

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

Арнест

ИНФОРМ

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА

ВСЕ РАБОТЫ ХОРОШИ, ВЫБИРАЙ НА ВКУС!

стр. 5

В ОАО «Арнест» прошла экскурсия первоклассников



ИМПРОВИЗАЦИЯ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ЗНАНИЯ

Наша цель — сохранить лидерскую позицию в бизнесе

стр. 3

РОЗНИЧНЫЙ ФОРУМ - РЕВОЛЮЦИЯ НА INTERCHARM!

стр. 3

interCHARM
2011

OCTOBER 26-29,
CROCUS EXPO,
MOSCOW

АЭРОЗОЛЬНЫЙ КЛАСТЕР «АРНЕСТА»

В Невинномысске создается «Национальный аэрозольный кластер»

стр. 4

ЖИЗНЬ ДАНА НА ДОБРЫЕ ДЕЛА

Фонд «Моя Прелесть» проводил детей в школу

стр. 6



ООО «АЭРОЗОЛЬ-НОВОМОСКОВСК»: КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ

На чем базируется производственная стратегия «Аэрозоля»

стр. 2

ООО «АЭРОЗОЛЬ-НОВОМОСКОВСК»: КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ

По материалам «Тюльские известия. Спецвыпуск» 30.09.2011 г.

«Тюльские известия. Спецвыпуск»
Тираж 2 000 экз.

КЛЮЧИ УСПЕХА

Продукция группы компаний «Арнест» на российском рынке известна давно и хорошо. Сегодня с конвейеров, установленных на заводах холдинга, ежегодно сходят порядка 250 миллионов аэрозольных упаковок и около 50 миллионов полимерных флаконов. Ассортимент выпускаемой продукции постоянно расширяется: к «Прелести» и «Дихлофосу» добавились: «Лира», «Убойная сила», «Symphony», «Garden», «Meblux», «Picnic», что позволяет группе компаний «Арнест» уверенно удерживать лидирующие позиции на рынках средств для укладки волос, освежителей воздуха, универсальных инсектицидов и полиролей. Новая современная серия для укладки волос «Прелесть Professional» известна не только рядовому потребителю, но и в узкой профессиональной среде. Сегодня эта серия набирает все большую популярность, подтвержденную наградами на конкурсах разного уровня. Всего заводы компании производят более 500 наименований продукции, качество которой было уже неоднократно подтверждено как российскими, так и международными наградами.

Успех компании базируется на современном подходе к экономической деятельности. Здесь еще в девяностые хорошо понимали, что отступление собственного производства перед импортом дешевого ширпотреба – явление сугубо временное. А потому, как только появилась такая возможность, постоянно вкладывают в дело не только деньги, но и, образно говоря, душу. Как результат, «Арнест» – один из лучших партнеров в сфере набирающего все большую популярность контрактного производства, полностью избавляющего заказчиков от необходимости решать производственные задачи, оптимизирующего издержки, сокращающего время от разработки продукта до его выпуска. В списке ключевых партнеров фирмы значатся такие «киты» парфюмерно-косметической индустрии, как «Schwarzkopf», «L'Oréal», «Unilever», российский концерн «Калина». Впрочем, более чем солидный «послужной список» вполне объясним.

В отличие от всех остальных российских и, примерно, 90% мировых производителей аэрозолей, «Арнест» располагает собственным заводом по производству пропеллентов, а не закупает готовые смеси на стороне. Так что потенциальные клиенты могут рассчитывать на то, что им не придется самостоятельно заниматься приобретением или изготовлением компонентов первичной и групповой упаковки, закупкой сырья высшего качества, дополнительной очисткой и доведением до нужного давления углеводородных пропеллентов. В «контрактный» пакет также входят смешение ингредиентов активных веществ и наполнение ими аэрозольных баллонов и полимерных флаконов на линиях европейского производства, предпочтательная подготовка и адаптация дизайнов к

Вряд ли среди тех, кто жил в Советском Союзе, найдется человек ни разу не слышавший о лаке для волос «Прелесть». А слово «Дихлофос» - название бренда «Арнеста» - стало в свое время нарицательным и используется населением для наименования любых бытовых инсектицидов.

требованиям законодательства, разработка рецептур согласно предоставленным потребительским запросам, сертификация продукта с оформлением всех необходимых документов и его последующее хранение на заводских складах. Специалисты компании даже разрабатывают оптимальные логистические схемы по доставке товара.

Заводы стали закрываться, а их работники пошли «в люди». К примеру, штат «Аэрозоли» составляли на тот период только 17 сторожей. Будущее предприятия выглядело неопределенным и не проявилось даже после его покупки всемирно известной компанией «Procter & Gamble», которая применения этой своей собственности так и не нашла и через не-

лия из пластмассы, изготавливает алюминиевые и ламинатные трубы, занимается очисткой и смешиванием углеводородных пропеллентов и приготовлением растворов. А, кроме того, фасует сыпучие продукты и проводит разнообразные, в том числе микробиологические исследования в собственных лабораториях.

– Созданная на предприятии система контроля качества охватывает весь процесс производства от приема сырья до момента отгрузки заказчику готовой продукции, – рассказывает генеральный директор ООО «Аэрозоль – Новомосковск» Андрей Борщев. – Все сырье и все вспомогательные материалы, прежде чем использоваться в производстве, проходят через тщательную процедуру приемки. Этой работой занимается лаборатория, аккредитованная на техническую компетентность в системе Ростехрегулирования. В дальнейшем, самые разные операции по контролю и анализу качества выпускаемой продукции и полуфабрикатов осуществляются на протяжении всего технологического процесса, являясь его неотъемлемой частью.

Повышенное внимание к качеству предлагаемого потребителю товара уделяется на предприятии неспроста. Завод оказывает производственные услуги, принимая заказы на изготовление бытовой химии в широком ассортименте от известных мировых брендов.

– Мы выпускаем продукцию, которую они реализуют на рынке, – поясняет Андрей Борщев. Практически все заказчики с мировым именем располагают собственными заводами. Но далеко не все из них имеют заводы в России. Произвести товар на месте значительно дешевле, чем транспортировать его сюда через пол-Европы или через океан. Следовательно, имеет смысл обратиться к рос-



С столь широкий спектр оказываемых услуг обусловлен в числе прочего наличием собственного производства как жестяных, так и алюминиевых баллонов для аэрозолей. Что касается первых, то их выпускается более 100 миллионов штук в год. Однако как минимум для половины аэрозольной продукции – муссов и пены для укладки волос, дезодорантов и антиперспирантов – такая упаковка не подходит. Здесь нужны исключительно алюминиевые баллоны. А их в России, кроме ОАО «Арнест» производит еще лишь один завод,

которое время перепродавала ее швейцарской корпорации «OWK». И лишь в 2007 году, после приобретения производственных площадей «Аэрозоли» группой компаний «Арнест», завод в кратчайшие сроки был фактически возрожден из пепла.

