миллионов квадратных километров, на которых компания «АРНЕСТ» расположила 5 региональных складов. Мы произвели эволюцию в торговой структуре: раньше весь торговый персонал работал только в офисе, сегодня у нас продажи перенеслись в «поля» - мы имеем более 50 региональных представителей в регионах и более 200 сотрудников работают в совместных выделенных отделах. Вы знаете, как трудно войти в сети и сколько затрат это стоит, но сегодняшняя структура компании позволяет нам надеяться на то, что мы будем представлены в региональных сетях, в региональной рознице.

В 2007 году мы намерены увеличить годовой оборот до 150 миллионов долларов США и войти в тройку сильнейших российских производителей. Сейчас мы самый крупный российский контрактный производитель и эту позицию намерены сохранить. Наша стратегическая задача на ближайшие три года - прирастать за счет других предприятий, не умеющих самостоятельно держать свой бизнес. Я имею в виду не аэрозольные предприятия, которые нужны для расширения ассортимента «АРНЕСТА».

Для выполнения непростых задач, стоящих перед компанией, нужен квалифицированный персонал, который мы подбираем очень эффективно - кандидаты проходят оценочные центры, выбирается один кандидат минимум из шести претендентов. Достаточно средств и усилий тратится на обучение персонала, ведь мы воспитываем профессиональных продавцов, способных помогать дистрибьюторам продвигать продукцию в регионах.

«АРНЕСТ» - открытая компания. В подтверждение этому в нынешнем году впервые мы вошли в число крупных компаний, которые размещают облигационные займы на фондовом рынке ценных бумаг. «АРНЕСТ» очень успешно разместил 600 миллионов рублей - под 10,3% годовых. Под этот, достаточно низкий процент, доверяя нам, инвесторы купили наши бумаги. 300 миллионов из привлеченных средств мы направили в компанию для развития, продвижения и рекламных целей, 300 миллионов - на развитие предприятия, покупку оборудования, модернизацию. Данный проект мы считаем весьма продуктивным - на нем можно вырасти, заработать и вернуть заемные средства.

«АРНЕСТ» добивается успеха не только в производстве и продажах собственных марок, но и в объемах контрактного производства. Мы хотим уверенно стоять на двух ногах, развивая и собственные торговые марки и контрактное производство - мощности нам это позволяют. Особенно приятно, что нашими заказчиками являются лидеры российского и международного косметического рынка: для компании Schwarzkopf & Henkel мы делаем 22 наименования лаков и муссов Taft и 13 наименований дезодорантов и антиперспирантов Fa. С 2005 года «АРНЕСТ» сотрудничает с L'Oréal. С высокими требованиями этой компании мы успешно справились, быстро стартовали, и уже полтора года без нареканий производим большую линейку» - 11 наименований Fructis stile. Вся продукция вышеназванных фирм, которая продается в России и странах СНГ - произведена в «АРНЕСТЕ». У нас также производит продукцию самая крупная российская компания «Калина»: это освежители Frost, мужские дезодоранты «Норд-Ост», дезодоранты МИА, Комарекс. А самая крупная сеть России «Магнит» заказывает у нас лаки и муссы.

Признанием заслуг «АРНЕСТА» в 2006 году явилось присуждение международной премии «Европейский стандарт» за значительный вклад в достижение международных стандартов качества продукции.

Так что планы у нас амбициозные, перспективы - хорошие. У нас есть интеллектуальный потенциал, замечательный персонал и хорошие технические возможности для их достижения.



Елена Сагал

## Персонал

## НАЗНАЧЕНИЯ

Октябрь для группы компаний «АРНЕСТ» богат кадровыми и организационными изменениями

### ОАО «АРНЕСТ»

➔ 4 октября по решению Совета директоров Геннадий Федорович Афонин назначен председателем объединенного правления группы компаний «АРНЕСТ».

➔ 4 октября генеральным директором ОАО «АРНЕСТ» назначен Евгений Иванович Караулов, до этого занимавший должность главного инженера ОАО «АРНЕСТ».

➔ 2 октября начальником производственно-диспетчерского отдела назначена Ирина Алексеевна Коваленко, ранее занимавшая должность заместителя начальника ПДО.

➔ 9 октября в структуре ОАО «АРНЕСТ» создан отдел труда и заработной платы, начальником которого назначена Татьяна Владимировна Жаворонкова, занимавшая должность начальника отдела экономики и стратегического планирования.

