

Арнест

Бережно заботясь о природе, мы дарим красоту и комфорт человеку, создавая продукцию высочайшего качества и используя самые современные и эффективные технологии

Миссия «Арнест»

Выходит с марта 2005 года

ИНФОРМ

К О Р П О Р А Т И В Н А Я Г А З Е Т А

Смена караула

В январе ОАО «Арнест» сменилось руководство.

Стр.2

Бренды компании «Арнест» - законодатели мод

Какие позиции занимают бренды компании «Арнест» в своих товарных категориях?

Стр. 4

Инновационный ресурс

Итоги Первого Инновационного Форума.

Стр. 5

Прошу слова!

Депутатский ответ Г.Ф. Афолина арнестовцам.

Стр.3

Креатив всегда в почете

О самой креативной локальной акции 2009 года.

Стр.5

Новости отрасли

В России отменена сертификация парфюмерии, косметики и продуктов питания.

Стр. 6

23
февраля
**ДЕНЬ ЗАЩИТНИКА
ОТЕЧЕСТВА!**

Дорогие друзья!

8 Марта

Провожают зиму и встречают весну два прекрасных праздника – День Защитника Отечества и Международный Женский День.

23 февраля мы отдаем дань уважения людям, стоящим на страже интересов страны и ветеранам, отстоявшим ее свободу и независимость. Для нашей страны, пережившей множество войн, слова "защитник Отечества" наполнены особым смыслом. В группе компаний «Арнест» есть ветераны Великой Отечественной войны, находящиеся сейчас на пенсии, а также работающие ветераны войн в Афганистане, Чечне, участники военных действий в Ингушетии и в ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС. День Защитника Отечества – праздник и тех, кто отдал долг Родине, пройдя армейскую службу. Все они по праву заслуживают названия с большой буквы «Защитник Отечества».

День Защитника Отечества также традиционно считается праздником всех настоящих мужчин. Ведь защищать страну можно не только с оружием в руках. Построить сильное государство без здоровой экономики,

без мощной эффективной промышленности нельзя. Каждый на своем рабочем месте может крепить ее мощь и нерушимость. Наши мужчины доказывают это каждодневным трудом, перевыполняя производственные планы и выпуская лучшие в России косметическую продукцию и товары бытовой химии.

А с первыми лучами весеннего солнца и щебетаньем птиц приходит к нам еще один замечательный праздник – 8 Марта. И вместе с приходом весны преображаются наши дорогие женщины. Для нас, мужчин, это еще один повод сказать вам о том, как мы вас любим и ценим, как благодарны за тепло и ласку ваших рук.

Основной ассортимент продукции группы компаний «Арнест» предназначен именно женщинам, и на наших предприятиях основную часть сотрудников составляет прекрасная половина человечества. Мы искренне восхищаемся нашими дорогими коллегами и от всей души желаем вам неугасимой красоты, счастья и здоровья! Пусть радуют вас ваши близкие и любимые! Пусть в вашем сердце всегда цветет весна!

Желаем Вам и счастья, и любви,
Чтоб все мечты и чаянья сбывались,
С хорошим настроеньем чтобы вы
Нигде и никогда не расставались!
Здоровья вам и сотню долгих лет,
А это, право, дорогого стоит,
В работе - производственных побед,
В семейной жизни – счастья и покоя!

Руководство группы компаний «Арнест»



СМЕНА КАРАУЛА



В январе Сергей Анатольевич Попов сменил на посту генерального директора ОАО «Арнест» Евгения Ивановича Караулова, ушедшего на пенсию. ОАО «Арнест», являющийся производственной составляющей нашей группы компаний, переживает очередной этап своего развития. Сегодня Сергей Анатольевич Попов отвечает на вопросы «Арнест Информ».

С первых дней моего руководства «Арнест» оказывает техническую помощь Новомосковскому заводу. Сюда входит проведение ремонтно-профилактических работ двух линий по производству баллонов с помощью наших опытных и грамотных специалистов; поддержка в выпуске баллона сложного дизайна. Наши клиенты должны понимать, что, независимо от того, где размещено производство их продукции, мы - предприятия, выполняющие одну производственную цель, единая команда, и если есть проблема у одного завода, второй придет на помощь и окажет полное содействие.

Сейчас мы работаем в режиме тушения пожара, а мне хочется сделать системным, плановым курирование специалистами «Арнеста» родственных подразделений в «Аэрозоль Новомосковск». В будущем через такое курирование технический уровень завода в Новомосковске будет приведен в соответствие с уровнем завода в Невинномысске. Мы должны построить зеркальные бизнес-процессы, структуры, показатели, систему мотивации для того, чтобы оба завода говорили на одном языке, жили едиными производственными целями и задачами, а не являлись разрозненными производственными площадками

- Какие резервы есть у завода для выполнения задуманного?

- Все задачи выполнимы, и ресурсы для этого у предприятия есть, нам нужно только грамотно их использовать. Нельзя выпускать из виду ресурсы, которые требуют длительного времени подготовки - это кадры. Заводу нужны профессионалы, которых нужно растить и воспитывать. Для того чтобы вырастить хорошего специалиста в разной области требуется примерно от одного года до трех лет, это очень большой интервал времени. В нашем специфическом производстве мы не можем позволить себе иметь персонал «под обрез» - это очень рискованная позиция, поэтому этот ресурс нужно создавать. Пока его, к сожалению, нет.

Что касается персонала, есть несколько первоочередных моментов, решением которых я планирую заняться. На мой взгляд, сегодня система мотивации на заводе несовершенна. Я хочу совместно с новым директором по персоналу Оксаной Вильф более внимательно изучить структуру персонала, систему поощрений и, в конечном итоге, добиться, чтобы мотивация не была слишком обобщенной, т.е. более индивидуализировать оценочные показатели, нацелившись не на описание процессов и оплату за выполнение этого процесса, или грубо говоря, за пролитый пот, а на оплату за конечный результат. Дело каждого специалиста планомерно строить свою работу и добиваться целей теми метода-

ми, которые он считает наиболее правильными. А руководитель должен оценивать конечный результат независимо от затраченных сил.

- Что позволяет предприятию сохранять статус устойчивой конкурентоспособности?

- Конкурентная среда будет жестче. «Арнест» долгое время оставался монополистом в своей области, но так долго продолжаться не будет, конкурентное поле меняется, ужесточается, поэтому мы должны идти вперед и предлагать качество, стоимость продукта и сервис выше, чем у наших конкурентов. Только через это можно сохранить наше конкурентное преимущество.

- Каковы стратегические преимущества «Арнеста» перед предприятиями аэрозольной отрасли?

- К преимуществам я отношу нашу масштабность - в структуре два предприятия. Одновременно

продвигая в отрасли команда сотрудников.

Как минус можно рассматривать удаленность «Арнеста» от центра, но зато «Аэрозоль Новомосковск» находится в Центральном регионе. Это дает нам логистическое преимущество.

- Предполагаются ли дальнейшие инвестиции в развитие технологий в области упаковки, наполнения, полимерной продукции?

- Уровень проводимых инвестиций в 2010 году гораздо больше, чем в предыдущем, и это связано с тем, что мы уже работаем без запаса производственных мощностей. Мы должны иметь необходимый потенциал для стабильного выполнения наших заказов и развития.

- Ваш девиз в жизни или в работе?

- В работе - нужно создавать правила игры и по ним играть. В жизни я оптимист и жизнелюб. От

ЕЛЕНА УСТИНОВА

- Сергей Анатольевич, какую задачу ставите перед собой в новой должности?

- Эффективно управлять предприятием. Это задача общего плана, включающая стратегические и несколько тактических задач. Так как смена руководства произошла в напряженный для предприятия момент, на раскочку у нас времени нет. С января предприятие работает на максимальной нагрузке, выполняя заказы наших клиентов. Для «Арнеста», как производителя, все заказчики являются контрактными: как ОАО «Компания Арнест», так и все транснациональные и российские компании. Для нас все они любимые, родные и дорогие. Никого из заказчиков мы не выделяем и перед всеми чувствуем ответственность и выполняем обязательства. Поэтому тактическая задача номер один - выпуск качественной продукции в соответствующем ассортименте и объеме для наших заказчиков.

К тактическим задачам в оперативном управлении предприятием я также отношу работу над более полным задействованием оперативной корпоративной системы Ахарта для выполнения функции ресурсного планирования в первую очередь, развития модулей складского обслуживания, функции партионной отслеживаемости сырья, комплектующих от прихода на склад до готовой к отгрузке продукции. Это требование, которое выставят наши транснациональные заказчики, и оно необходимо для уменьшения рисков внутри предприятия при постоянно растущих объемах и ассортименте продукции. Также я планирую провести ряд мероприятий по приближению реальной работы предприятия к стандарту GMP, и еще ряд задач.