В целях реализации курса на увеличение объемов собственного производства группой компаний «Арнест» и был приобретен завод в Новомосковске. Произошло это не в самое экономически благоприятное время. Тем не менее, концерн даже в таких условиях продолжил вести свою стратегическую линию и нашел возможность модернизировать парк промышленного оборудования, дав старт выпуску продукции. Сегодня

УСЛУГИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

В начале 30-х годов прошлого века, когда понятие «экономический кластер» чаще встречалось в теории, советское правительство приняло решение о строительстве в поселке Бобрики на краю Московской области громадного по масштабам производства азотных удобрений, а также сопутствующей индустриальному гиганту промышленной и социальной инфраструктуры. В числе прочих, на территории рождающегося на месте Бобриков города Сталиногорска, переименованного впоследствии в Новомосковск, начала ударно трудиться и крупная артель «3 пятилетка», впоследствии превратившаяся в производственное объединение «Новомосковскбытхим» и ставшая одним из признанных лидеров отечественной химической промышленности. К концу 80-х на этом предприятии работало порядка трех тысяч человек, включая трудившихся на входившей в структуру завода производственной площадке «Аэрозоль». Но в девяностые о поступательном развитии российской экономики пришлось на время забыть. Химическое производство стало намного менее выгодным, чем перепродажа ширпо-



ООО «Аэрозоль – Новомосковск», ставшее полноценной бизнес-единицей группой компаний «Арнест», производит средства для укладки волос линии «Прелесть», детские стиральные порошки «Няня», освежители «Garden», а также широкий ассортимент краски для волос, выпускает жестяные и алюминиевые аэрозольные баллоны и сопутствующие изде-

сийскому производителю. Однако, получение заказа от известной фирмы возможно только при соблюдении всех установленных ею производственных стандартов. Задача не простая, но, как показывает практика, решаемая. Успешным оказывается тот, кто при наименьших издержках обеспечивает наилучшее качество, а заодно предлагает комфортный



сервис. Причем, качество в перечне требований заказчика стоит на первом месте. И в этом вопросе не может быть никаких компромиссов.

ВПЕРЕД, ТОЛЬКО ВПЕРЕД

Ни для кого не секрет, что запросы современного рынка меняются едва ли не каждый день. Сохранение лидерства на этом пространстве требует от политики предприятий оперативности и гибкости. И здесь вряд ли можно обойтись без вложений, о необходимости которых сегодня говорят все эксперты и аналитики без исключения, апеллируя такими модными сейчас терминами, как инновации, энергосбережение или модернизация. Однако за всеми сложными тезисами, опирающимися на статистику и прогнозы, практически всегда кроется общая идея – деньги, потраченные на обновление или расширение ассортимента продукции, должны работать на компанию, укрепляя ее позиции.

– Безусловно, мы инвестируем, – уверяет генеральный директор ООО «Аэрозоль – Новомосковск». – В целом, наш завод располагает сегодня современным оборудованием и работает по достаточно прогрессивным технологиям. Я бы не назвал их инновационными, но для нас инновации – не самоцель. Главное – конкурентоспособность. Деньги в модернизацию производства, также, как и ресурсосбережение должны вкладываться не для галочки в отчете, а ради снижения затрат и роста прибыли. Инвестиции непременно должны окупаться.

Инвестиции в ООО «Аэрозоль – Новомосковск», благодаря группе компаний «Арнест» все-таки оставшейся на экономической карте России, окупаются. Свидетельство тому – непрерывный рост объемов производства и постоянное расширение ассортимента выпускаемой продукции.

– Наш девиз: «Вперед, только вперед!», – говорит Андрей Борщев. – В небольшие промежутки времени, когда промышленный рост в силу различных причин окажется затрудненным, усилия будут направляться на оптимизацию достигнутого. Качество без компромиссов, лучший на профильном рынке сервис и справедливая конкурентоспособная цена – вот те три кита, на которых базируется производственная стратегия нашей гибкой, клиентоориентированной компании.

**Борис ТЕРЕХОВ,
фото Андрея ЛЫЖЕНКОВА**

РОЗНИЧНЫЙ ФОРУМ - РЕВОЛЮЦИЯ НА INTERCHARM!

ИМПРОВИЗАЦИЯ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ЗНАНИЯ



<http://www.intercharm.net/>

В рамках выставки InterCHARM 27 октября 2011 года состоится новое мероприятие, призванное решать задачи сбыта парфюмерно-косметической продукции – Торговый специализированный форум «Поставки в розничные сети и магазины». Организатор форума – Конгрессно-выставочная компания «Империю», генеральный партнер – Reed Exhibitions.

В программе конференции форума планируются дискуссии и выступления на темы перспектив и стратегии развития парфюмерно-косметического рынка России; практики сотрудничества с розничными сетями на рынке парфюмерии и косметики; увеличения продаж на рынке парфюмерии и косметики (брендинг, BTL, событийный маркетинг).

Докладчики приподнимут завесу над закрытыми сведениями входа в розничные сети, озвучат практические приемы переговоров с закупщиками сетей и поделятся собственным опытом: что должен знать поставщик для успешной работы с сетевой розницей.

Среди участников форума ожидаются:

- собственники, генеральные и коммерческие директора компаний-производителей и дистрибуторов арфюмерии и косметики;
- топ-менеджеры и руководители отделов закупок и ка-

международных, федеральных и региональных розничных сетей (Metro C&C, X5 Retail Group, «Ашан», «Ол!Гуд», «Южный двор», «Подружка» и др.);

- представить свою продукцию непосредственно лицам, которые принимают решения о закупках в специализированных и мультиформатных сетях, обменяться контактами, договориться о продолжении переговоров;
- провести переговоры по производству продукции под собственными торговыми марками розничных сетей с руководителями отделов СТМ, которые занимаются поисками поставщиков.

«Наша миссия – стараться помочь в решении задач наших клиентов. Вопрос контакта с сетями – а мы говорим про весь ретейл, а не только парфюмерно-косметический – для компаний нашей отрасли как никогда актуален, – говорит заместитель генерального директора Анна Дычева-Смирнова. – «Империю» свыше 10 лет работает на рынке потребительских и продовольственных товаров, организуя процесс общения поставщиков и представителей розницы. Именно ее мы выбрали в качестве партнера для организации форума, в котором ожидается участие руководителей нескольких десятков крупных розничных операторов всей России с целью проведения переговоров с экспонентами выставки InterCHARM.



тегорийные менеджеры региональных, федеральных и международных розничных сетей;

- известные консультанты и эксперты ведущих исследовательских компаний потребительского рынка («РосБизнесКонсалтинг», «Неокон» и др.).

В Центре закупок сетей участники смогут:

- провести переговоры о поставках продукции в сети с закупщиками более чем 40

Именно такое «точечное», гарантированное общение с потенциальными целевыми партнерами должно повысить ценность и эффективность выставки для наших клиентов, а также способствовать развитию и процветанию их бизнеса.

Форум, в свою очередь, должен помочь получить им необходимую информацию для того, чтобы наладить диалог с сетями. Но ключ ко всему – это деловые встречи. Более 40 сетей – это революционно!»

В соответствии с концепцией развития ОАО «Арнест» регулярно инвестирует в производство, увеличивая мощности. О том, какую технику, оборудование, системы использует предприятие для сохранения конкурентоспособной стоимости продуктов, рассказывает технический директор ОАО «Арнест» Герхард Тауш.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

- Герхард, какую роль играет технический директор в производственном процессе, что Вы считаете своим ключевым направлением деятельности?

- Роль технического директора является скорее административной. Ключевое направление деятельности – выработка необходимого направления для работы действующей системы, которое способствует модернизации и эффективности рабочих процессов, а также принятию

шой шаг вперед особенно в прошлом году, инвестируя в новые технологии и более эффективные линии.

- Стратегия «Арнеста» предусматривает увеличение выпуска продукции, что невозможно без расширения технологического парка. Какие средства уже вложены и какие предполагается вложить в новое оборудование?

- Как я уже упоминал выше, «Арнест» вложил в прошлом году в оба наши завода 400 млн. рублей - в новое оборудование и новые производственные пло-



щадки. Мы закупили четыре полностью автоматизированные аэрозольные линии, максимальная производительность одной из них - 240 баллонов в минуту. В дополнение мы получили четыре автоматизированных линии наполнения жидкой продукции, две тубонаполнительных линии. Я не буду описывать в деталях все остальное оборудование, которое мы купили помимо линий, например, миксеры, насосы и т.д.

В ООО «Аэрозоль Новомосковск» мы построили новую производственную площадку для производства жидкой продукции в соответствии с европейскими правилами организации производства и контроля качества. На производственной площадке были проведены аудиты Schwarzkopf & Henkel на соответствие стандартам GMP, эта производственная площадка впечатлили специалистов Beiersdorf Nivea, которые заявили во время своего последнего визита, что если они проведут аудит по стандартам GMP на производственной площадке наполнения, они уверены, что мы пройдем этот аудит.