### ОАО «Компания «АРНЕСТ»

➔ 2 октября в отделе продаж из дивизиона «Зарубежье» выделен дивизион «Украина», который возглавил Александр Иванович Кулаков, ранее занимавший позицию регионального менеджера.

➔ На позицию регионального менеджера по Восточной Украине назначен Геннадий Владимирович Ткачев. Предыдущая должность - территориальный менеджер по Харьков.

➔ 11 октября ассистентом руководителя дивизиона «Украина» назначена Ольга Сергеевна Головинская.

➔ 12 октября к работе на позиции «Руководитель дивизиона «Запад» приступила Елена Викторовна Тюрина. В зоне ответственности Елены - г. Москва и Московская область, Северо-Западный регион и Золотое кольцо. Ранее Елена занимала должность директора по продажам ООО «Люмене».

➔ 13 октября специалистом отдела трейд-маркетинга и аналитики назначена Виктория Игоревна Хардинова, ранее работавшая бухгалтером в ОАО «Концерн Энергомера».

➔ 16 октября на позицию специалиста по связям с общественностью назначена Виолетта Васильевна Юрьева. До этого Виолетта работала специалистом по подбору и обучению персонала в дирекции по управлению персоналом.

➔ 17 октября специалистом отдела трейдмаркетинга и аналитики назначена Наталья Валерьевна Склярова, ранее занимавшая должность начальника планово-экономического отдела в отделе здравоохранения администрации Невинномысска.

Поздравляем сотрудников с назначениями и желаем новых перспективных проектов, достижения высоких результатов и успехов!



Продажи

Константин Попов, директор по торговой политике:

# НАША ЗАДАЧА — ПОКОРИТЬ ЕВРОПУ

Компания «АРНЕСТ» уже несколько лет показывает положительную динамику продаж. Однако этот год для нашей торговой структуры сложился непросто. О задачах и планах компании «АРНЕСТ» - наша беседа с директором по торговой политике Константином Поповым

- Константин Владимирович, в нашей стране трудно, а порой и просто невозможно прогнозировать, но все же, когда год перевалил уже за половину, можно что-то говорить о его результатах?

- В прошлом году продажи компании «АРНЕСТ» выросли на 37%, на этом же уровне закладывался и рост 2006 года, который мы начали с существенного успеха. Нас подкосил закон о ЕГАИС, отобравший львиную долю дистрибуции. Не у всех наших субдистрибьюторов есть возможность купить лицензию на торговлю спиртосодержащей продукцией, которая не оправдывает продажи. По этой причине в июле мы не выполнили даже показатели прошлого года, несмотря на то, что одними из первых в отрасли получили лицензию и установили систему ЕГАИС. Но нас не смутило это отставание, и уже в августе мы показали рост продаж 19%, а в сентябре - 48% по отношению к аналогичным периодам прошлого года. Этому успеху помогли уникальность рецептур нашей продукции: «АРНЕСТ» - единственный в стране производитель, который подготовился к введению ЕГАИС, заранее зарегистрировал не содержащий спирта рецептуры продуктов, и этим самым занял практически весь рынок лаков в России. Другие компании, даже транснациональные, пока терпят фиаско. Мы не снижали темпы работы с торговыми представителями СВО, территориальными и региональными менеджерами и получили заслуженный подарок. Думаю, что в октябре нас ждет приличный рост и до конца года план будет выполнен.

- Какова при этом география продаж?

- Продажи компании «АРНЕСТ» структурированы по региональному



Константин Попов

признаку: это Зарубежье, где продажи составляют около 25% от общего объема и имеют положительную динамику, и Россия, которая, в свою очередь, поделена на дивизионы Восток, Запад, Юг, Центр. В 2006 году рост продаж составляет 34%. Этот показатель мог быть больше, если бы не июльское снижение. До этого за полугодие мы приросли на 47%.

Недавно в компании мы ввели очень важный показатель, «продажи на душу населения», который показывает к чему нужно стремиться, какие ставить задачи. В среднем по России у нас показатель - 97 копеек на одного человека, и каждый год он растет на 40-50%.