- Каков производственный план «Арнеста» на 2010 год?

- План 2010 года на 20% превышает план прошлого года. Это очень амбициозная задача. Планируемые производственные объемы этого года очень напряженные, и в настоящее время наше оборудование не рассчитано на эффективное выполнение такого плана. Соответственно, мы будем увеличивать свои производственные мощности, в первую очередь по наполнению и производству баллонов. Сейчас на этих участках производство работает на пределе своих возможностей. Уже сейчас закупается оборудование из Европы для линии производства баллонов. Предстоит большая работа по монтажу линии в цехе баллонов. Одновременно ведутся активные переговоры по приобретению новых линий наполнения. Развива-

Наши клиенты должны понимать, что, независимо от того, где размещено производство их продукции, мы - предприятия, выполняющие одну производственную цель, единая команда, и если есть проблема у одного завода, второй придет на помощь и окажет полное содействие.

ется и производство продукции в полимерной упаковке, планируется ввод новых реакторов и линии наполнения. Ежедневная кропотливая работа по введению в эксплуатацию новых мощностей будет способствовать выполнению производственных задач, и, в итоге, предприятие должно работать стабильно и планомерно.

- Как будут развиваться отношения с ООО «Аэрозоль Новомосковск»?

- Взаимодействие с Новомосковским заводом считаю очень важным компонентом успешной работы нашей группы компаний. «Аэрозоль Новомосковск» - наше дочернее предприятие. Исходя из этого, оно должно пользоваться 100% поддержкой потенциала «Арнеста», что уже и делается.



Сборщицы продукции производства полимерной упаковки Галина Антонова и Марина Штагерь

с этим наша компания гибкая, имеет полный цикл производства - от баллонов и комплектующих до наполнения. Помимо собственного производства алюминиевых баллонов в ОАО «Арнест» и ООО «Аэрозоль Новомосковск» мы имеем расположенное в Невинномысске производство жестяного баллона турецкой компании «Сарлак» и германской компании «Линар». И главное наше преимущество - это самая опытная и

жизни нужно получать удовлетворение и удовольствие - и от работы и от отдыха. Надо стараться извлечь пользу даже из отрицательных моментов. Из каждой минуты нужно выжимать максимум, потому что это мгновение, час, день не повторится никогда. Единственный невозможный ресурс - время, поэтому им нужно дорожить и правильно использовать. Не всегда получается, но я стараюсь.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

ПРОШУ СЛОВА!

В ОАО «Арнест» состоялась встреча представителей коллектива с депутатом Государственной Думы Ставропольского края Геннадием Федоровичем Афониним. Во встрече приняли участие генеральный директор ОАО «Арнест» Сергей Анатольевич Попов и председатель профсоюзного комитета Николай Борисович Чайкин.



шены», - резюмировал Геннадий Федорович.

В области законотворческой деятельности и в вопросах экономики Госдумой Ставрополья принято много законов: о развитии и поддержке малого предпринимательства в Ставропольском крае, о государственной гарантии, о залоговом фонде, об изменении налоговой ставки для малого и среднего бизнеса, работающего по упрощенной системе налогообложения, а также для малого и среднего бизнеса, работающего по упрощенной системе налогообложения на основе патента, о государственно-частном партнерстве, и, наконец, о региональном индустриальном туристско-рекреационном и технологическом парке в Ставропольском крае. «Это был самый

Внесены поправки в Устав города Невинномысска, в которых сказано, что избиратели могут отозвать депутата и даже главу города, в случае их неудовлетворительной работы. Но пока не прописан механизм, позволяющий реализовать это право народа.

первый мой наказ в области реального развития экономики в Невинномысске, который я получил от коллектива «Арнеста» и других производственных коллективов, - рассказал депутат. - Сложилась такая ситуация, что мы не попали в исполнение федерального закона «Об особых экономических зонах», который лоббировали все крупные предприятия нашего города. Мы хотели, чтобы бизнес, который будет формироваться на основе федерального закона «Об особых экономических зонах» мог получить дополнительные преференции со стороны государства, а также дополнительные экономические преимущества, и развиваться у нас в Невинномысске. Потому что действующие промышленные площадки заполнены. Вот в «Арнесте» практически нет территории, где бы можно было строить дополнительные цехи. Аналогичная картина и на других предпри-

ятиях города. Власть ищет новые промышленные территории, поэтому я боролся, выполняя ваше поручение, чтобы если не на федеральном, то на региональном уровне создать такой закон. И мы сделали это правильно, что подтверждает и премьер министр и президент, которые на последних своих встречах с народом говорят, что индустриальные парки надо развивать. Это мощнейшая новая экономика. К примеру, я недавно был в Германии, в том числе и у партнера «Арнеста» - фирмы Basf. Во время командировки я узнал о городе Дортумунде, в котором 15 лет назад создана индустриальная зона, включающая 200 предприятий с более чем 13 000 рабочих мест и 15 000 сопутствующих мест. Аналогичную площадку мы готовим в Невинномысске, в районе отвалов фосфогипса между «Азотом» и ГРЭС. Выделено 750 га земли, которые разобьют на участки от 2,5 до 5 га. Уже есть инвесторы на 8 проектов, стоимостью около 15 миллиардов рублей. Скоро будут подписаны соглашения в правительстве, и мы начнем заполнять эту зону строительными организациями по производству современных панелей, пригодных для строительства промышленных зданий и жилых домов. Будут строиться и другие предприятия. Предположительно, что к концу 2011 года на этой площадке будет освоено около 500 миллионов рублей. При этом будут включены и федеральные деньги - в строительство инфраструктуры технологического парка».

Далее Геннадий Федорович подчеркнул, что «задача депутата также и в том, чтобы при принятии краевого бюджета суметь «отвоевать» кусок пирога для Невинномысска, для его жителей, решив при этом проблемы, которые волнуют население». Он напомнил, что в 2002 году в связи с наводнением город лишился моста через Кубань. Федеральная власть самоустранилась от решения проблемы, а краевая не очень хотела ее решать и, таким образом, до 2006 года мост в городе не строился. В 2007 году началось строительство моста, а в 2009 он

успешно сдан в эксплуатацию. Стоимость моста составляет 330 миллионов рублей, и «с гордостью скажу, что и с моим участием в это строительство было введено около 240 миллионов рублей. Как бывший директор я лично проводил на этой стройплощадке еженедельные оперативки, и в итоге мы сейчас пользуемся этим красавцем. Сегодня это самый большой мост на Северном Кавказе».

И это был не единственный объект в городе, построенный с помощью нашего депутата. Каждый из депутатов, а их 50 в краевой Думе, хочет получить крупные ресурсы на реализацию проектов на своей территории, ведь планы существуют у каждого города и района. Последний объект, который недавно ввели в эксплуатацию - женская консультация в Невинномысске. Более 90% денег, затраченных на ремонт и оснащение женской консультации - деньги двух депутатов Думы Ставропольского края: Елены Михайловны Сагал и Геннадия Федоровича Афонина. У каждого депутата есть право использовать 5 миллионов рублей в год для нужд своего округа. Депутаты Невинномысска использовали свои деньги за 2 года для ремонта и модернизации женской консультации. «Я очень хотел, чтобы у наших красивых женщин были самые лучшие условия по поддержанию материнства и своего здоровья, - отметил Геннадий Федорович. - Когда члены министерства здравоохранения края прибыли на открытие женской консультации, они пришли в восторг от самого современного в крае оборудования. Думаю, что выбор наш был очень правилен и своевременен».

В заключение Геннадий Федорович рассказал, что по его инициативе создан Совет города Невинномысска, в который входят 19 руководителей крупных предприятий и организаций, глава города, председатель городской Думы. Возглавляет Совет Геннадий Федорович Афонин. «Мы работаем уже третий год, решаем совместно и дружно все вопросы и у нас стало немножко лучше получаться, чем в предыдущей администрации».

ВОПРОСЫ ДЕПУТАТУ

Какой материал будет использоваться на строительство заводов индустриального парка? Наша знаменитая «белая гора» случайно не будет использована?