- Кто принимал участие в монтаже новых линий?

- Не все линии пока еще установлены, установка была выполнена нашей технической командой и, конечно, с помощью поставщика оборудования. В ООО «Аэрозоль Новомосковск» мы сделали большую часть работы с субподрядчиками и собственными усилиями.

- Как построена работа службы технического директора? Как осуществляется управление проектами?

- Служба технического директора разделена на две различные области – энергомеханическое производство и отдел менеджмента качества.

В этом году в штате появились два новых менеджера по проектам, которые являются ответственными за управление всеми проектами. Это позволяет вести работы согласно определенному расписанию, и оставаться в заданной стоимости проектов.

- Сложные проекты - что это для Вас? Шанс проверить свои силы, еще одна ступенька на пути к профессионализму или что-то другое?

- Сложные проекты - вызов для меня, это возможность для применения моего богатого опыта и знаний, но также и возможность для изучения чего-то нового. В сложных проектах я всегда следую словам Эйнштейна: «Импровизация важнее, чем знания, поскольку знания ограничены».



Герхард Тауш и наладчик оборудования Владимир Павлов

правильных решений. Это, в конечном счете, приводит к меньшему количеству нагрузки на ресурсы организации, которые использует система. Зона ответственности технического директора достаточно широка. Если сказать кратко, то технический директор отвечает за то, чтобы промышленное предприятие использовало самую безопасную и эффективную технику, оборудование, системы, во избежание любых поломок в производственных процессах, и для сохранения конкурентоспособной стоимости продуктов на рынке.

- До «Арнеста» Вы работали в европейских компаниях. Насколько, по Вашему мнению, «Арнест» - самый крупный и технологичный аэрозольный завод в России - близок к европейскому уровню? Каким Вы видите развитие «Арнеста»?

- «Арнест» находится на хорошем и конкурентоспособном уровне по сравнению с европейскими производителями косметической и бытовой продукции, которые базируются в России. Так как «Арнест» является крупнейшим аэрозольным заводом в России, то наша цель - сохранить эту лидерскую позицию в бизнесе. Предприятие сделало боль-

шадки. Конечно, у нас есть инвестиционные планы в новые технологии и на этот год, в них мы сконцентрируем инвестиции, преимущественно, на достижения стандартов GMP и на требования техники безопасности.

- Какие виды оборудования находятся в самом вопиющем состоянии?

- Оборудование, которое находится в худшем состоянии, будет отремонтировано или обновлено, мы работаем над этим, и благодаря сильной команде, которая работает со мной, хочется сказать следующее: «То, что плохо для нас - для других это достаточно хорошо».

- Как принимается решение о покупке новых линий? Какие линии приобретены, в чем их уникальность, технические особенности?

- Решение по инвестированию в новые линии было принято, в первую очередь, вследствие большого количества заказов на продукты от наших клиентов в прошлом году. Для улучшения эффективности производственных процессов, как я уже упомянул в ответе на предыдущий вопрос, необходима замена оборудования, находящегося в неудовлетворительном состоянии.

По материалам журнала «Современный Кавказ» №15, сентябрь 2011 г.

Институт региональных проблем российской государственности на Северном Кавказе. Тираж 5 000 экз.

- Компания «Арнест» является лидером аэрозольного бизнеса. В чем конкретно это выражается?

- 2011 год для «Арнеста» юбилейный. Возникший 40 лет назад Невинномысский завод бытовой химии с годовым объемом 20 миллионов баллонов в год сегодня превратился в гиганта аэрозольной отрасли с 250-миллионным годовым объемом.

Сегодня «Арнест» не просто абсолютный лидер, но еще и самая динамично развивающаяся компания отрасли - более 70% российских аэрозолей изготавливаются на наших производственных площадках. В 2010 году «Арнест» вошел в число 300 самых быстрорастущих компаний России, поднявшись в рейтинге сразу на 46 пунктов и заняв 67 место.

Производство соответствует европейскому техническому уровню и культуре производства, что играет определяющую роль при сотрудничестве с транснациональными компаниями, требования которых к качеству продукции часто жестче не только российских национальных стандартов, но и стандартов Европейского Союза.

В 2010 году объем инвестиций в производство составил 9 миллионов евро. Сегодня реализуется инвестиционный проект по расширению складского терминала в индустриальном парке г. Невинномыска, планируется произвести реконструкцию реакторного отделения, ввести в эксплуатацию новейшее оборудование по наполнению аэрозолей, произвести модернизацию оборудования по печати алюминиевого аэрозольного баллона, автоматизировать упаковку готовой продукции в целях повышения производительности.

- Каков ассортимент продукции?

- «Арнест» занимает ведущие позиции на рынке средств для укладки волос, освежителей воздуха и средств для борьбы с насекомыми, а также производит продукцию по контракту для ведущих международных компаний. Ассортимент продукции - более 500 наименований.

В категории стайлинга три марки компании входят в десятку самых покупаемых в России. Самой известной из них является «Прелесть». Одним из успешных брендов компании является «Прелесть Professional», единственная российская профессиональная серия средств для укладки и ухода за волосами. Заслуживает внимания и уникальная экологически чистая серия косметических средств «Прелесть Био», включающая средства стайлинга, ухода за кожей и средства для душа и ванной.

На сегодняшний день «Арнест» является самым крупным российским производителем освежителей воздуха - «Симфония», Symphony, Garden. А на рынке компания занимает второе место, доля брендов составляет 19%. В категории «Инсектициды

АЭРОЗОЛЬНЫЙ КЛАСТЕР «АРНЕСТА»

Невинномысский холдинг - группа компаний «Арнест», выпускающая больше всех аэрозолей в России, пришла к закономерному решению глобализовать бизнес. Сегодня на базе ее производственных площадок создается «Национальный аэрозольный кластер». Мы говорим с его генеральным директором Михаилом Николаевичем Голубем.

и репелленты» все четыре линейки компании - «Дихлофос», «Убойная Сила», Picnic, «Армоль» - входят в десятку самых востребованных средств.

Продажи осуществляются в России, странах СНГ, Прибалтике, Иране. Наибольшую рыночную долю наша продукция имеет в Узбекистане, Казахстане, Туркмении. По данным ACNielsen, в Казахстане доля компании «Арнест» во всех категориях растет намного динамичнее, чем даже бизнес мультинациональных компаний. В 2010 году удалось увеличить бизнес

и формирование экологической культуры персонала.

- Предприятие занимается международными проектами, международным сотрудничеством?

- Высокие темпы роста предприятия - следствие как успешной маркетинговой стратегии ОАО «Компания «Арнест», так и роста заказов от транснациональных заказчиков, локализирующих производство своей продукции в России.

Среди наших клиентов известные брендовые компании, лидеры парфюмерно-косметической отрасли. В настоящее время «Арнест» производит продукты для компаний Henkel,

- Какова стратегия развития предприятия?

- Стратегия - в создании национального аэрозольного кластера, что будет способствовать построению эффективной производственной цепочки. Этот подход позволит максимально эффективно распределять инвестиции, направленные на создание импортозамещающего производства, обеспечить необходимые объемы выпуска и качество продукции.

К этому амбициозному проекту нас подталкивает интенсивное развитие группы компаний «Арнест».

Перспективы роста парфюмерно-косметического и хозяйственно-бытового рынков делают холдинг интересным и привлекательным для поставщиков сырья и полуфабрикатов.

Между тем, на российском рынке выбор поставщиков достаточно ограничен. Более 60% сырья и полуфабрикатов, используемых для производства аэрозолей, «Арнесту» приходится импортировать.