На Юге и в Центре продажи на душу населения сейчас рекордные - 1,41 рубль на человека. Да это и понятно, ведь это регионы, в которых «АРНЕСТ» имеет давних партнеров, здесь высока лояльность потребителей, проще и дешевле логистика. Чуть меньше продажи на душу населения на Востоке - это наша зона роста; хорошая картина у дивизиона Запад, здесь есть отдельные города и территории, которые приближаются по показателям к Югу и Центру.

Руководители дивизионов координируют работу 26 территориальных и 19 региональных менеджеров.

В 2006 году численность персонала компа-

нии «АРНЕСТ» выросла на 21%, мы прирастали не столько кадрами в офисе, сколько числом сотрудников «в полях». Понятно, что это один из правильных, быстрых и эффективных путей для выполнения наших задач.

В 2006 году у нас появилось 13 новых дистрибьюторов в Зарубежье и России. На территории России уже не осталось «белых пятен», не занятых продукцией «АРНЕСТА» - в каждом городе у нас есть дистрибьюторы и субдистрибьюторы, мы заняли почти все страны СНГ и в этом месяце уже заключаем договор с 2-м дистрибьюторами из Латвии и Эстонии.

Мы очень долго работали над проектом и в сентябре осуществили продажи в Иран. В планах у нас экспансия в страны Азии и Африки - Марокко и Ангола.

На наш взгляд, уникальность нашей продукции там будет воспринята адекватно, и мы сможем реально проверить свои силы на новых территориях. Следующая наша задача - покорение Европы, но там пока есть препятствия, связанные с сертификацией, которую мы хотим отработать на Латвии и Эстонии - странах Евросоюза. Но, тем не менее, основная концентрация наших усилий - Россия и СНГ.

- Что помогает наращивать продажи?

- Одна из самых серьезных составляющих нашего успеха - трейд-маркетинг, за счет работы которого в этом году мы приросли на 11 процентов. Если в 2005 году было проведено 22 локальных акции и 5 федеральных, то за этот же период 2006 года мы получили ошеломляющие показатели - 118 локальных и 22 федеральных акции. Не все они были успешные, но большинство из них дали хороший результат, и заставили наших

сотрудников в регионах поверить, что мы их будем поддерживать.

Очень важный показатель для нашей отрасли - продажа брэндов. Чем больше брэндов продается, тем крепче компания стоит на ногах, тем более понятно, как развиваться, на чем зарабатывать, во что вкладывать деньги. Брэнды для нас - тот источник, который позволяет проводить и рекламные компании, которые с каждым годом стоят все дороже, и трейдмаркетинговые акции. В 2004 году доля брэндов первой приоритетности составляла всего 26 % процентов, сегодня же эта цифра выросла до 52%.

- Как будет строиться торговая политика в будущем году?

- Проект торговой политики мы долго обсуждали и думали, на чем сконцентрироваться, что действительно дает прирост. И мы поставили задачу: рост коллчественной дистрибуции до 60% и качественной - до 40%. Это значит, что в 60% торговых точек должны стоять наши брэнды первой приоритетности, и иметь глубину линейки - 40%. Задача сложная и амбициозная, но если мы обеспечим рост количества и качества дистрибуции, то этим самым выполним показатель роста - 35 %.

Какие же факторы нам обеспечат рост продаж? Их пять: структура и команда, новые партнеры и территории, трейдмаркетинг, усиление брэндов, дистрибуция. Первые два мы использовали практически на 90%, и решили сосредоточиться на трех последних - трейдмаркетинге, усилении брэндов, дистрибуции.

Ни для кого не секрет, что торговая политика - тот механизм, который регулирует отношения с партнерами. Механизм регулируется

пятью столбами: скидками, бонусами, отсрочкой, мотивацией субдистрибьюторов и активной работой выделенных отделов.

В 2006 году мы ввели такой показатель, как минимальный объем, т.е. минимальная сумма, на которую дистрибьютор должен ежемесячно брать продукции - 400 тысяч рублей, в 2007 году мы планируем повысить эту цифру до 600 тысяч. При достижении этих показателей начинают работать скидки, бонусные и трейдмаркетинговые программы. Мы даем отсрочку платежа по консигнации, скидку - за ускоренный платеж или предоплату, за прозрачность, за приоритеты. Приоритеты будут согласовываться вместе с квартальным планом с учетом тех приростов, которые мы закладываем.