Отвалы фосфогипса, именуемые невинномысскими «белой горой», пока не будут использованы. Это отходы фосфорного производства и апатита, элементы которых могут применяться в сельском хозяйстве для известкования почвы. Наши сельхозработники сегодня не готовы их вносить в почву, их даже не очень убедить использовать минеральные удобрения, хотя весь мир знает, что внесение 1 тонны минеральных удобрений дает, как минимум, прибыли 4 тонны зерна. Перспективы разработки «белой горы», конечно же, есть. Экологичность же строящихся на нашей индустриальной площадке объектов обязательно будет оценена Советом руководителей города.

- В январе создан Северо-Кавказский Федеральный округ. Как, по вашему, его создание отразится на жизнедеятельности нашего края?

- Любое изменение системы всегда сопряжено с возможными проблемами. Но в этом вопросе я все-таки вижу больше позитива. Во-первых, назначили очень успешного менеджера - Александра Геннадьевича Хлопонина, который имеет реальную практику и положительный опыт в экономическом, политическом и стратегическом управлении. Это один фактор. Второй - все вопросы должны решаться через призму экономического развития, через возможности доступа людей к достойной жизни, образованию, науке, рабочим местам. И в этом плане, я надеюсь, будут влиты значительные финансовые ресурсы в Северо-Кавказский Федеральный округ, в том числе и в Ставропольский край. До этого мы слабо позиционировались во всех федеральных программах. Была такая крупная федеральная программа «Юг России», на которую выделялись десятки миллиардов рублей, а Ставропольского края в ней практически не было. А отдельные территории при умелом лоббировании получали ресурсы и направляли их на развитие своих территорий. Считаю, что теперь нам открывается более близкий и реальный доступ к высшему руководству, и край будет предлагать интересные идеи представителям Федерального правительства.

- Будет ли построен тоннель в районе ПРП?

- В следующем году начнется строительство современного тоннеля, параллельно к нему будет и подъездная дорога. На развитие 100 и 101 микрорайонов большие планы. В перспективе там будет хороший парк отдыха, спортивный комплекс с бассейном, каток, сейчас готовится проектно-сметная документация.

БРЕНДЫ КОМПАНИИ «АРНЕСТ» — ЗАКОНОДАТЕЛИ МОД

Категория товаров бытовой химии ОАО «Компания «Арнест» составляет более 50% объёма продаж как в штучном, так и в денежном выражении, и насчитывает 15 брендов. Компания работает на таких разнообразных рынках, как рынок инсектицидов и репеллентов, рынок чистящих и моющих средств, рынок освежителей и очистителей воздуха, рынок средств по уходу за одеждой и обувью, рынок полиролей, которые в совокупности в России составляют около 80 миллиардов рублей. О том, каких результатов в сегменте бытовой химии удалось достичь в 2009 году, рассказывает бренд-директор Игорь Губенко.

- Игорь, какие доли на рынке занимает продукция компании?

- Наиболее значимую рыночную долю имеют бренды «Лира» - зани-

ЕЛЕНА УСТИНОВА

мает 63% на рынке антистатиков; Symphony, «Симфония» – 22% на рынке освежителей, инсектициды занимают около 8% рынка.

В 2009 году практически все бренды категории товаров бытовой химии, принадлежащие компании, показали динамичный рост. Общий прирост за 2009 год по товарам бытовой химии составил 10% в штучном выражении. Наибольший прирост в штучном выражении показали бренды «Няня» - 46%, Picnic - 51%, Mebelux - 33%, освежители Symphony 300 мл. - 30%.

- В чем же причина такого роста?

- Динамичное развитие категорий происходило не только благодаря тому, что из-за финансового кризиса вырос спрос на товары среднего и ниже среднего ценовых сегментов, но и благодаря неизменно высокому качеству всей реализуемой продукции компании «Арнест», которое не уступает, а зачастую и превосходит качественный уровень товаров, предлагаемых конкурентами.

Являясь одним из ключевых игроков на рынке товаров бытовой химии, компания «Арнест» использует не только ценовой вид конкуренции, который так популярен в российском бизнесе и способствует появлению на рынке дешевых продуктов, не несущих в себе каких-то интересных идей. Успех наших продуктов состоит в том, что их разработчики – как специалисты департамента маркетинга, так и технологи научно-технического центра понимают, что товар должен как можно более полно удовлетворять потребности покупателей - как функциональные, так и эмоциональные. С этой целью постоянно проводится мониторинг потребительских предпочтений, тенденций, анализируются не реализованные потребительские ожидания, ведь прибыль и перспективы роста компании в большой степени связаны с удовлетворением «тайных», ждущих своей очереди потребностей потребителя. Компания, которая первой разработает товары или услуги для удовлетворения этих потребностей, получит возможность занять лидирующие позиции на рынке, чем и занимается наша компания «Арнест».

Значительный рост в 2009 году происходил также благодаря активному выпуску новинок в самых

востребованных рыночных сегментах. Был выпущен ряд новинок под брендом «Няня» и суббрендом «Няня Baby», успех которых был обусловлен тем, что наш бренд создает достойную конкуренцию лидеру данного сегмента «Ушастому няню». Мы предложили рынку широкий ассортимент качественной продукции по доступной для массового потребителя цене. Обновление дизайна бренда Symphony сделало продукт более ярким и стильным. Цена на освежители Symphony оставалась практически на неизменном уровне, в отличие от цены товаров-конкурентов (Fax, Chirton), выросшей более чем на 10% по отношению в 2008 году. Конкурентоспособная цена очистителей воздуха стимулирует к покупке. Единственный конкурент в сегменте очистителей - Oust - дороже на 98%.

Традиционно уверенно чувствуют себя любимые потребителями товары марки «Дихлофос», которым приходится конкурировать с аналогичной продукцией более

стали более привлекательны для потребителя. Продукты, входящие в данные бренды, были четко структурированы по направлениям защиты, длительности защиты, ситуациям потребления, что также способствовало популяризации данных брендов на таком высококонкурентном рынке.

- Существует ли трейд-маркетинговая политика в компании?

- В условиях кризиса компания «Арнест» не только защищает свои рыночные сегменты, в которых она доминирует, но и активно атакует конкурентов, включая транснациональные компании, по всем элементам комплекса маркетинг микс. Компания стала еще более клиент-ориентированной. Это касается как конечных потребителей, так и наших партнеров по товаропроводящему каналу. Не секрет, что львиная доля успешности товара зависит от того, как его потенциал оценивают ритейлеры, и от того, какую маркетинговую поддержку они получают. Имея



медиаактивных брендов, таких, как Raid и «Раптор». Сформировавшиеся за годы существования бренда лояльность потребителей и правильная ценовая и ассортиментная политика компании «Арнест» способствовала увеличению продаж на 6% в штучном выражении.

- Чем отличается продукция компании от аналогов?

- Все освежители и очистители компании «Арнест» изготавливаются с применением современной технологии «сухое распыление». В отличие от большинства даже европейских производителей наши освежители базируются на спирте, а не на воде, благодаря чему распыляются, не оставляя мокрых пятен на поверхностях стен, не вызывает коррозию металлов и повреждение предметов интерьера. Все это способствовало быстрому росту нашей рыночной доли. Бренды Picnic, «Армоль» и «Убойная сила» в 2009 году также пережили редизайн, благодаря чему

большой опыт работы не только с дистрибуторами, но и с сетевыми структурами, специалисты компании разрабатывают и реализуют постоянную трейд-маркетинговую активность как в локальных так и в национальных сетях.

- Как маркетинг выстраивает информационную политику?

- Традиционным эффективным каналом коммуникации с конечным потребителем остаётся пресса. Несмотря на то, что реклама в ней по охвату не может сравниться с рекламой на телевидении, она положительно влияет на имидж бренда и информированность потребителей. Не стоит забывать, что наш народ продолжает оставаться самым читающим в мире, и грамотно преподнесенная информация о преимуществах товаров компании находит отклик и реализуется в виде первичных и повторных покупок. Именно поэтому мы предпочитаем статейные материалы и PR другим видам рекламы.



- Какими принципами руководствуются специалисты компании при расширении рынков?

- Компания «Арнест» расширяет не только товарную, но и региональную экспансию. Большинство российских брендов разрабатывается в основном для местного рынка ввиду того, что многие руководители отечественных предприятий скептически относятся к идее конкурировать на зарубежных рынках, считая, что товары под российскими брендами не будут там востребованы. Взгляд компании «Арнест» на этот вопрос гораздо шире, и теперь товары с логотипами наших брендов можно встретить не только в странах СНГ, но и в странах Евросоюза и Ближнего Востока, где они успешно конкурируют на полках магазинов, как с местными производителями, так и с продукцией транснациональных компаний. Даже в таком отдалённом уголке мира, как остров Киш в центре Персидского залива, можно купить «Дихлофос» или освежитель «Symphony» практически в любом магазине.