Вариантов решения данной проблемы два: продолжать закупать компоненты на зарубежных рынках, или строить производство в России. «Арнест» выбрал второй вариант, преимуществами которого очевидны: современные технологии, качественная продукция с удобной логистикой, новые рабочие места, налоговые отчисления в бюджет.

«Арнест» решил создать национальный аэрозольный кластер из уже имеющейся производственной базы, дополнив ее недостающими звеньями.

В настоящее время иностранными поставщиками ОАО «Арнест» на территории Невинномыска создано два предприятия по производству жестяных аэрозольных баллонов: «Линар» (дочернее предприятие немецкой Lindall) и «Сарпак» (дочернее предприятие турецкого Sarten). Указанные проекты были реализованы в рамках инициативы частных инвесторов, без мер государственного стимулирования инвестиционной деятельности. Проекты выполнялись исключительно при поддержке ОАО «Арнест», предоставившего в аренду для размещения этих предприятий собственную производственную инфраструктуру. В результате, рядом с ОАО «Арнест» было создано принципиально новое



высокотехнологичное импортозамещающее производство. Годовой объем импортозамещения составил более 1,5 млрд. рублей. Объем инвестиций по проектам «Линар» и «Сарпак» составил более 10 млн. евро. Создано 110 рабочих мест.

Помощь «Арнесту» в реализации проекта аэрозольного кластера предложила ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа», поддержал которую полномочный представитель президента в Северо-Кавказском федеральном округе Александр Хлопонин

Основная задача Корпорации развития Северного Кавказа заключается в содействии привлечению частных инвестиций в СКФО и обеспечении государственных гарантий при выполнении инвестиционных проектов. При совпадении интересов отечественных и зарубежных инвесторов с одной стороны, и государственных органов - с другой, динамику реализации проектов и окупаемость инвестиций можно существенно увеличить.

Цель «Арнеста» - создать крупнейший в СНГ центр аэрозольного производства. Для выполнения этой задачи нам необходимо привлечь крупнейшие иностранные компании-производители сырья и полуфабрикатов. Однако, иностранные достаточно осторожны в открытии новых производств, тем более на территории Российской Федерации. Поэтому «Арнест» принял решение участвовать в проекте Регионального индустриального парка в Невинномыске, т.к. этот проект позволяет получить дополнительные гарантии, налоговые льготы и поможет создать производственную инфраструктуру.

Компания «Национальный аэрозольный кластер» ставит своей задачей обеспечение стабильности поставок, прогнозируемость ценовой политики поставщиков по стратегическим позициям сырья и полуфабрикатов, локализацию производства в городе Невинномыске.

Для ускорения темпов развития бизнеса на Юге России необходимо создавать приемлемые условия. Мы уверены, что помощь и внимание властей в этом вопросе является весьма важным фактором успеха.



в Грузии более чем в 4 раза. Основным по объему рынком Ближнего Зарубежья является Украина, для координации работы в которой создано дочернее предприятие ООО «Арнест-Украина».

- В чем заключается «политика качества», проводимая предприятием?

- Приоритетной целью деятельности «Арнеста» является удовлетворение требований и ожиданий потребителей, поддержание на этой основе имиджа фирмы и повышение конкурентоспособности продукции.

Для достижения этой цели «Арнест» постоянно повышает результативность системы менеджмента качества, совершенствует производственные процессы, вкладывает средства в повышение квалификации сотрудников, в мотивационные ме-

L'Oreal, Unilever, Procter & Gamble, российского косметического концерна «Калина», компании «Русская Косметика» и других. Доля контрактной продукции в производстве «Арнеста» составляет более 50%.

Контрактное наполнение - перспективное направление в работе предприятия. У рынка косметики и бытовой химии огромный потенциал, на нем много игроков, которые расширяют существующие продуктовые линейки и выводят новые. Сегодня «Арнест» позиционирует себя на рынке как контрактный производитель и намерен расширять этот вид деятельности.

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ

ВСЕ РАБОТЫ ХОРОШИ, ВЫБИРАЙ НА ВКУС!

ЕЛЕНА УСТИНОВА

Генеральный директор ОАО «Арнест» Сергей Анатольевич Попов, как обычно, встречал детей у проходной. Он поздравил их с интересной, замечательной порой – началом учебного года.

— Став школьниками, — продолжил Сергей Анатольевич, — вы приобретете знания, навыки и способности, которые пригодятся вам во взрослой жизни для того, чтобы вы стали кто-то политиком, кто-то инженером, кто-то президентом нашей страны, а кто-то из вас должен стать директором этого завода!

Сегодняшнюю экскурсию по предприятию мы проводим для того, чтобы вы посмотрели, где работают ваши родители, как выпускается косметическая продукция. Вдруг у кого-то из вас появится желание работать здесь в дальнейшем, образовывать семейные династии, — серьезно продолжил Сергей Анатольевич. Смотрите внимательно, задавайте больше вопросов. Желаю вам хорошо учиться, быть отличниками, слушать своих родителей!

Затем дети вместе с родителями посетили цех баллонов. Мальчишек особенно восхитили рондоли, которые они не только

Экскурсия первоклассников на родительский завод уже стала одной из традиций «Арнеста». Первый день учебного года профсоюзный комитет совместно с администрацией сделали незабываемым для ребятшек, чьи родители трудятся на заводе.



Сменный мастер цеха наполнения Татьяна Николаевна Харужина проводит экскурсию первоклассникам

подержали в руках, но и взяли с собой на память. В цехе наполнения каждому ребенку выдали санитарную шапочку, от чего они почувствовали себя

настоящими работниками и с удовольствием осмотрели оборудование и познакомились с действующим производством.

Уходя с завода, каждый ре-

бенок получил подарок и праздничный шарик, с чем и сфотографировались на проходной. За фотографиями обращайтесь в профком.

В ПОИСКАХ БЕЗОПАСНОСТИ

КУДА ТЕЧЕТ ВОДА

ОЛЬГА ПОПОВА

С каждым годом чистая вода во всем мире становится все дороже, однако водопотребление растет еще больше. Решение вопросов по водопотреблению и водоотведению на предприятии – функция главного энергетика. Контроль рационального использования водных ресурсов требует знаний по всем аспектам водопользования. Инженер по охране окружающей среды осуществляет контроль работы водоочистных сооружений, контроль качества воды, поступающей на предприятие и сбрасываемой в систему промышленной и ливневой канализации.

В ОАО «Арнест» есть паспорт водного хозяйства с информацией обо всех объектах водопользования, требуемом качестве питьевой и технической воды, парового конденсата и составе стоков. Эти данные помогают определить, использование каких систем водопотребления и водоотведения рационально для предприятия.

Источником водоснабжения является централизованный водопровод: для подачи питьевой воды - ОАО «Водоканал» и технической воды и пара - ОАО «Невинномысский Азот». На потребление воды установлены жесткие лимиты.

Показатели качества питьевой водопроводной воды строго контролируются. Кроме того, при поступлении в ОАО «Арнест» она проходит дополнительную обработку на ультрафиолетовом фильтре, что значительно улучшает ее микробиологические показатели. Стремясь улучшить систему жизнеобеспечения работников, руководство предприятия организовало доставку бутилированной воды.

Техническая вода намного дешевле питьевой, но ее можно использовать только в производстве, так как она не проходит очистку. На предприятии существует разделение систем трубопроводов для обеспечения водой нужного качества. Для контроля водно-химического режима водоподготовки и поддержания оборудования котельной в рабочем состоянии, для анализа процессов накипеобразования на стенках котлов и трубопроводов лабораторией по охране окружающей среды выполняются анализы для подпиточной, прямой и обратной воды, для горячего водоснабжения.

Водоотведение осуществляется в системы промышленной и ливневой канализации. Состав и качество сточных вод строго контролируются. Принимаются все возможные меры для соблюдения нормативно-допустимых сбросов.