Наши дистрибьюторы имеют бонусы за выполнение квартального плана и за качественную дистрибуцию. В будущем году мы намерены их увеличить. Также мы увеличиваем количество бонусов субдистрибьюторам, программа для которых имеет те же пункты, что и для дистрибьюторов.

В целом, по сравнению с предыдущим годом, мы увеличиваем бонусы на существенную сумму, но делаем этот процесс максимально прозрачным и объективным, поэтому ввели отчет для дистрибьюторов. У нас используется программа СВД-клиент, которая позволяет отслеживать реальную дистрибуцию в тех точках, с которыми работает наш дистрибьютор. Договорную компанию с дистрибьюторами компания планирует закончить к началу декабря. Все это даст нам хороший результат и рост продаж.

Беседовала  
Елена УСТИНОВА

Управление персоналом

# БУДЕМ УЧИТЬСЯ!

Корпоративный университет группы компаний «АРНЕСТ» начал работу

Ключевым фактором успеха компании является создание команды профессионалов, объединенных общими целями и стремящихся к постоянному улучшению достигнутых результатов. Любой бизнес — это, конечно, финансы, технологии, но, прежде всего, — люди. Бизнес развивается настолько, насколько люди могут его развить. Именно потребность в высококвалифицированных специалистах, нацеленных на саморазвитие, привела акционеров и руководителей группы компаний «АРНЕСТ» к решению создать собственный Корпоративный университет.

24 октября состоялось торжественное открытие корпоративного университета группы компаний «АРНЕСТ», на котором присутствовали заместитель министра труда и социальной защиты населения Ставропольского края Виктор Степанович Шевцов, председатель объединенного правления группы компаний «АРНЕСТ» Геннадий Федорович Афонин, генеральный директор ОАО «Компания «АРНЕСТ» Елена Михайловна Сагал, генеральный директор ОАО «АРНЕСТ» Евгений Иванович Караулов, исполнительные директора, линейные руководители и первые студенты.

Вот что отметила в своей приветственной речи генеральный директор ОАО «Компания «АРНЕСТ» Елена Михайловна Сагал:

— Основная задача руководства — создать эффективный, развивающийся привлекательный для инвестиций бизнес. А для реализации таких планов нужны, прежде всего, профессионалы — производственники, финансисты, юристы, управленцы.

Я глубоко убеждена, что заставить человека развиваться, учиться нельзя, можно лишь помочь тем, кто этого хочет. Хорошие результаты нельзя получить просто так, их можно только добиться, приложив к желанию определенные усилия, ну и, конечно, знания и навыки.

Руководители, сотрудники которых обучаются в университете, должны воспринимать проект как серьезное мероприятие, потому что студенты выполняют реальные дипломные проекты, которые принесут инновационные идеи, станут



Открытие университета

вкладом в развитие бизнеса. Хорошо подготовленный сотрудник лучше понимает поставленные задачи, и, в целом, это приносит успех компании.

**Инициатор проекта, директор по управлению персоналом ГК «АРНЕСТ» Руслан Николаевич Вестеровский сказал:**

— В наших сотрудниках мы хотели бы видеть людей, нацеленных на развитие. Мы каждому предоставляем возможность повысить свой профессиональный уровень, выстроить собственную карьеру. Корпоративный университет призван создать высокий уровень мотивации сотрудников, поддерживать атмосферу развития профессиональных навыков и реализации творческого потенциала. Аналогичные учебные заведения в России имеют пять крупных компаний. «АРНЕСТ» стал шестым в этом важном и перспективном деле.

**Высокую оценку новому проекту дал заместитель министра труда и социальной защиты населения Ставропольского края Виктор Степанович Шевцов:**

— Открытие собственного университета — это очень важная инициатива для развития кадрового потенциала. Мне приятно отметить, что предприятие проявляет неподдельный интерес к самому главному звену своего бизнеса — к человеку. Как заместитель министра, отвечающий за развитие профессиональной базы, в компании «АРНЕСТ» я вижу партнера, который поможет нам содействовать развитию кадрового потенциала Ставропольского края.

Виктор Степанович Шевцов пообещал оказывать всестороннюю помощь новорож-

денному университету.