- Какими новинками пополнился портфель брендов?

- В конце 2009 года в продаже появился первый освежитель воздуха длительного действия Garden, который имеет все шансы стать основоположником новой категории в сегменте освежителей. Этот продукт соответствует самым важным ожиданиям потребителей, а именно, обладает длительностью воздействия, экологической безопасностью, привлекательным дизайном и содержит в составе натуральные компоненты. Отдушки нового поколения обеспечивают ароматизацию помещений и нейтрализацию неприятных запахов на 20% эффективнее отдушек, традиционно используемых в освежителях воздуха. В ассортименте присутствуют не только традиционные для рынка воздуха ароматы, но и уникальные: «Альпийский луг», «Утренняя роса», «Сочный ананас», и другие.

Также появились новые товары и в средствах по уходу за обувью «Лира» 3 в 1, которые максимально полно удовлетворяют потребности во всех видах ухода. Теперь вместе с известным брендом «Salamander» наш портфель на рынке обувной косметики явля-

ется одним из наиболее привлекательных для розничной торговли. В декабре 2009 года также вышла обновлённая линейка освежителей «Симфония» со стикером, акцентирующим внимание потребителей на привлекательности нашего предложения по сравнению с конкурентами. В этой обновленной линейке представлен и новый сочный аромат – «Пион». В настоящий момент также ведутся разработки новых продуктов по брендам «Няня», «Сияние», Mebelux, «Лира» и т.д. По некоторым брендам, например Picnic, в 2010 году российскому потребителю будет представлен ряд новинок, не имеющих аналогов не только на территории России, но и во всем мире. Новая линия «Bio Active» обеспечивает не только надежную защиту на протяжении 8 часов, но и еще больше расширяет спектр защиты: защищает от комаров, клещей, слепней и т.д.. Таким образом, можно говорить, что бренды компании «Арнест» становятся законодателями мод в своих категориях.

- Каковы перспективы развития категории товаров бытовой химии?

- Ассортимент компании непрерывно расширяется и обновляется, налаживаются связи с ведущими производителями как комплектующих, так и готовой продукции. С этой целью посещаются крупнейшие зарубежные выставки. В октябре 2009 года представители компании «Арнест» посетили крупнейшую выставку юго-восточной Азии «Canton fair». На выставке было представлено много интересных новинок, которые могут хорошо дополнить уже существующий ассортимент. В настоящий момент с данными производителями заключаются контракты, и сезон 2010 обещает стать очень продуктивным в плане выпуска новых продуктов.

В ближайших планах компании - еще более активное расширение своего присутствия на всех имеющихся рынках за счет ввода новых инновационных продуктов и географической экспансии, ведь не секрет, чтобы поддерживать лидирующее положение на рынке, нужно быть на шаг впереди конкурентов. Что, собственно, мы и делаем.

ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС

В группе компаний «Арнест» прошел Первый Инновационный Форум, на котором были представлены лучшие новаторские работы маркетологов и инженеров-разработчиков рецептур. По мнению директора по маркетингу ОАО «Компания «Арнест» Елены Луканцевой именно эти проекты помогут группе компаний достичь амбициозных целей и статут прочной основой для дальнейшего роста.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

- Елена, какую цель преследовал Инновационный Форум?
- Инновации – это тот двигатель, который обеспечивает компании рост. Способность выпускать успешные новинки повышает имидж компании как в глазах потребителей, так и в глазах бизнес-партнёров. Это может быть новая линия средств для укладки, увидев которую закупщик дистрибутора скажет: «Да, это то, что нужно, и этого ни у кого нет!». Но чтобы такую продукцию выпустить, нужна и уникальная производственная линия, аналогов которой нет ни у кого в России. То, что в «Арнесте» существуют именно такие линии,

нивали, какие дополнительные продажи может принести тот или иной проект.

- И вот, знаменательный момент настал!

- И кульминацией этой работы стал Первый Инновационный Форум. Инновационные группы представили проекты Большому Жюри в составе сенатора Совета Федерации Елены Сагал, генерального директора ОАО «Арнест» Сергея Попова, генерального директора ОАО «Компания «Арнест» Татьяны Ткачевой, директора по продажам ОАО «Компания «Арнест» Олега Синякина, директора по производству и развитию ОАО «Арнест» Елены Поповкиной, консультанта-эксперта и тренера консалтингового агентства Dolphingames Дарьи

ЕКАТЕРИНА ИЗОСИМОВА

В конкурсе приняли участие более 50 сотрудников нашей компании. В ходе акции получено много интересных и креативных проектов. По итогам конкурса определены победители.

Третье место занял региональный менеджер по Владивостоку Александр Афанасьев с акцией «Новогодний сюрприз от «Арнест». Акция проходила в центральном магазине города – ГУМе. Условием акции было «купить продукцию «Арнеста», получить гарантированный приз и купон на бесплатную укладку». При этом была организована хорошая выкладка продукции «Арнест», размещены плакаты при входе в торговую точку в зале рядом с выкладкой. Привлекала внимание, анонсировала и выдавала призы Снегурочка «Арнеста». Все покупатели получили отличное настроение, а участники акции получили подарки и стильные прически и укладки от «Арнест» с помощью серии профессиональных средств для укладки «Прелесть Professional».

На втором месте региональный менеджер по Иркутску Ирина Вишнякова с акцией «Подарки от «Арнест», Ярмарка на Русиновском». Акция проводилась в многолюдном месте – Ярмарке на Русиновском. Два промоутера в русских народных костюмах



Акция в Иркутске «Подарки от «Арнеста»

менеджерский талант - часть затрат по акции взяла на себя администрация Ярмарки, потребительская скидка составила всего 10,5%!

И победителем конкурса акций стала региональный менеджер по Москве Людмила Педоренко, которая разработала и провела акцию «Стань Дедом Морозом для малыша!» Благотворительные акции нынче в моде. Помимо стимулирования продаж, они также формируют положительный имидж компании. Акция проводилась в рознице компании «Мак Дак». По-

ребителю предлагалось купить продукцию компании «Арнест», при этом 5 рублей с каждого проданного продукта пошла в благотворительный фонд на новогодние подарки детям подшефного детского дома компании «Мак Дак». В рознице была организована хорошая выкладка продукции, возле выкладки для привлечения внимания были развешены воздушные шары с надписью «Прелесть Professional», на входе, в прикассовой зоне, были развешены плакаты с анонсом акции. В результате прирост по акции составил 300%!!! Ура!

На конференции отдела продаж были объявлены результаты конкурса акций, и под громкие аплодисменты и крики «УРА!» победителям вручили грамоты. Победителя конкурса ждет поездка на двоих на Виллу «Арнест» - жемчужину Кавказа.

Всем большое спасибо за участие! Всем желаем побольше смелых, креативных и эффективных проектов!!! Отличных продаж и мощного пиара!!!!



Акция в Москве «Стань Дедом Морозом для малыша!»

призывали людей купить продукцию «Арнест» и получить подарки: «Купи «Няню» для пеленок – будет счастлив Ваш ребенок!», «Если надоели осы – покупайте «Дихлофосы!»», «Хочешь быть персоной VIP – покупай скорее VIP!», «Если надоела моль – покупай скорей «Армоль!».... При входе на Ярмарку был вывешен большой баннер с анонсом акции, в торговой точке организована отличная выкладка продукции. Ирина проявила свой



Акция во Владивостоке «Новогодний сюрприз от «Арнест».



Победители Инновационного Форума Яков Литовченко, Игорь Губенко, Татьяна Гетьман, Роман Попов.

подтверждает его лидерство как производителя. Мы видим, что группа компаний «Арнест» имеет технический и интеллектуальный потенциал для уверенного движения вперед. Инновационный форум – один из этапов работы компании над созданием новых продуктов, его цель – определить, какие проекты обладают наибольшим потенциалом.

- Новые продукты в «Арнесте» выпускаются регулярно и в большом количестве, но как появилась идея придать этому процессу конкурентную основу?

- Во время сессии стратегического планирования летом прошлого года мы поняли необходимость сделать процесс придумывания инноваций более системным. В октябре мы собрали людей, непосредственно связанных с процессом создания новинок – маркетологов, разработчиков рецептур, технологов, механиков и хорошенюко их «перемешали». В течение двух дней эти специалисты имели возможность хорошо познакомиться друг с другом, изучить поставленные задачи, обменяться идеями и мнениями. В результате этой работы были заложены основы системы инновационного менеджмента. Были созданы инновационные группы, с октября по декабрь каждая из них работала над превращением идеи в конкретные проекты. Специалисты изучали новые рынки и наши возможности на них, анализировали возможности производства, оце-

Матвеевой и меня - в качестве директора по маркетингу. По итогам оценки жюри и голосования новаторов 12 новых проектов получили путевку в жизнь. Здесь же, на форуме, в торжественной обстановке прошло награждение авторов проектов, получивших высшие оценки.