Экономический эффект при рациональном использовании водных ресурсов достигается за счет снижения платы за потребление свежей воды и сброс промышленных стоков.

Рациональное водопользование - залог благоприятного социально-экономического развития региона в настоящем и будущем. Чистая вода - наше богатство и ее надо экономить.

ДАРИТЕ ПОДАРКИ

Встречаем сезон подарков с новинками! Для 2011-2012 года были разработаны и выпущены подарочные наборы серий «VIP», «Прелесть Beauty», «Прелесть Professional» и «Прелесть БИО».

МИЛА ЛЫМАРЬ

Рассчитанные на разные группы потребителей наборы помогут клиентам быстро определиться с выбором подарка как для женщин любого возраста, так и для мужчин.

В мужской серии подарочных наборов учтены запросы клиентов с разными типами кожи и

требованиями к средствам для бритья. Наборы включают серии: Заряд энергии, Активный уход, Экстразащита и Мегасвежесть. Наборы составлены таким образом, что процесс бритья становится удовольствием. После него кожа не раздражается и остается увлажненной.

Подарочные наборы для женщин сделаны из известных и любимых уже потребителям про-



дуктов: лаков и муссов для волос, дезодорантов-антиперспирантов, шампуней, бальзамов для волос и гелей для душа серий «Прелесть Professional», «Прелесть Beauty» и «Прелесть БИО». Но

есть и сюрпризы! В наборы «Прелесть Beauty» входит новое мыло, которое доступно только при покупке набора. Подарите дорогим женщинам профессиональный уход и биозащиту!

ДЕТСКАЯ ЗАБОТА

В октябре ассортимент продукции «Арнест» пополнится новинками в детской серии: детское мыло, зубные пасты и детский крем. Вся продукция гипоаллергенна, проверена дерматологами и безопасна для нежной детской кожи.

Детское мыло «Моя Прелесть»

Мыло изготовлено из высококачественных компонентов и включает в свой состав оливковое и персиковое масла, пантенол и экстракты календулы и ромашки, что обеспечивает нежную заботу о коже ребенка. Мыло легко пенится,



не вызывает аллергии у детей. Заботиться не только о чистоте кожи, но и увлажняет ее. Подходит для всех типов кожи.

Детские зубные пасты

Зубные пасты для детей будут выпущены в двух вариантах «зем-



ляничный десерт» и «Ванильное мороженое». Они обеспечивают двойную защиту и бережный уход за чувствительной эмалью молочных и смешанных зубов, а так же

десен. Не содержат в составе сахара и фтора. Отсутствие фтора делает их абсолютно безопасным в случае проглатывания.

Детский крем

Гипоаллергенный детский крем «Цветик-семицветик» идеален для ежедневного ухода за кожей лица и тела. Он мягко воздействует на нежную детскую кожу и поддерживает уровень ее естественной увлажненности, смягчает кожу. Крем прекрасно впитывается и не оставляет следов на одежде.



ЖИЗНЬ ДАНА НА ДОБРЫЕ ДЕЛА

У благотворительного фонда «Моя прелесть», учредителем которого является группа компаний «Арнест», забот хватает на весь год. Но особенные хлопоты выпадают на время, когда детей готовят к школе.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

*Два мира есть у человека:
Один, который нас творил,
Другой, который мы от века
Творим по мере наших сил.*

Николай Заболоцкий

В адрес фонда всегда поступают просьбы о помощи, но в этом году его директор Татьяна Воропинова сама обратилась в городской комитет по социальной защите населения и в центр многодетных семей «Защита семьи», где получила списки детей, нуждающихся в помощи. Таких набралось 70.

Сотрудники компании «Арнест» для этой акции собрали 120 тысяч рублей, 50 тысяч из которых внесла президент фонда «Моя Прелесть», сенатор Совета Федерации Елена Михайловна Сагал. Директор фонда Татьяна Воропинова звонила в каждую семью, составляла списки и размеры необходимой одежды и обуви и вместе с добровольцами из компании «Арнест» закупами вещи и развивали детям. На деле часто оказывалось, что размер не подходил – и тогда приходилось менять, либо – что в семье

есть еще ребенок, а то и не один, о котором списки умолчали.

– Невозможно же одному ребенку в семье привезти подарок, а другому – нет, – говорит Татьяна Воропинова, – поэтому опять ехали в магазин за покупками. В итоге большинство семей мы посетили не один раз, и детей, о которых позаботился фонд, оказалось гораздо больше. Несколько дней длилась эта акция, устали очень, но сколько мы получили положительных эмоций, когда видели радостные лица детей и благодарные – родителей! Некоторые из них были сильно удивлены, не ожидали такого...

Спортивные костюмы, кроссовки, зимние и осенние куртки, школьная форма, свитера, шапки и шарфы, блузки и юбки, рюкзаки и сумки, рубашки для мальчиков и даже рубашки в цвет – по заказу ребятшек, – всего не перечислишь, сколько было куплено. За всю эту заботу члены фонда «Моя Прелесть» услышали много добрых, теплых слов, которые, конечно же, адресованы всем сотрудникам компании, которые позаботились о том, чтобы эти дети были радостными не только 1 сентября, но и весь учебный год.

БЛАГОДАРНОСТИ:

Андрей Владимирович Гвоздикив, отец, самостоятельно воспитывающий трех сыновей:

– В это лето мы впервые познакомились с фондом «Моя Прелесть» и ее директором Татьяной Валентиновной. У меня сыновья-близнецы 14 лет и восьмилетний



Семья Гвоздикивых



Только некоторые из детей семьи Бабаян

сын. Всем мальчикам Татьяна Валентиновна привезла спортивные костюмы, кроссовки, все оказалось в самый раз и очень кстати. Спасибо! Надеюсь, что наше знакомство с фондом будет продолжаться.

Благодарю всех людей, причастных к этому доброму делу, желаю успехов, божьего благословения и пусть никогда не оскудеет рука дающего.

Жаннетта Витальевна Стасенко, мать пятерых детей:

– У меня трое школьников и двое малышей, сейчас я нахожусь в декретном отпуске, покупать что-то новое к школе детям не планировала, и тут неожиданно, прямо «на голову свалились» подарки от фонда «Моя Прелесть». Первокласнику моему купили школьный и спортивный костюмы, а девочкам – спортивную форму, которую они так хотели, но не рассчитывали на нее. И тут такое! Мы в восторге и очень благодарны всем, кто принял участие в этой благородной акции!

Србуи Владимировна Бабаян, мать десяти детей:

– У меня шесть школьников, трое детей ходят в садик и маленький дома – со мной. Мы уже знакомы с добрыми делами фонда «Моя Прелесть» – они не забывают нас в День матери, 8 Марта, а в этот раз привезли столько подарков – это оказалось даже больше, чем мы желали: спортивный костюм и очень красивые кроссовки старшей девочки, мальчикам – рюкзаки, рубашки, спортивные костюмы и кроссовки.

ДОРОГА В ШКОЛУ

Одним из главных праздников нашего города стал «День знаний». И стал он таковым благодаря фонду «Моя Прелесть». 1 сентября в «Олимпе» в очередной раз прошло грандиозное шоу, участниками которого стали 1200 школьников.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

Благотворительный детский фонд в этом году отметил свое семилетие. И в седьмой раз школьный сезон открылся для детей незабываемым концертом в спорткомплексе «Олимп».

Заместитель главы города

Татьяна Васильченко, директор благотворительного фонда Татьяна Воропинова, заведующая отделом образования администрации Невинномысска Людмила Брацыхина, директор спорткомплекса Виталий Пономарев приветствовали детей в стенах спорткомплекса, сказали им много теплых и добрых слов

Организаторы решили провести праздник в форме шуточных школьных уроков, а ведущим был «школьный звонок» – самый любимый предмет школьников.