Студенты корпоративного университета — менеджеры среднего звена, линейные менеджеры, специалисты. За полгода они прослушают темы «Основы менеджмента», «Си-

туационное руководство», «Ключевые показатели деятельности, разработка и мониторинг», «Эффективное проведение совещаний по подведению итогов», «Обучение на рабочем месте», «Презентационные навыки», «Эффективные продажи», «Продажа нового продукта». На основе полученных знаний слушатели разработают индивидуальные проекты, которые смогут реализовать в рамках компании. Экспертами корпоративного университета назначены управляющие директора ОАО «АРНЕСТ» и ОАО «Компания АРНЕСТ», а также внешние тренеры и консультанты.

Сегодня мы публикуем списки участников университета, об успехах которых расскажем через полгода.

**Елена УСТИНОВА, руководитель пресс-службы ОАО «АРНЕСТ»**

## Группа №1

1. Л.А. Малова	заместитель гл. бухгалтера
2. Ю.Ю. Бугаев	начальник финансового отдела
3. Р.А. Антинов	заместитель начальника ОКН по работе с локальными заказчиками
4. Т.Г. Малюкова	специалист 1-ой категории ОВЭС
5. А.Е. Прутьян	специалист по кадрам 1-ой категории ОК
6. А.В. Никитин	зам. начальника по работе с транснациональными компаниями ОКН
7. С.И. Попова	ведущий инженер ТО
8. Н.В. Гонтарь	ведущий инженер ОНТД
9. А.А. Водолазкин	менеджер группы по раб. с поставщиками
10. В.Г. Маловичко	заместитель начальника цеха баллонов
11. Н.Н. Золотарева	экономист 1 категории ОТиЗ
12. А.В. Красношапка	специалист по таможенному оформлению ОВЭС

## Группа №2

1. Т.А. Зорина	ведущий бухгалтер бухгалтерии
2. О.М. Миронченко	ведущий инженер ОМТС
3. Э.Г. Салех	специалист 1-ой категории ОВЭС
4. Е.М. Каширина	ведущий инженер ТО
5. О.Г. Гугуев	ведущий инженер по программному обеспечению оборудования ОЭиРО
6. И.И. Супрунов	энергетик участка электрообеспечения
7. Е.В. Шкаренкова	бухгалтер I кат. бухгалтерии
8. А.А. Сушко	наладчик оборудования цеха баллонов
9. Е.Н. Феянина	сменный мастер цеха наполнения
10. И.А. Коваленко	начальник ПДО
11. Г.А. Пелихова	контролер качества продукции и технологического процесса ОМК
12. В.В. Морозюк	сменный мастер цеха баллонов

## Группа №3

1. Д. С. Дементьев	механик цеха клапанов
2. Р. Ю. Герашенко	наладчик оборудования цеха баллонов
3. С. В. Немыкин	наладчик оборудования цеха баллонов
4. С. В. Ганоченко	механик цеха баллонов
5. И. В. Архипцова	ведущий инженер ПДО
6. О. Е. Питько	оператор технологических установок цеха наполнения
7. Н. Ю. Мосина	сборщик продукции в аэрозольной упаковке цеха наполнения
8. В. А. Акимов	кладовщик ЦХиП
9. В. В. Дзегутханов	грузчик цеха наполнения
10. С. А. Комов	технолог цеха наполнения
11. Т. В. Скорикова	специалист по грузоперевозкам ЦХиП
12. Э. А. Ксенжик	бухгалтер I категории бухгалтерии



Наше здоровье

# ЗАЩИТИМСЯ ОТ ГРИППА

Грипп - острое инфекционное вирусное заболевание. Возбудители гриппа включают три вида вирусов - А, В, С, отличающихся по антигенной структуре. Вирусы гриппа устойчивы к низким температурам и замораживанию, но быстро погибают при нагревании, ультрафиолетовом облучении, дезинфекции.

Источником инфекции является больной человек, заражение происходит воздушно-капельным путем. Наиболее восприимчивы к заболеванию люди со сниженным иммунитетом.

Проникая в верхние дыхательные пути, вирус гриппа активно размножается в цилиндрическом эпителии стенок глотки и трахеи с последующим разрушением этих клеток, затем вирус гриппа попадает в кровь и оказывает

повреждающее воздействие на капилляры легких, сердца, нервной системы и других органов. Следствием массивной вирусемии является развитие инфекционно-токсического шока, который проявляется угрожающими для жизни состояниями: острой сердечно-сосудистой недостаточностью, отеком легких и головного мозга, почечной недостаточностью, повышенным внутрисосудистым тромбозом.