В целях конфиденциальности называть проекты мы не будем, а вот победителей – поздравим. Итак, первое место занял проект группы «Инсектициды», работавшей над инновациями по одной из ключевых товарных категорий в портфеле компании. Сегодня инсектициды и репелленты обеспечивают до 25% оборота компании.

Группа работала под руководством бренд-директора товаров бытовой химии отдела маркетинга Игоря Губенко. В составе группы – механик цеха баллонов Яков Литовченко, бренд-менеджер отдела маркетинга Татьяна Гетьман инженер-разработчик научно-технического центра Роман Попов.

Второе и третье места заняли проекты группы «Новые направления».

- Что в итоге нам дал форум?

- Теперь все 12 проектов готовятся к реализации, и именно они помогут нам достичь амбициозных целей в 2010 году и статут прочной основой для дальнейшего роста. А летом стартует новая волна работы по поиску перспективных идей - уже с прицелом на 2012 год.

«МЫ ГОВОРИМ: ДЕКЛАРИРУЙ»

По материалам
«Новые известия»

Обязательная сертификация была введена у нас в начале 90-х годов. В те времена вопрос стоял остро: в страну хлынул поток некачественных товаров со всего света. Механизм был установлен такой: производитель представлял свою продукцию в сертификационные центры, где эксперты проверяли качество его товара и выдавали на него соответствующую «бумагу». Со вчерашнего дня продукты питания, косметика и парфюмерия могут продаваться без этого самого сертификата качества. Теперь производитель будет просто декларировать свой товар.

Как рассказал «НИ» председатель комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству Евгений Федоров, сделано это было для того, чтобы ликвидировать ненужные административные барьеры для бизнеса, ввести более современный механизм регулирования. «Таким образом, полномочия от чиновников, которые разрешают продавать ту или иную продукцию, переходят к гражданскому обществу, судебной системе и потребителю через закон о защите его прав», — пояснил парламентарий. По его словам, беспокоиться о качестве товара не стоит, поскольку система контроля над качеством продукции работает в полном объеме. «Для запуска на рынок достаточно декларирования, а это персональная ответственность», — утверждает г-н Федоров. — Мы же не просто снимаем сертификацию, мы говорим: декларируй. То есть, тот, кто выпускает парфюмерную продукцию, заполняет декларацию, в которой он перечисляет все требования, которые он выполнил. Просто ему не надо брать визу чиновника. Но эта декларация публичная, она направляется в органы власти. И если он обманул, а параметры его парфюмерной продукции не соответствуют тому, что он указал в декларации, это уже уголовная статья. Предприниматели на это не пойдут».

Депутат уверен, что это поможет бизнесу развернуться, ведь процесс сертификации был в значительной степени коррупционен, а теперь условий для дачи взятки стало меньше. Что касается потребителя, то его права также защищены законом. «Допустим, человек купил некачественный товар, — приводит пример законодатель. — Он имеет право получить за него

очень серьезную компенсацию благодаря существующим гражданско-правовым механизмам. Конечно, их нужно развивать, но механизм, дающий право чиновнику разрешать что-то делать, устарел с точки зрения реального положения вещей в нашем обществе».

Как пояснила «НИ» Нина Середнякова, руководитель лаборатории по испытаниям парфюмерно-косметической продукции «Ростест-Москва» — организации, занимающейся сертификацией и тестированием, испытания продукции, которые были обязательны до вчерашнего дня, останутся в любом случае. «То есть это не в голом виде заполненная бумажка, — подчеркнула она. — Декларант заключает договор с какой-то лабораторией, а потом представляет протоколы испытания». Но так, по ее мнению, будут делать далеко не все производители, и в этом таится главная опасность для потребителя. Особую тревогу г-жи Середняковой вызывает то, что отмена сертификации коснулась потенциально опасных групп продуктов — косметики, парфюмерии и продовольствия, которые потребляются ежедневно. По ее прогнозу, принятое решение чревато появлением на рынке огромного количества фальсифицированной продукции.

Эти опасения разделяет и исполнительный директор Российской парфюмерно-косметической ассоциации Александра Скоробогатова. «Обязанность контроля над продукцией перекладывается на производителя, а далеко не все производители добросовестны, особенно экспортеры, — сказала она «НИ». — А должного контроля со стороны властей нет». Есть и другие проблемы. «Решение принято и реализовано так быстро, что рынок просто не успеет на это отреагировать, из-за этого возникает проблема с маркировкой продукции, — пояснила г-жа Скоробогатова. — А это удар по потребителям, поскольку решение этой проблемы может быть чревато повышением цен. Возможно, на какое-то время придется остановить поставки продукции, ведь пока нет официального разрешения на дальнейшую продажу уже сертифицированной продукции с соответствующим знаком до окончания его срока действия. Сложно в один день поменять маркировку всей продукции, да и упаковка у производителей уже готова».

Евгения ЗУБЧЕНКО

По материалам
«Ведомости», 15.02.2010, 26 (2544)

«Декларирование соответствия — более либеральная процедура, — объясняет представитель Минпромторга. — Декларацию подписывает сам производитель на основании собственных исследований или с участием третьей стороны — аккредитованной лаборатории, которую сам же и выбирает. Правда, производителю придется заверить свою декларацию в сертифицирующем органе». Всю процедуру сертификации проводят аккредитованные для этого организации (аккредитацией занимается Ростехрегулирование), они же выбирают лабораторию.

В теории декларирование существенно проще сертификации, подтверждает Алексей Петренко, директор по корпоративным отношениям и связям с госоргана-

ДЕКЛАРАЦИЯ ВМЕСТО СЕРТИФИКАТА

С 15 февраля в силу вступило постановление правительства № 982, утверждающее новые перечни продуктов, подлежащих обязательной сертификации и декларированию соответствия. Теперь производители косметики, продуктов питания и алкоголя будут подтверждать, что их товар соответствует госстандарту или санитарным нормам, подписав декларацию вместо получения сертификата.

тает менеджер по техрегулированию Nestle Геннадий Соловьев.

Но не все так оптимистичны. В постановлении не указано (хотя не предусмотрено обратное), что сертификатами соответствия, выданными до вступления постановления в силу, компании смогут пользоваться до истечения срока их действия — на это в

ответственное планирование предполагает наличие запаса упаковки как минимум на полгода, — уверяет она. — Потери будут еще выше, если предприятия будут вынуждены списать уже размещенные и полученные заказы на упаковку для выпуска продукции в 2010 г. Все это неизбежно отразится на себестоимости продукции».



ми Amway (производитель косметики и биологически активных добавок). «Например, в ЕС при декларировании косметики производитель просто посылает пакет документов в регулирующий орган и подписывает соответствующую декларацию. При этом он обязуется по первому требованию предоставить для инспекции все документальные подтверждения», — говорит он. Но что в России можно будет декларировать качество по почте или через интернет, ему «трудно представить». Скорее всего, процесс будет аналогичен нынешнему: как и сейчас, будут требоваться тестирование продукции и заключения лабораторий, предполагает Петренко. Процедуры, в принципе, те же, что и при обязательной сертификации, и осуществляют их те же органы, подтверждает директор технической лаборатории «Помидорпрома» (производитель продуктов питания) Лариса Ежова.

Аннулируют или нет

«Переход на декларирование соответствия продукции положительно отразится на деятельности всех ответственных изготовителей, так как предполагает уменьшение административного и финансового бремени», — счи-

тает вице-премьеру Виктору Зубкову пожаловался Комитет производителей алкогольной продукции (объединяет транснациональных производителей). В итоге компаниям, возможно, придется утверждать декларацию на продукцию с неистекшими сертификатами, опасается представитель Procter & Gamble Юлия Майорова.

Минпромторг уже подготовил проект постановления правительства, в соответствии с которым сертификаты на продукцию, выданные до 15 февраля, будут действительны до истечения срока их действия, сообщил представитель министерства, не уточнив, когда документ может быть подписан.

Еще одна проблема — изменение маркировки: на упаковку товара сейчас наносится знак соответствия, принятый для обязательной сертификации, — для декларирования соответствия он отличается, рассказал представитель Unilever. «Учитывая объемы производства крупной транснациональной компании, переходный период для изменения этикеток должен быть не менее шести месяцев», — считает он.