Праздничное настроение создали талантливые выступ-



ления гостей из Ставрополя – образцового детского ансамбля танца «Радуга» детской хореографической школы под руководством заслуженного работника культуры РФ Александра Виниченко. Всем запомнилось выступление солистов народной студии академического вокала «Серебряные голоса» под руководством Любови Журавлевой, не оставила зрителей равнодушными и Соня Белоусова с песней «Наташка-первоклашка». В программе праздника был представлен брейк-данс в исполнении

танцевального коллектива «Эндорфин».

Когда под конец праздника все артисты вышли на сцену – их встречали восторженные овации.

Каждый участник праздника получил на память от фонда «Моя прелесть» набор фломастеров.

Праздник прошел блестяще благодаря профессиональному участию директора фонда Татьяны Воропиновой, сотрудников дворца спорта Олимп, организаторов и помощников фонда «Моя Прелесть». Праздник удался на славу, о чем говорили светящиеся радостью лица зрителей, артистов и организаторов.

AREXIM ПРЕДУПРЕЖДАЕТ О ГРЯДУЩЕМ БУМЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ УПАКОВКИ ДЛЯ КОСМЕТИКИ

www.upakovano.ru

Компания Arexim, считающаяся «упаковочными воротами между Восточной и Западной Европой», опубликовала результаты исследования тех преимуществ, которые могут получить упаковочные компании, оказывая услуги на российском рынке – крупном развивающемся регионе, нуждающемся в высококачественных продуктах и услугах.

Преодолев последствия экономического кризиса, российский рынок средств по уходу за кожей вступил в новый период. Прогнозируется, что к 2013 году он может вырасти на 37%, что создаст огромный спрос на упаковку для косметики.

Несмотря на то, что производители упаковок в России все чаще инвестируют средства в современные технологии, 80% упаковок, используемой в России, имеет иностранное происхождение. Некоторые широко известные европейские компании строят в России заводы (к приме-

ру, Weener или Promens), чтобы избежать расходов на транспортировку и других логистических проблем. Тем не менее, многих европейских упаковщиков, которые хотят вести бизнес в России, пугает неопределенность положения бизнеса в нашей стране.

По словам самой компании Arexim, она обладает идеальной позицией для функционирования в качестве посредника между поставщиками упаковки и ее покупателями в двух регионах. Чем она и пользуется уже на протяжении 15 лет. Среди клиентов компании можно отметить таких крупных производителей косметики, как Faberlic, «Невская Косметика», IQ Cosmetic, «Весна», Magrav и т.д. В компании считают, что лучшим способом получить представление об экономических условиях в России и Восточной Европе является посещение главного в России косметического события года InterCHARM 2011. В этом году, как и раньше, компания Arexim будет представлена на выставке, которая пройдет в МВЦ «Крокус Экспо» с 26 по 29 октября.

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ КОСМЕТИКИ В 2010-2013 ГГ.: ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

www.credinform.ru

По прогнозам ИА КредИнформ, к 2013 году розничные продажи парфюмерно-косметической продукции (ПКП) в России увеличатся на 27%. Произойдет это преимущественно за счет регионов, а также роста спроса на отдельные виды косметических средств ежедневного применения.

Объем розничных продаж парфюмерно-косметической продукции в России в 2010 году по сравнению с 2009 годом возрос на 14%. А учитывая среднегодовой темп прироста розничных продаж на 7-8%, к 2013 году данный показатель достигнет 27-28%

дится на сегмент косметических средств ежедневного применения, в частности, средств по уходу за волосами (18,3%). Вместе с тем продажа декоративной косметики в 2010 г. снизилась на 5%. Причиной тому явились модные тенденции к максимальной естественности макияжа.

Основными каналами реализации ПКП в России являются прямые продажи по каталогам и специализированные парфюмерно-косметические сети. Популярность прямых продаж вызвана последствиями экономического кризиса, поскольку через каталоги в основном реализуется недорогая и достаточно качественная продукция. В секторе прямых продаж наибольшей по-



по сравнению с 2010.

Однако в настоящее время прослеживается тенденция к снижению темпов роста рынка ПКП в Центральном регионе России, где увеличение продаж наблюдается только по отдельным категориям косметической продукции. В связи с чем, одной из ключевых тенденций на данном рынке эксперты ИА КредИнформ называют усиление роли региональных рынков, где основной потребительский спрос ориентирован на парфюмерно-косметическую продукцию массового потребления.

При этом наибольшая доля в структуре продаж ПКП прихо-

дит на сегмент косметических средств ежедневного применения, в частности, средств по уходу за волосами (18,3%). Вместе с тем продажа декоративной косметики в 2010 г. снизилась на 5%. Причиной тому явились модные тенденции к максимальной естественности макияжа.

Основными каналами реализации ПКП в России являются прямые продажи по каталогам и специализированные парфюмерно-косметические сети. Популярность прямых продаж вызвана последствиями экономического кризиса, поскольку через каталоги в основном реализуется недорогая и достаточно качественная продукция. В секторе прямых продаж наибольшей по-

ВНИМАНИЕ, ОПАСНЫЙ КОСМЕТИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ!

www.pro-cosmetologa.ru

В России создается внятная система контроля над качеством изделий медицинского назначения (к которым относятся косметологическое оборудование), а также косметологических препаратов и косметической продукции.

Медицинское изделие должно иметь регистрационное удостоверение, косметологический препарат фармакопейную статью и также регистрационное удостоверение, косметическая продукция – государственную регистрацию.

Сослаться на незнание уже не получится, потому что:

- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития открыла базу регистрационных удостоверений на изделия медицинского назначения отечественного и зарубежного производства;

- Министерство здравоохранения и социального развития РФ создало Государственный реестр лекарственных средств (к которым относятся и косметологические препараты);

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека создает, но пока не открыла для пользователей реестр продукции, прошедшей государственную регистрацию.

Но Россия в плане жесткого контроля вовсе не исключение, Управление по контролю над продуктами и лекарствами США (FDA) предупредило компанию, выпускающую на рынок средство для выпрямления волос, о необходимости скорейшего приведения продукта в соответствие с санитарными нормами. В противном случае лосьон Brazilian Blowout окажется под полным запретом для продажи и использования в Соединенных Штатах.

В начале этого года аналогичное требование выдвинуло и санитарное ведомство Канады. Популярное средство, с помощью которого в парикмахерских выпрямляют вьющиеся и курчавые волосы, содержит опасные концентрации формальдегида, который является канцерогеном, то есть веществом, способным спровоцировать развитие рака.

ПИСЬМО В КОНВЕРТЕ

сейчас большая редкость. Но все же случается. Тем более приятно его читать, особенно если в нем хвалят нашу продукцию. Представляем вам письмо Валентины Васильевны Смольской из Феодосии.

Здравствуйтесь многоуважаемый директор ИА КредИнформ! Хочу от всей души вам поблагодарить, а также все ваши друзья-клиенты за качественную, доступную и доступную продукцию, особенно так, за вашу помощь, поддержку и помощь вам всем время зря не тратить, благодарю, успехов в работе, в жизни, всех земных благ.

с уважением Валентина Васильевна

До свидания.

ФАС ПРИГРОЗИЛА ВРАЧАМ ДИСКВАЛИФИКАЦИЕЙ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО С ФАРМКОМПАНИЯМИ

www.medportal.ru.ru

Незаконное сотрудничество врачей с фармацевтическими компаниями будет караться крупным штрафом и дисквалификацией. Об этом, как пишет «Российская газета», сообщил начальник управления контроля социальной сферы и торговли антимонопольного ведомства Тимофей Нижегородцев.

Законопроект, призванный положить конец продвижению лекарственных средств с помощью медработников, был разработан ФАС еще в 2009 году. Ряд положений этого документа были внесены в разработанный Минздравсоцразвития закон об охране

здоровья граждан, который обсуждается в настоящее время в Государственной Думе.