Инкубационный период вируса гриппа длится от нескольких часов до 2-х суток. Болезнь начинается остро: появляются симптомы интоксикации, озноб, головная боль, ломота в теле, слабость, снижение работоспособности, температура повышается до 38 - 40 градусов. При не ослож-

ненным течением лихорадочный период продолжается до 6 дней. На фоне лихорадки возникает гиперемия лица и шеи, инъекция сосудов склер и конъюнктивы. Появляются катаральные симптомы, саднение и боль за грудиной, сухой упорный кашель. Легкие и среднетяжелые формы не осложненного гриппа имеют благоприятное течение и заканчиваются на 5-7-й день. Однако, тяжелые и молниеносные формы гриппа свидетельствуют о развитии токсического шока и требуют необходимости госпитализации больного.

В целях профилактики проводится массовая вакцинация населения в предэпидемический период. Используется внутримышечная противогриппозная вакцина гриппол. Вакцина формирует специфичес-

кий иммунитет к вирусам гриппа А и В, который наступает через 14 суток после прививки и длится год. Антигенный состав вакцины ежегодно обновляется. Противопоказаниями к введению данной вакцины являются гиперчувствительность к куриному белку, температурные и аллергические реакции после предшествующей вакцинации, период ОРЗ и хронических обострений.

**Центр релаксации образований с просьбой подать списки желающих привиться от гриппа для закупки оптимального количества вакцины. Вакцинация будет проводиться в центре релаксации с 15 ноября.**

*Лариса ПРОХУРЕНКО,  
цеховой терапевт  
ОАО «АРНЕСТ»*

Это нужно знать

## ОФОРМЛЯЙТЕ БОЛЬНИЧНЫЙ ПРАВИЛЬНО

Согласно инструкции о порядке выдачи документов, удостоверяющих временную нетрудоспособность граждан, документами, удостоверяющими временную нетрудоспособность и подтверждающими временное освобождение от работы, являются листок нетрудоспособности и, в отдельных случаях, справки установленной формы. Эти документы выдаются гражданам при заболеваниях и травмах, на период медицинской реабилитации, при необходимости ухода за больным членом семьи, здоровым ребенком и ребенком-инвалидом, на период карантина, при отпуске по беременности и родам, при протезировании в условиях протезно-ортопедического стационара.

По предъявлению листка нетрудоспособности, в соответствии с действующим законодательством, назначается и выплачивается пособие по временной нетрудоспособности, беременности и родам.

При заболеваниях и травмах лечащий врач выдает листок нетрудоспособности единолично и одновременно на



Елена Евглевская

срок до 10 календарных дней и продлевает его единолично на срок до 30 календарных дней, с учетом утвержденных Минздравмедпромом России ориентировочных сроков временной нетрудоспособности при различных заболеваниях и травмах.

При получении листка нетрудоспособности или, как мы привыкли называть, больничного листа, необходимо обращать внимание, заполнены ли следующие строчки листа:

- Наименование и адрес лечебного учреждения или его штамп;
- Дата выдачи;
- Фамилия, имя, отчество нетрудоспособного;
- Возраст (полных лет);
- Печать лечебного учреждения;

- Место работы - ОАО «АРНЕСТ»;
- В соответствии с приказом Минздравмедпрома РФ графы «диагноз» и «заключительный диагноз» не заполняются;
- Вид нетрудоспособности;
- ✓ Предполагаемая дата родов;
- ✓ При отпуске по уходу - фамилия, имя, возраст больного;
- Режим;
- Должность, фамилия и подпись врача в графе освобождение от работы;
- Не превышает ли срок между посещениями врача 10 дней;
- Число и месяц, когда нужно приступить к работе;
- Должность, фамилия и подпись врача, печать лечебного учреждения в конце лицевой стороны листка нетрудоспособности.

В противном случае листок нетрудоспособности к оплате не принимается, и вам придется обращаться в лечебное учреждение за исправлением ошибок.

*Елена ЕВГЛЕВСКАЯ,  
председатель  
комиссии по социальному  
страхованию*

Вести профсоюза

## Охрана труда в надежных руках

В целях реализации статьи 25 «Основ законодательства Российской Федерации об охране труда, организации общественного контроля над соблюдением законных прав и интересов работников в области охраны труда», в ОАО «АРНЕСТ» при профсоюзном комитете создана комиссия по охране труда.