Внеплановая замена упаковки обойдется предприятиям в миллионы рублей, согласна Майорова из Procter & Gamble. «Производ-

Переходный период был предусмотрен — со дня публикации постановления до его вступления в силу прошло больше двух месяцев, напоминает представитель Минпромторга.

Нарушители — без товара

Производство и продажа продуктов без декларации может дорого стоить нарушителям: Роспотребнадзор, обнаружив факт нарушения, может не только заставить их заплатить штраф в 20 000-30 000 руб., но и конфисковать товар, говорит адвокат юридической компании «Юков, Хренов и партнеры» Дмитрий Лобачев. Правда, сначала службе надо будет доказать свою правоту в суде, отмечает он. «Кроме того, выпуск товаров, соответствие которых госстандартам никак не подтверждено, можно квалифицировать как уголовное преступление — производство и реализацию товаров, не отвечающих требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей, — добавляет он. — За это нарушителям грозит штраф до 300 000 руб. или заключение до двух лет».

Юлия ШМИДТ,
Елена ВИНОГРАДОВА,
Ольга РУТКОВСКАЯ

В России отменена сертификация парфюмерии, косметики и продуктов питания

С 15 февраля перестал действовать порядок, который существовал на нашем парфюмерно-косметическом и продовольственном рынке почти 20 лет. Отменена обязательная сертификация соответствующей продукции. Специалисты опасаются, что это может привести к появлению большого количества недоброкачественных товаров и скачку цен. Однако власти настаивают на том, что система контроля у нас отлажена хорошо и волноваться потребителю не о чем.

ИТОГИ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

4 февраля 2010 года состоялся Круглый стол на тему «Последствия исполнения Постановлений Правительства № 982 и 984».

Источник: intercharm.net
Дата добавления: 2010-02-15

По итогам заседания было принято решение написать письма первому заместителю Председателя Правительства Российской Федерации Шувалову Игорю Ивановичу с просьбой подтвердить и разъяснить некоторые положения вышеуказанных постановлений.

9 февраля 2010 года от лица Координационного Совета Парфюмерно-Косметической Промышленности и участников круглого стола в адрес господина Шувалова были направлены два письма.

В письме касательно Постановления Правительства №982 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации и единого перечня продукции, подлежащей подтверждению соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии» внимание обращается на следующие вопросы:

1. Необходимо подтвердить, что сертификаты соответствия на косметическую продукцию и средства гигиены полости рта, выданные до дня официального вступления в силу Постановления Правительства РФ от 01 декабря 2009г. №982 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации и единого перечня продукции, подлежащей подтверждению соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии» действительно до окончания срока их действия.

2. Просим разрешить обращение на рынке косметической продукции, маркированной Знаком соответствия при обязательной сертификации с указанием кода органа сертификации (в соответствии с ГОСТ 50460-92 "Знак соответствия при обязательной сертификации. Форма, размеры и технические требования" с изменениями №1 и №2) до окончания срока действия сертификата соответствия.

3. В связи со сжатыми сроками вступления в силу Постановления №982 и тем, что на предприятиях отрасли уже готова упаковка для новой продукции, маркировка которой выполнена в соответствии с правилами сертификации, просим разрешить обращение продукции, маркированной «Знаком соответствия при обязательной сертификации», но получившей подтверждение соответствия путем принятия декларации на срок до 01 января 2013 г.

4. Единый перечень продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии (Приложение к Постановлению №982) допускает неоднозначное толкование номенклатуры парфюмерно-косметической продукции (код 9144, 9154, 9155, 9156, 9158), подающей под действие Постановления. Необходимо подтвердить, что для целей применения приложения к Постановлению товары определяются исключительно кодами ОК 005-93 (ОКП), наименование продукции указаны только для удобства пользования.

В письме касательно Постановления Правительства №984 «О перечне платных услуг, оказываемых организациями в целях предоставления федеральными органами исполнительной власти государственных услуг» был поднят вопрос ограничения круга организаций, проводящих исследования и испытания для оказания платных услуг для целей государственной регистрации и выдачи санитарно-эпидемиологических заключений на парфюмерную и косметическую продукцию. Было отмечено, что ограничение числа реально действующих организаций, проводящих испытания, в настоящее время привело к недопустимому для бизнеса замедлению работы системы получения санитарно-эпидемиологических заключений и свидетельств о государственной регистрации на парфюмерную и косметическую продукцию на всех уровнях функционирования парфюмерно-косметического рынка, возник непреодолимый административный барьер доступа на рынок всей как отечественной, так и зарубежной парфюмерно-косметической продукции. В письме относительно Постановления Правительства №984 содержится просьба разрешить для целей государственной регистрации и для целей выдачи санитарно-эпидемиологических заключений в отношении указанной продукции использовать результаты исследований (испытаний), проведенных в государственных учреждениях науки, федеральных государственных учреждениях Минздравсоцразвития, федеральных государственных унитарных предприятиях и других организациях с государственной формой собственности, аккредитованных в установленном порядке.

ности за каждым из уровней управления, изменена организационная структура цеха наполнения. В цехе создано 4 участка: по производству продукции в аэрозольной упаковке, по производству продукции в полимерной упаковке, подготовки и хранения сырья, реакторное отделение.

На должность начальника цеха наполнения назначена Елена Викторовна Тумус, ранее занимающая позицию начальника отдела менеджмента качества.

На базе сектора разработки новых товаров и сектора нормативно-технической документации создан научно-технический центр. Начальником научно-технического центра назначена Елена Марьямовна Каширина, ранее занимающая позицию начальника разработки новых товаров.

На должность начальника отдела менеджмента качества назначена Наталья Владимировна Гонтарь, ранее занимающая позицию начальника сектора разработки нормативно-технической документации.

планов и стратегических задач, поставленных акционерами и руководством компании.

Ключевыми задачами команды являются развитие системы поиска и подбора персонала, создание единой эффективной системы подготовки персонала и системы управления корпоративной культурой компании, формирование у сотрудников лояльности и чувства сопричастности к достижению результата.

Интервью с директором по персоналу Оксаной Вильф читайте в следующем номере «Арнест-Информ».

ОАО «Арнест»

С целью совершенствования системы управления, закрепления полномочий и ответствен-

НАЗНАЧЕНИЯ

ГК «Арнест»

На позицию директора по персоналу группы компаний «Арнест» принята Оксана Вячеславовна Вильф. Оксана окончила Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Высший Психологический колледж Института Психологии РАН (управление персоналом), работала в группе компаний «FAZER», «Reckitt Benckiser».

В зону ответственности Оксаны Вильф входит разработка, реализация и контроль над качественным исполнением кадровой политики группы компаний «Арнест», осуществляемой с целью обеспечения необходимого количеством лояльного персонала, мотивированного на выполнение текущих финансовых

В ОХРАНЕ ТРУДА МЕЛОЧЕЙ НЕТ

По итогам смотра-конкурса на лучшее состояние условий и охраны труда среди организаций города Невинномысска в 2009 году ОАО «Арнест» получил Почетную грамоту администрации города Невинномысска за 3-е место в номинации «Лучшая организация работы по охране труда, обеспечивающая социальную защиту трудовых прав работающих».

АЛЕКСАНДР БОНДАРЕНКО

Охрана труда – это система мер, направленных на обеспечение безопасности жизни и здоровья работников в процессе их трудовой деятельности. В группе охраны труда и промышленной безопасности ОАО «Арнест» работает 6 человек. Этим маленьким коллективом осуществляется большой объем работ по охране труда, промышленной безопасности, охране окружающей среды, пожарной безопасности, здоровья работников предприятия. Специалисты нашей службы

проходят испытания средств индивидуальной защиты с целью приобретения более качественной и износостойкой одежды, обуви.

Пять лет назад «Арнест» одним из первых в городе провел 100% аттестацию рабочих мест по условиям труда. В результате в течение 5 лет мы регулярно выполняем мероприятия по улучшению условий труда, что подтверждается анализами лаборатории. В настоящее время на предприятии проходит повторная аттестация условий труда в основных технологических цехах. В этом году планируется завершить аттестацию рабочих мест по условиям труда с последующей сертификацией.

Сейчас перед коллективом стоит задача - улучшить состояние санитарно-гигиенических помещений, и в этом нас поддерживает администрация предприятия. Ежегодно проводятся ремонты раздевалок, душевых, туалетов, но этот вопрос, все же, остается еще «большим» местом на предприятии.