ФАС, в частности, предлагает запретить любые формы материального поощрения фармкомпаниями медицинских работников и руководителей учреждений здравоохранения: денежные премии, подарки, ссуды, оплату отдыха и транспортных расходов и так далее. Также планируется запретить проведение конгрессов, конференций и торжественных мероприятий, организатором которых является единственный фармпроизводитель, и обязать врачей и администрацию больниц сообщать о любом взаимодействии с производителями лекарств вышестоящему руководству.

После принятия законопроекта с поправками ФАС в Кодекс административных нарушений будут внесены поправки. По предположению Нижегородцева, нарушение медработниками новых правил будет караться штрафом в размере 40 тысяч рублей и дисквалификацией на срок до трех лет.

«Это сигнал медикам и производителям лекарств: теперь этой теме государство будет уделять повышенное внимание и в дальнейшем кара будет ужесточаться. Пациент сам не может назначить себе лекарства, он доверяет врачу и зависит от него. Врач должен действовать в интересах больного, а не фармкомпаний», - заявил Нижегородцев.

НАЗНАЧЕНИЯ

ОАО «Арнест»

- На позицию начальника цеха клапанов назначен Дмитрий Сергеевич Дементьев, ранее занимавший должность заместителя начальника цеха клапанов.

Дмитрий Сергеевич окончил Северо-Кавказский государственный технический университет. В ОАО «Арнест» работает с 1994 года. Трудовую деятельность на предприятии начал как слесарь-монтажник.

В зону ответственности Дементьева Дмитрия Сергеевича входят организация своевременного и качественного выполнения плановых заданий; работа по совершенствованию организации производства; модернизация и реконструкция цеха; организация и реконструкция цеха; орга-

низация работы по повышению квалификации рабочих и специалистов цеха.

- На позицию начальника цеха баллонов назначен Яков Николаевич Литовченко, ранее занимавший должность заместителя начальника цеха баллонов. Яков Николаевич окончил Невинномысский технологический институт. В ОАО «Арнест» работает с 2002 года. Трудовую деятельность на предприятии начал грузчиком цеха хранения и грузоперевозок.

В зону ответственности Якова Николаевича входят организация своевременного и качественного выполнения плановых заданий; работа по совершенствованию организации производства; модернизация и реконструкция цеха; организация работы по повышению квалификации работников цеха.

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

Наши коллеги, родившиеся в октябре

ОАО «Арнест»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Харужина Татьяна Николаевна	сменный мастер цеха наполнения	09.10
Ксенофонтов Леонид Викторович	прессовщик цеха баллонов	01.10
Лейко Алексей Сергеевич	наладчик цеха клапанов	01.10
Лазарев Евгений Павлович	наладчик цеха клапанов	03.10
Ломовицкий Павел Александрович	грузчик цеха наполнения	03.10
Легун Зоя Вильевна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	03.10
Полянский Александр Владимирович	грузчик цеха наполнения	04.10
Якимов Сергей Вячеславович	ведущий специалист отдела менеджмента качества	05.10
Христова Светлана Ивановна	машинист цеха баллонов	05.10
Несмелцева Светлана Николаевна	начальник отдела кадров	06.10
Толмачев Николай Владимирович	слесарь-электрик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	06.10
Одарюк Денис Владимирович	оператор цеха наполнения	06.10
Шакина Елена Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	06.10
Решетникова Наталья Викторовна	литейщик пластмасс цеха клапанов	07.10
Иванов Олег Константинович	наладчик цеха баллонов	08.10
Лобода Сергей Николаевич	аппаратчик цеха наполнения	08.10
Новик Елена Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	08.10
Стрижакова Татьяна Николаевна	инженер коммерческого отдела	09.10
Затынайченко Александр Алексеевич	грузчик цеха наполнения	09.10
Черных Галина Николаевна	сменный технолог цеха наполнения	09.10
Кучерявенко Ирина Леонидовна	инженер коммерческого отдела	10.10
Сухоу Денис Викторович	слесарь-электрик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	10.10
Голубцов Сергей Иванович	главный юрист службы президента	10.10
Мурашкина Елена Ивановна	сборщик продукции цеха наполнения	10.10
Трегуб Людмила Викторовна	сборщик продукции цеха наполнения	10.10
Артищева Валентина Владимировна	машинист цеха баллонов	11.10
Шереметьев Владимир Вячеславович	сменный инженер-технолог цеха наполнения	11.10
Филлякова Юлия Борисовна	контролер отдела менеджмента качества	12.10
Худенко Наталья Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	12.10
Картаева Елена Николаевна	ведущий бухгалтер бухгалтерии	13.10
Библикова Алеся Игоревна	лаборант отдела менеджмента качества	13.10
Воронин Степан Николаевич	инженер отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	13.10
Машаев Юрий Алексеевич	наладчик цеха баллонов	13.10
Черный Максим Валерьевич	автоматчик цеха клапанов	13.10
Щербак Галина Владимировна	сборщик продукции цеха клапанов	13.10
Колесниченко Владимир Геннадьевич	грузчик цеха наполнения	13.10
Лукьянов Владимир Вячеславович	аппаратчик цеха наполнения	13.10
Деревнина Ксения Геннадьевна	инженер-разработчик научно-технического центра	14.10
Ревнищев Александр Евгеньевич	наладчик цеха баллонов	14.10
Лелехова Наталья Николаевна	сборщик продукции цеха клапанов	14.10
Сердюкова Людмила Александровна	сменный технолог цеха наполнения	14.10
Яструбинский Виктор Юрьевич	прессовщик цеха наполнения	14.10
Внукова Евгения Олеговна	ведущий специалист отдела менеджмента качества	15.10
Фоменко Петр Викторович	наладчик цеха баллонов	16.10
Бубнова Ольга Михайловна	техник цеха наполнения	16.10
Щепотьева Людмила Николаевна	машинист отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	17.10
Булгакова Ольга Анатольевна	штамповщик цеха баллонов	17.10
Харужин Евгений Валерьевич	наладчик цеха клапанов	17.10
Капулова Наталья Вячеславовна	сборщик продукции цеха наполнения	17.10
Чернышов Дмитрий Александрович	наладчик цеха наполнения	17.10
Индигов Георгий Сергеевич	коммерческий директор	17.10. юбилей
Вощаный Олег Алексеевич	наладчик цеха клапанов	18.10
Рыкова Татьяна Евгеньевна	литейщик пластмасс цеха клапанов	18.10
Клименков Сергей Витальевич	грузчик цеха наполнения	18.10
Лиманова Елена Анатольевна	машинист цеха баллонов	19.10
Владимиров Федор Владимирович	сменный инженер-технолог цеха наполнения	19.10
Гнатенко Виктория Павловна	сборщик продукции цеха наполнения	19.10
Чабан Алла Алексеевна	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	19.10. юбилей
Никонова Надежда Ивановна	обмотчик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	20.10
Лебедева Татьяна Анатольевна	сменный мастер цеха клапанов	20.10
Иванчук Инга Ивановна	сборщик продукции цеха наполнения	20.10
Сень Роман Владимирович	слесарь-электрик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	21.10
Качура Наталья Ивановна	сборщик продукции цеха клапанов	21.10
Никифорова Елена Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	21.10
Диканев Виктор Иванович	водитель цеха хранения и грузоперевозок	21.10
Устюжанина Галина Петровна	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	21.10
Жукова Зинаида Григорьевна	лаборант отдела менеджмента качества	21.10. юбилей
Аверьянов Станислав Владимирович	наладчик цеха клапанов	22.10
Мартынов Алексей Юрьевич	наладчик цеха наполнения	22.10
Цаплева Татьяна Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	22.10
Пушков Вячеслав Анатольевич	грузчик цеха наполнения	23.10
Червицкий Александр Александрович	грузчик цеха наполнения	23.10. юбилей
Ляхно Людмила Алексеевна	машинист цеха баллонов	24.10
Киикова Наталья Алексеевна	сборщик продукции цеха клапанов	24.10
Меткалова Ирина Викторовна	сборщик продукции цеха наполнения	24.10
Иванова Любовь Николаевна	машинист цеха баллонов	25.10
Фефелова Людмила Викторовна	литейщик пластмасс цеха клапанов	25.10
Буйракова Светлана Владимировна	сборщик продукции цеха наполнения	25.10
Шугов Сергей Михайлович	наладчик цеха наполнения	25.10
Лифинцев Виктор Алексеевич	наладчик КИПиА отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	26.10
Липовой Александр Алексеевич	электросварщик ремонтного отделения	26.10
Воробей Алена Викторовна	сменный мастер цеха баллонов	26.10
Борщев Андрей Николаевич	вице - президент службы президента	28.10
Алексухина Тамара Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	28.10
Богославская Ольга Федоровна	сборщик продукции цеха наполнения	28.10
Гореславец Сергей Николаевич	водитель погрузчика-грузчик цеха предпродажной подготовки продукции	28.10
Жуков Геннадий Анатольевич	водитель погрузчика-грузчик цеха хранения и грузоперевозок	28.10