В комиссию вошли уполномоченные по охране труда основных подразделений, члены профсоюза ОАО «АРНЕСТ». Одна из основных задач уполномоченных - консультирование работников по вопросам охраны труда, оказание им помощи по защите их прав на охрану труда. При необходимости вы можете обращаться в комиссию со своими вопросами и предложениями.

### СПИСОК УПОЛНОМОЧЕННЫХ:

**ЦЕХ КЛАПАНОВ - Воцаный Олег Алексеевич, наладчик холодно-штамповочного оборудования.**

**ЦЕХ БАЛЛОНОВ - Шеглов Сергей Федорович, наладчик оборудования производства аэрозольных упаковок.**

**ЦЕХ НАПОЛНЕНИЯ - Павлова Ольга Валерьевна, сборщик продукции в аэрозольной упаковке; Пегин Олег Алексеевич, сменный инженер.**

**РЕМОНТНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ - Найденев Александр Борисович, слесарь по ремонту технологических установок.**

**ОТДЕЛЕНИЕ ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ И РЕМОНТА ОБОРУДОВАНИЯ - Лихтинов Геннадий Пантелеевич, наладчик КИПиА; Ренин Николай Евгеньевич, слесарь-электрик по ремонту электрооборудования; Сень Владимир Николаевич, слесарь аварийно-восстановительных работ.**

**ЦЕХ ХРАНЕНИЯ И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК - Петренко Людмила Борисовна, специалист (погрузочно-разгрузочных работ).**

**ОТДЕЛЫ ТЕХНИЧЕСКИЙ, МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА, НОРМАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ - Згоникова Ольга Михайловна, специалист по охране окружающей среды.**

**ЗАВОДОУПРАВЛЕНИЕ - Гольцова Ольга Геннадьевна, ведущий бухгалтер сектора учета и реализации готовой продукции бухгалтерии.**

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИССИИ - Татьяна Викторовна Скорикова, специалист по грузоперевозкам.**

*Светлана ГЛУШКО,  
председатель профкома ОАО «АРНЕСТ»*

# Мы вас любим, ценим, дорожим!

*От всей души поздравляем с Днем рождения!*

## Наши коллеги, родившиеся в ноябре:



### ОАО «КОМПАНИЯ «АРНЕСТ»

Коробейникова Елена Владимировна	ведущий специалист	
	отд. маркетинга	10.11.
Уварова Татьяна Викторовна	бухгалтер	18.11.
Цыбин Роман Владимирович	специалист отд. сопро-	
	вождения продаж	26.11.
Дмитриенко Юлия Васильевна	бренд-менеджер	
	отдела маркетинга	26.11.
Миранова Марина Владимировна	специалист по дизайну	
	отдела маркетинга	28.11.

### ОАО «АРНЕСТ»

Голубенко Борис Иванович	водитель автомобиля	
	ЦХиГП	01.11.
Иваниди Евгения Вениаминовна	специалист по грузопере-	
	возкам ЦХиГП	01.11.
Шумейко Николай Петрович	наладчик машин и авт.ли-	
	ний изд. из пластмасс	02.11.
Михайлова Галина Ивановна	сборщик продукции	
	в а/у	02.11.
Гаджиева Людмила Ахматовна	контролер качества	
	прод. и техпроцесса	03.11.
Мухин Александр Валентинович	наладчик КИПиА	
	ОЭ и РО	03.11.
Коваленко Светлана Викторовна	специалист по работе	
	с персоналом	05.11.
Овсянникова Оксана Сергеевна	сборщик продукции	
	в а/у	06.11.
Герасимчук Алексей Александрович	грузчик цеха	
	наполнения	06.11.
Краснов Юрий Григорьевич	станочник широкого	
	профиля рем.отд.	07.11.
Никитина Ольга Викторовна	сборщик продукции	
	в а/у	07.11.
Найденов Дмитрий Сергеевич	водитель погрузчика -	
	грузчик ЦХиГП	07.11.
Швалова Прасковья Меньковна	загрузчик-выгрузчик	
	цеха баллонов	08.11.
Борисова Светлана Леонидовна	сборщик продукции	
	в а/у	08.11.
Соседка Вера Ивановна	водитель погрузчика	
	цеха клапанов	08.11.
Дмитриева Евгения Анатольевна	водитель погрузчик	
	цеха баллонов	09.11.
Воронин Святослав Евгеньевич	комплектующий-	
	грузчик ЦХиГП	09.11.
Кравцов Сергей Викторович	слесарь-электрик по рем.	
	э/оборуд. ОЭ и РО	10.11.
Конорезов Константин Николаевич	ведущий инженер	
	рем. отделения	11.11.
Малышкова Татьяна Аркадьевна	машинист моечной машины	
	цеха баллонов	11.11.
Грошев Андрей Александрович	токарь ремонтного	
	отделения	12.11.
Сапентьева Наталья Григорьевна	сборщик продукции	
	в а/у	12.11.
Воякина Нина Михайловна	сборщик продукции	
	в а/у цеха наполн.	12.11.