К плюсам работы службы можно отнести регулярность посещения сотрудниками завода медицинского осмотра.

За 3 последние года службой охраны труда и промышленной безопасности проведена работа с фондом социального страхования, в результате которой «Арнест» получил скидки к страховому тарифу в размере 1 249 620 рублей. Из них 624 700 рублей использованы на лечение 21 работника, занятых на работах с вредными и опасными условиями труда. Приобретаются бесплатные путевки в санатории г. Ессентуки.

За выполнение всех требований охраны труда предприятие получает льготы до 20% от фонда социального страхования.

С 1 января этого года в ОАО «Арнест» создано собственное добровольное пожарное формирование. Мы планируем и дальше осуществлять не только профилактическую противопожарную работу, но и вменить в обязанность этому отряду газо-спасательные функции, обучение персонала пожарно-техническому минимуму, обеспечение безопасности, как пожарных, так и газо-спасательных работ.

Есть потребность в повышении качества обучения рабочих. В этом вопросе нам, прежде всего, нужно отремонтировать и оснастить учебно-методическими материалами кабинет технического обучения. Это позволит поднять на более высокий уровень качество выполняемых работ специалистов по промышленной и экологической безопасности, охраны труда, санитарии, пожарной безопасности. Надеемся, что администрация поддержит нас в решении этого вопроса.



Лаборант Ольга Николаевна Попова определяет содержание растворенного кислорода в ливневых сточных водах.

ведут работу со всеми цехами и службами предприятия и решают общие для всего завода задачи.

Предприятие выделяет на выполнение мероприятий по охране труда около 5000 рублей в год на одного работающего. На эти средства осуществляется обеспечение работников определенных профессий молоком, средствами индивидуальной защиты, проведение медосмотра.

Проведено много технических мероприятий, связанных с улучшением условий труда рабочих мест, с сокращением ручного труда. Так, в прошлом году построен бокс для мойки порожней тары в цехе наполнения, внедрены машины маркировки на упаковке в производстве полимерной упаковки и аэрозольных линиях, машины по наклейке стикеров, машина по упаковке готовой продукции, машина установки колпака и другие. В цехе хранения и грузоперевозок введен в строй новый участок по развеске сырья.

Группой отдела труда и промышленной безопасности проводится регулярная работа по обеспечению работников предприятия специальной одеждой, обувью, средствами защиты зрения и слуха, и выполнению требований санитарии. В цехах

Мы вас любим, ценим, уважаем! От всей души поздравляем с Днем Рождения!

Наши коллеги, родившиеся в марте

ОАО «Арнест»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Бельмас Жанна Владимировна	ведущий специалист отдела контрактного наполнения	01.03.
Молотова Алла Викторовна	укладчик-упаковщик цеха баллонов	01.03.
Шумейко Дмитрий Николаевич	наладчик цеха клапанов	01.03.
Сидорова Ирина Митрофановна	сборщик продукции цеха наполнения	01.03.
Галицин Павел Федорович	электрогазосварщик цеха баллонов	02.03.
Смирнова Наталия Васильевна	технолог цеха наполнения	02.03.
Боролисов Александр Александрович	водитель цеха хранения и грузоперевозок	02.03.
Минка Любовь Самуиловна	лаборант отдела менеджмента качества	03.03.
Стояновский Александр Богданович	инженер-электроник отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	03.03.
Сосненко Виктор Николаевич	водитель погрузчика - грузчик цеха хранения и грузоперевозок	03.03.
Калошин Игорь Михайлович	наладчик цеха клапанов	04.03.
Панащенко Инна Владимировна	начальник участка цеха наполнения	04.03.
Федянина Елена Николаевна	начальник участка цеха наполнения	04.03.
Кононенко Александр Викторович	наладчик цеха клапанов	05.03.
Алтухова Ирина Алексеевна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	05.03.
Сивков Владимир Николаевич	наладчик цеха баллонов	06.03.
Горбунова Алиса Юрьевна	оператор цеха наполнения	06.03.
Шек Елена Ивановна	ведущий инженер коммерческого отдела	07.03.
Горина Татьяна Николаевна	литейщик пластмасс цеха клапанов	07.03.
Линникова Елена Андреевна	сборщик продукции цеха наполнения	07.03.
Витковская Ирина Викторовна	литейщик пластмасс цеха клапанов	08.03.
Михеева Елена Петровна	ведущий специалист отдела контрактного наполнения	09.03.
Левашова Татьяна Николаевна	экономист отдела экономики и стратегического планирования	09.03.
Войтко Ольга Анатольевна	инженер-разработчик научно-технического центра	10.03.
Базиль Любовь Федоровна	сборщик продукции цеха наполнения	10.03.
Нелюбина Ирина Юрьевна	сборщик продукции цеха наполнения	10.03.
Маловичко Елена Петровна	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	10.03.
Меренков Николай Васильевич	наладчик цеха наполнения	11.03.
Масенко Андрей Васильевич	водитель погрузчика - грузчик цеха хранения и грузоперевозок	11.03.
Черненко Александр Юрьевич	автоматчик цеха клапанов	12.03.
Остапенко Галина Константиновна	сборщик продукции цеха наполнения	12.03.
Пинт Елена Викторовна	сборщик продукции цеха наполнения	12.03.
Холмова Нина Ивановна	оператор копировальных и множительных машин цеха наполнения	12.03.
Ларина Вера Петровна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	12.03.
Гонтарь Наталья Владимировна	начальник отдела менеджмента качества	13.03.
Загороднева Татьяна Валерьевна	сборщик продукции цеха наполнения	13.03.
Мосина Наталья Юрьевна	сменный мастер цеха наполнения	13.03.
Кивилев Сергей Александрович	развесчик химсырья цеха хранения и грузоперевозок	13.03.
Розенбах Светлана Владимировна	сборщик продукции цеха клапанов	14.03.
Курченко Надежда Борисовна	экономист отдела труда и заработной платы	14.03. Юбилей
Лапина Елена Викторовна	водитель погрузчика цеха баллонов	15.03.
Великорезкий Андрей Александрович	начальник реакторного отделения	15.03.
Обухов Андрей Андреевич	грузчик цеха наполнения	16.03.
Червякова Елена Николаевна	ведущий инженер коммерческого отдела	17.03.
Спицына Ирина Викторовна	специалист отдела контрактного наполнения	17.03.
Пеньков Виталий Александрович	слесарь ремонтного отделения	17.03.
Джегугханов Валерий Викторович	инженер коммерческого отдела	18.03.
Воропинов Дмитрий Николаевич	слесарь отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	19.03.
Екимова Татьяна Сергеевна	сборщик продукции цеха наполнения	19.03.
Питько Олег Евгеньевич	начальник участка цеха наполнения	19.03.
Пугачев Аскольд Русланович	наладчик цеха наполнения	19.03.
Олейникова Наталья Борисовна	сменный инженер-технолог производственно-диспетчерского отдела	20.03.
Сердюков Михаил Петрович	энергетик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	21.03.
Нечай Лариса Федоровна	литейщик пластмасс цеха клапанов	21.03.
Злобина Алла Григорьевна	оператор цеха наполнения	21.03.
Кузьмин Михаил Юрьевич	наладчик цеха баллонов	22.03.
Схабовская Вилена Анатольевна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	22.03.
Попов Андрей Витальевич	наладчик цеха баллонов	23.03.
Головина Наталья Ивановна	сборщик продукции цеха клапанов	23.03.
Качанова Наталья Анатольевна	сборщик продукции цеха наполнения	23.03.
Козлов Александр Владимирович	наладчик цеха наполнения	23.03.
Походенко Олег Стефанович	сменный мастер цеха наполнения	23.03.
Расказова Екатерина Юрьевна	сборщик продукции цеха наполнения	23.03.
Рясная Марина Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	23.03.
Павлова Ольга Васильевна	приемщик сырья, полуфабрикатов и готовой продукции цеха наполнения	24.03.
Пляшешник Раиса Ивановна	сборщик продукции цеха наполнения	24.03.
Мальшева Валерия Анатольевна	водитель погрузчика цеха баллонов	25.03.
Гревцев Роман Георгиевич	аппаратчик приготовления эмульсий реакторного отделения	25.03.
Дерипаско Александра Анатольевна	кладовщик ремонтного отделения	26.03.
Коваленко Ирина Алексеевна	заместитель начальника производственно-диспетчерского отдела	27.03.
Васильева Наталья Ивановна	сборщик продукции цеха наполнения	27.03.
Сергеева Тамара Дмитриевна	сборщик продукции цеха наполнения	28.03. Юбилей
Сильченко Анна Васильевна	литейщик пластмасс цеха клапанов	28.03.
Попков Сергей Иванович	грузчик цеха наполнения	28.03.
Зарецкий Олег Петрович	водитель автомобиля цеха хранения и грузоперевозок	28.03.
Лобанова Ольга Дмитриевна	машинист цеха баллонов	29.03. Юбилей
Красношапка Анастасия Васильевна	специалист коммерческого отдела	29.03.
Попова Людмила Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	29.03.
Коваленко Алексей Владимирович	наладчик цеха баллонов	30.03.
Груздева Ирина Ивановна	сборщик продукции цеха клапанов	30.03.
Диденко Лариса Николаевна	литейщик пластмасс цеха клапанов	30.03.
Бабакова Ирина Николаевна	оператор цеха наполнения	30.03.
Липин Николай Викторович	грузчик цеха наполнения	30.03.