Липовка Александр Иванович	водитель погрузчика-грузчик цеха хранения и грузоперевозок	28.10.
Дейнега Сергей Михайлович	слесарь-электрик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	30.10.
Несмашный Илья Валерьевич	электромонтер отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	30.10.
Абдулаева Оксана Павловна	сборщик продукции цеха наполнения	30.10.
Проценко Ольга Юрьевна	инженер производственно-диспетчерского отдела	31.10.

ООО «Аэрозоль Новомосковск»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Голда Ирина Артуровна	директор по качеству и технологии	01.10.
Шовырина Елена Григорьевна	начальник производственно-диспетчерского отдела	03.10.
Зубарева Галина Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	04.10.
Андреева Ирина Анатольевна	комплектовщик цеха наполнения	04.10.
Мельник Светлана Анатольевна	комплектовщик цеха по производству тары	05.10. юбилей
Пронин Юрий Алексеевич	наладчик жестяно-баночного производства цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	06.10. юбилей
Арсентьева Зинаида Викторовна	инженер -технолог производственно-диспетчерского отдела	07.10. юбилей
Пронина Валентина Сергеевна	сборщик продукции цеха наполнения	08.10.
Костиков Вячеслав Владимирович	наладчик в производстве аэрозольных упаковок цеха по производству тары	09.10.
Елисеев Сергей Валентинович	наладчик в производстве аэрозольных упаковок цеха по производству тары	09.10.
Щеглова Галина Леонидовна	слесарь-электрик цеха теплоэнергоснабжения	09.10.
Талалаев Роман Евгеньевич	аппаратчик приготовления химических растворов цеха по производству тары	10.10.
Ершова Елена Вячеславовна	сборщик продукции цеха наполнения	10.10.
Пинашина Людмила Юрьевна	оператор жестяно-баночного оборудования цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	10.10.
Свистунов Константин Игоревич	наладчик тубного производства цеха по производству тары	12.10.
Шульц Алексей Анатольевич	аппаратчик подготовки сырья цеха наполнения	15.10.
Спирidonov Сергей Васильевич	электромеханик цеха ремонтно-инструментального	15.10. юбилей
Маликова Елена Николаевна	учетчик цеха наполнения	16.10.
Посевкина Людмила Петровна	укладчик-упаковщик цеха наполнения	17.10.
Малова Людмила Алексеевна	директор по экономике и финансам	20.10.
Глазов Евгений Павлович	электромеханик ремонтно-инструментального цеха	21.10.
Дидурик Татьяна Алексеевна	комплектовщик цеха наполнения	21.10.
Астафуров Сергей Викторович	электромеханик ремонтно-инструментального цеха	23.10.
Минаев Александр Николаевич	начальник отдела безопасности	23.10.
Герасимов Михаил Александрович	слесарь-ремонтник цеха по производству тары	23.10.
Суриков Андрей Александрович	слесарь-электрик цеха теплоэнергоснабжения	24.10.
Писарев Юрий Германович	наладчик цеха наполнения	25.10.
Виноградов Виталий Викторович	начальник смены цеха по производству тары	25.10.
Исаев Игорь Евгеньевич	наладчик цеха по производству тары	25.10.
Садков Сергей Вячеславович	наладчик цеха по производству тары	26.10.
Бышев Сергей Евгеньевич	наладчик цеха наполнения	27.10.
Потапкина Наталья Александровна	сортировщик жести по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	28.10.
Могилова Юлия Валерьевна	экономист финансово-экономического отдела	28.10.
Борщев Андрей Николаевич	генеральный директор	28.10.
Фролова Маргарита Владимировна	комплектовщик цеха наполнения	29.10.
Петухов Александр Николаевич	наладчик технологического оборудования цеха наполнения	30.10.
Кувшинова Анастасия Юрьевна	кладовщик цеха наполнения	30.10.
Степанов Валерий Александрович	грузчик цеха хранения и грузоперевозок	31.10.
Чернова Елена Алексеевна	химик научно-технического отдела	31.10.

ОАО «Компания «Арнест»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Вохмякова Светлана Васильевна	специалист по оформлению документов	03.10.
Сушко Денис Сергеевич	менеджер по продажам	03.10.
Духанина Ирина Игоревна	секретарь	04.10.
Дьяконов Сергей Геннадьевич	заместитель генерального директора по общим вопросам	08.10.
Филиппова Инна Игоревна	ассистент	11.10.
Мельникова Наталья Вадимовна	ведущий бренд-менеджер	17.10.
Нефедова Любовь Николаевна (осн.)	главный бухгалтер	19.10.
Федотов Дмитрий Сергеевич	менеджер по работе с ключевыми клиентами по Восточной Сибири (г. Иркутск)	21.10.
Неменуца Наталья Александровна (осн.)	ведущий бухгалтер	22.10.
Харланова Анна Николаевна	бухгалтер	23.06.
Беляев Александр Владимирович (осн.)	менеджер по работе с ключевыми клиентами Дальнего Востока и Приморья	23.10.
Синякин Олег Семенович	коммерческий директор	25.10.
Гусева Екатерина Геннадьевна (осн.)	менеджер по работе с ключевыми клиентами (г. Орел)	27.10.
Ибрагимова Сахидам Рахимовна (осн.)	менеджер по работе с ключевыми клиентами (Казахстан)	27.10.
Усольцева Ирина Николаевна (осн.)	начальник отдела управления персоналом	29.10.
Герасимова Наталия Александровна	менеджер по работе с сетевыми клиентами (г.Москва)	30.10.

Ветераны-юбиляры ОАО «Арнест»

Ф.И.О.	Юбилей	Дата рождения
Попов Виктор Иванович	65 лет	08.10.
Карпова Анастасия Кузьминична	75 лет	10.10.
Захарова Валентина Николаевна	75 лет	11.10.
Аверин Владимир Михайлович	65 лет	13.10.
Чернов Геннадий Ильич	75 лет	17.10.
Лаврик Татьяна Васильевна	55 лет	19.10.
Городкова Анастасия Ивановна	65 лет	21.10.
Кобзарев Владимир Васильевич	75 лет	22.10.
Конорезова Нина Ивановна	75 лет	28.10.
Степаненко Людмила Евгеньевна	75 лет	30.10.
Илясова Людмила Никитична	60 лет	31.10.

Учредители: ОАО «Арнест»
ОАО «Компания «Арнест»
Главный редактор Елена УСТИНОВА
Верстка Игорь БЕРЧЕНКО

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

Корпоративная газета сверстана
26.09.2011 г.
Отпечатано в ООО «Эль-Квест Принт»
г. Москва, Малая Семеновская, 3.

Номер подписан в печать 26.09.2011 г.
Тираж 999 экз.
Заказ №
Распространяется бесплатно