Ксенжик Элла Алексеевна	бухгалтер I категории	12.11.
Степаненко Алла Владимировна	укладчик-упаковщик	
	цеха баллонов	13.11.
Середа Алексей Михайлович	оператор технологич.	
	уст. цеха наполн.	13.11.
Левашов Александр Александрович	слесарь по ремонту	
	автом. ЦХиГП	13.11.
Дворцов Николай Алексеевич	инженер электроник	
	I кат. ОЭ и РО	15.11.
Герашенко Роман Юрьевич	наладчик оборуд.	
	цеха баллонов	15.11.
Гончаров Виктор Александрович	грузчик цеха	
	наполнения	15.11.
Мартынов Сергей Валерьевич	грузчик цеха	
	наполнения	16.11.
Головинова Валентина Ильинична	водитель погрузчика	
	цеха наполнения	17.11.
Соболевский Сергей Семенович	ведущий инженер	
	ЭМО	17.11.
Горин Олег Викторович	инженер электроник	
	I кат. ОЭ и РО	18.11.
Данилин Олег Анатольевич	наладчик оборуд. цеха	
	баллонов	18.11.
Лоб Наталья Алексеевна	сборщик продукции	
	в а/у	19.11.
Гайнулин Руслан Джагафарович	токарь ремонтного	
	отделения	20.11.
Канин Михаил Николаевич	слесарь по рем. технолог.	
	уст. цеха наполн.	20.11.
Горбачева Неля Георгиевна	медсестра I кат. центра	
	релаксации	22.11.
Власенко Любовь Алексеевна	сборщик продукции	
	в а/у	23.11.
Мясоедова Ольга Александровна	начальник отд. менедж-	
	мента качества	24.11.
Нечетайло Николай Викторович	наладчик оборудования	
	цеха баллоно	24.11.
Дрозд Николай Викторович	наладчик машин и авт.	
	лин. изд. из пласт.	24.11.
Назаренко Валентина Степановна	сборщик продукции	
	в а/у	5.11.
Лобанова Наталья Геннадьевна	главный бухгалтер	26.11.
Савчук Лилия Зиновьевна	сборщик продукции	
	в а/у	26.11.
Сербиненко Виталий Владимирович	слесарь-электрик по рем.	
	э/оборуд. ОЭ и РО	28.11.
Момот Владимир Николаевич	водитель погрузчика цеха	
	наполнения	28.11.
Язловецкая Ирина Викторовна	сборщик продукции	
	в а/у	28.11.
Сивкова Ирина Алексеевна	сборщик продукции	
	в а/у	29.11.
Ткачев Анатолий Иванович	слесарь по ремонту	
	технолог. уст. цеха	
	наполнения	29.11.
Кайдаш Анатолий Григорьевич	водитель автомобиля	
	ЦХиГП	29.11.
Огарышева Наталья Анатольевна	лакировщик туб	
	цеха баллонов	30.11.

Учредители:  
ОАО «АРНЕСТ»,  
ОАО «Компания «АРНЕСТ»  
Главный редактор  
Елена УСТИНОВА

Адрес и телефоны:  
г. Невинномысск,  
ул. Комбинатская, 6, каб. 209.  
Пресс-служба ОАО «Арнест».  
Тел./факс: (86554) 54-3-35

Бюллетень сверстан  
в «Открытой» газете.  
Отпечатано в ЗАО «Пресса»,  
г. Ставрополь, ул. Тельмана, 244

Номер подписан в печать  
30 октября 2006 г.  
Тираж 999 экз.  
Заказ № 337  
Распространяется бесплатно