ООО «Аэрозоль Новомосковск»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Ступин Алексей Николаевич	бригадир участка цеха по производству аэрозольной продукции	01.03.
Козырьков Андрей Николаевич	наладчик жестяно-баночного производства цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	02.03.

Старкова Людмила Митрофановна	ведущий бухгалтер бухгалтерии	02.03.
Гизатулина Наталия Анатольевна	оператор оборудования цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	03.03.
Власов Сергей Федорович	наладчик жестяно-баночного производства цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	03.03.
Вагин Александр Борисович	наладчик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	03.03.
Пронякина Инна Юрьевна	сборщик продукции в аэрозольной упаковке цеха по производству аэрозольной продукции	04.03.
Суков Сергей Алексеевич	наладчик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	05.03.
Россихин Дмитрий Анатольевич	наладчик производства аэрозольных упаковок цеха по производству тары	05.03.
Початкин Дмитрий Александрович	наладчик производства аэрозольных упаковок цеха по производству аэрозольной продукции	05.03.
Кузнецова Елена Михайловна	аппаратчик цеха теплоэнергоснабжения	06.03.
Болдарев Юрий Анатольевич	главный механик - начальник ремонтно-инструментального цеха	06.03.
Ненастин Виктор Иванович	слесарь-ремонтник ремонтно-инструментального цеха	07.03.
Жирова Ульяна Петровна	контролер качества продукции и технологического процесса отдела менеджмента качества	08.03.
Старков Виктор Николаевич	машинист цеха по производству аэрозольной продукции	09.03.
Клепикова Анастасия Олеговна	сборщик продукции цеха по производству аэрозольной продукции	12.03.
Солозобов Константин Геннадьевич	наладчик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	13.03.
Шелепкин Алексей Николаевич	токарь ремонтно-инструментального цеха	14.03.
Никифорова Елена Петровна	администратор отдела автоматизированных систем управления и связи	14.03.
Паршина Екатерина Николаевна	машинист цеха по производству аэрозольной продукции	14.03.
Никулина Марина Викторовна	лакировщик туб цеха по производству тары	15.03.
Коблов Геннадий Петрович	водитель погрузчика цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	15.03.
Чибирькова Тамара Николаевна	лаборант заводской лаборатории	16.03.
Извекова Светлана Леонидовна	бухгалтер	17.03.
Живчикова Алевтина Александровна	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	17.03.
Бабаскина Надежда Алексеевна	оператор цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	17.03.
Карпухина Надежда Владимировна	учетчик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	17.03.
Шалашов Алексей Александрович	наладчик цеха по производству аэрозольной продукции	17.03.
Агалина Екатерина Владимировна	аппаратчик цеха по производству аэрозольной продукции	18.03.
Суворова Светлана Васильевна	оператор цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	19.03.
Козырьков Сергей Иванович	наладчик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	19.03.
Воробьев Игорь Викторович	наладчик производства аэрозольных упаковок цеха по производству тары	19.03.
Прошалькин Сергей Александрович	водитель погрузчика-грузчик цеха хранения и грузоперевозок	21.03.
Гришчук Марина Александровна	комплектовщик цеха по производству тары	21.03.
Будулак Александр Михайлович	электромонтер цеха теплоэнергоснабжения	22.03.
Вуколова Ольга Валерьевна	инженер сектора продаж	22.03.
Долженкова Юлия Сергеевна	юрисконсульт	22.03.
Рябых Елена Викторовна	кладовщик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	23.03.
Живчиков Александр Анатольевич	наладчик цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	23.03.
Ерменев Алексей Иванович	шлифовщик ремонтно-инструментального цеха	23.03. Юбилей
Лопухин Александр Михайлович	машинист цеха теплоэнергоснабжения	24.03. Юбилей
Чекмарева Наталья Викторовна	комплектовщик цеха по производству аэрозольной продукции	24.03.
Елышева Галина Владимировна	ведущий инженер отдела закупок	24.03. Юбилей
Чуденкова Екатерина Вячеславовна	сборщик продукции цеха по производству аэрозольной продукции	26.03.
Норкин Владимир Васильевич	помощник генерального директора по административной работе	26.03.
Денисова Светлана Васильевна	сборщик продукции цеха по производству аэрозольной продукции	28.03.
Бабак Мария Михайловна	сборщик продукции цеха по производству аэрозольной продукции	30.03.
Покатович Олеся Анатольевна	сборщик продукции цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	30.03.
Соловьев Алексей Николаевич	наладчик производства аэрозольных упаковок цеха по производству тары	30.03.
Тельшев Григорий Сергеевич	наладчик производства аэрозольных упаковок цеха по производству аэрозольной продукции	31.03.
Минаев Виталий Алексеевич	наладчик производства аэрозольных упаковок цеха по производству тары	31.03.
Кочерова Надежда Леонидовна	слесарь-электрик цеха теплоэнергоснабжения	31.03.
Никлюдова Галина Васильевна	лаборант отдела менеджмента качества	31.03.
Кулакова Анастасия Константиновна	колорист цеха по производству тары	31.03.

ОАО «Компания «Арнест»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Захаревич Юрий Александрович	региональный менеджер по брендам Гармонии Плюс отдела продаж (г. Минск)	02.03.
Кришчук Юрий Александрович	Региональный менеджер дивизиона "Зарубежье" отдела продаж (г.Костанай)	07.03.
Дворницин Владимир Сергеевич	региональный менеджер по брендам Гармонии Плюс дивизиона "Урал" отдела продаж (г. Челябинск)	08.03.
Усков Вадим Александрович	менеджер по работе с ключевыми клиентами дивизиона "Юг" отдела продаж (г. Самара)	09.03.
Момот Екатерина Владимировна	юрисконсульт юридического департамента	09.03.
Корнач Сергей Петрович	ведущий логист отдела логистики дивизиона "Зарубежье"	13.03.
Головчанская Екатерина Сергеевна	Ассистент руководителя дивизиона "Золотое кольцо" отдела продаж	13.03.
Козлов Андрей Владимирович	региональный менеджер отдела продаж дивизиона "Запад" (Беларусь, г. Минск)	21.03.
Лунев Сергей Юрьевич	программист службы информационных технологий	21.03.
Рожков Александр Николаевич	начальник юридического департамента	21.03.
Селиверстова Екатерина Юрьевна	менеджер по работе с ключевыми клиентами дивизиона "Урал" отдела продаж (г. Ижевск)	22.03.
Дедик Людмила Яковлевна	менеджер по работе с ключевыми клиентами дивизиона "Запад" отдела продаж (г. Санкт-Петербург)	23.03.
Кайдаш Елена Юрьевна	специалист отдела логистики дивизиона "Сети"	24.03.
Мардамышина Юлия Викторовна	офис-менеджер	28.03.
Зулькарнеева Анастасия Валентиновна	ассистент руководителя дивизиона "Зарубежье" отдела продаж	30.03.

Представительство в Москве

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Кузнецова Ольга Сергеевна	Бренд-менеджер отдела маркетинга	05.03.

Учредители:
ОАО «Арнест»
ОАО «Компания «Арнест»
Главный редактор Елена УСТИНОВА

Адрес и телефоны:
г. Невинномысск, ул. Комбинатная, 6,
Пресс-служба ОАО «Арнест».
Тел./факс (86554) 5-43-35

Корпоративная газета сверстана
24.02.2010 г.
Отпечатано в ООО «Эль-Квест Принт»
г. Москва, Малая Семеновская, 3.

Номер подписан в печать 24.02.2010 г.
Тираж 999 экз.
Заказ №
Распространяется бесплатно