

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

НАДЕЖНОСТЬ И СПЛОЧЕННОСТЬ КОМАНДЫ «АРНЕСТ»
Прошла ежегодная дистрибуторская конференция
стр. 3

40 лет
Арнест

НАВСТРЕЧУ БУДУЩЕМУ

«РОДИНА» ПРИНЯЛА ВЫСОКИХ ГОСТЕЙ
Д.А. Медведев и В.В. Путин побывали на Ставрополье
стр. 2

Мы все живем на свете, потому что мамы есть!
Лучшие мамы «Арнеста»
стр. 6

ПОЧЕТНЫЙ ГРАЖДАНИН
Награда нашла героя
стр. 2

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ — В КАЖДОМ!

Компания «Арнест» проводит оценку и развитие персонала

стр. 7

НОВЫЕ КАДРЫ

«Аэрозоль» принял новых рабочих

стр. 7



НАГРАДА

ПОЧЕТНЫЙ ГРАЖДАНИН

Первый вице-президент, председатель Совета директоров ОАО «Арнест» Анатолий Борисович Александров удостоен звания «Почетный гражданин города Невинномысска». Этот высокий статус городская Дума присваивает гражданам города за выдающиеся заслуги перед Невинномысском, обеспечивающим его благополучие и процветание.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

На вопрос, как себя чувствует человек, получивший столь важное признание, Анатолий Борисович поделился своими ощущениями.

— Звание «Почетный гражданин города Невинномысска», пожалуй, самая главная награда нашего города. Такая оценка деятельности гражданина, на мой взгляд, заслуга — не только отдельного человека, руководителя, но, прежде всего, авторитет и заслуга коллектива, который такого руководителя воспитал.

В моем случае, это заслуга коллектива «Арнеста», который уже многие десятилетия выпускает качественную продукцию для жителей города, края, России. Это и благотворительная деятельность нашей группы компаний, и софинансирование строительства и реконструкция различных объектов города.

Мне, как руководителю, очень приятна оценка деятельности «Арнеста», директором которого я в свое время был, а в последние годы — бессменный вице-президент и председатель Совета директоров, и оценка моей деятельности в Думе города. Я



считаю это великой и большой наградой. Это также хороший пример и стимул для молодых людей, которые должны понимать, что вклад человека, его решения и деяния во благо жителей города могут получить соответствующую оценку.

Если говорить о моей заслуге в этой награде, считаю, что значительной составляющей стало мое активное участие в процес-

сах становления православия в городе. В последние 5 лет я участвую в попечительском городском Совете, под патронажем которого строится храм Серафима Саровского в районе дворца спорта «Олимп».

Я рад полученному званию и надеюсь, что это даст мне дополнительные стимулы для дальнейшей работы во благо города и «Арнеста».

«АРНЕСТ» И ОБЩЕСТВО

РАЗВИВАЕМ ЭКОНОМИКУ СКФО

ЛЮДМИЛА ЛЫМАРЬ



28 октября в Ставрополе состоялся «Форум крупнейших предприятий СКФО». В форуме участвовали более 100 ведущих предприятий региона, руководство которых совместно с представителями администрации обсудили острые вопросы экономического развития региона и индустриального парка в Невинномысске.

В рамках форума были представлены конструктивные доклады с конкретизацией плана создания особой экономической зоны в Ставропольском крае.

Из команды «Арнест» в форуме приняли участие первый вице-президент, председатель Совета директоров ОАО «Арнест» Анатолий Борисович Александров и вице-президент Владимир Гурынов. Вице-президент рассказал участникам форума о создании Национального Аэрозольного кластера на базе группы компаний «Арнест». Из его доклада стало ясно, что такой смелый проект не только возможен, но и экономически обоснован. Основная задача при создании Национального аэрозольного кластера — снизить зависимость предприятия от импортного сырья и полуфабрикатов. Помимо этого заметно повышается эффективность использования кадрового и технологического потенциала региона в целом и насыщение потребительского рынка отечественным товаром, ничуть не уступающим по всем показателям импортируемым продуктам.

МОЩНОСТИ «АЭРОЗОЛЯ» РАСТУТ

В ООО «Аэрозоль Новомосковск» полным ходом идет подготовка к запуску новых производственных линий наполнения.

ТАТЬЯНА ВОДОПЬАНОВА

В прошлом году руководство компании приняло решение приобрести производственные линии с завода компании «L'Oreal» в Испании и разместить их на производственной площадке ООО «Аэрозоль Новомосковск».

Для демонтажа оборудования в Бургас были направлены инженер по автоматизации и механизации производственных процессов ООО «Аэрозоль Новомосковск» Йохан Лисий и инженер коммерческого отдела ОАО «Арнест» Елена Ганжара, под контролем которых осуществлялась подготовка к перевозке оборудования.

Йохан Лисий делится впечатлениями: — Совместно с сотрудниками компании «L'Oreal» мы осу-

ществляли необходимые работы и контролировали ход демонтажа оборудования. Персонал завода оказывал нам всю необходимую помощь и поддержку. Первые дни работы были самыми трудными, т.к. это было время установления контактов, но потом отношения стали налаживаться, и к нам стали относиться как к партнерам.

Демонтаж линии в среднем занимает 10 рабочих дней, но, благодаря слаженности работ, нам удалось сделать это быстрее.

В августе линии прибыли на завод. Оборудование разместили в помещении, в котором и планировалось его эксплуатировать. Основной сложностью в размещении производственных линий оказалось размещение газовых домиков. На месте, где размещаются газовые домики, пришлось провести капитальный

ПРОИЗВОДСТВО

ремонт и дополнительное строительство: демонтаж опор трубопровода, закладку фундамента, выравнивание поверхности пола, строительство защитного навеса.

Сейчас инженеры-электроники проверяют функциональность линий, изготавливаются необходимые дополнительные детали.

Для работы на этих линиях приняты три наладчика, которые участвуют в процессе запуска линий, проходят обучение на рабочем месте. Они всегда могут рассчитывать на мою поддержку. В начале января мы планируем увидеть первый тестовый продукт с данных линий. Официальный ввод в эксплуатацию линий с подведенным газом планируется в первой половине будущего года.

Запуск данных линий позволит ООО «Аэрозоль Новомосковск» наполнять все виды аэрозольной продукции в баллоны различных размеров. Это приблизит нас к цели — получению заказов от крупных транснациональных клиентов.



Наладчики Вадим Михайлович Денисов, Александр Сергеевич Роот, инженер-электроник Андрей Владимирович Арбузов, наладчик Александр Владимирович Тимошенко, мастер по ремонту Григорий Сергеевич Тельшев, инженер-электроник Евгений Павлович Глазов, инженер по автоматизации и механизации производственных процессов Йохан Лисий, переводчик Елизавета Казначеева Сергеевна

СОБЫТИЕ

«РОДИНА» ПРИНЯЛА ВЫСОКИХ ГОСТЕЙ

ЕЛЕНА ПОДОВОГА

Главным политическим событием этой осени на Ставрополье стал визит президента России Д.А. Медведева и председателя правительства В.В. Путина. На Ставрополье они заглянули, приняв предложение механизатора сельскохозяйственного предприятия «Родина» Шпаковского района.

Прямо из аэропорта гости отправились в хозяйство, где Д.А. Медведеву и В.В. Путину предоставили возможность принять участие в уборке кукурузы на отечественных комбайнах, а также по достоинству оценить выращенный урожай. Затем они отправились в шатер, который был разбит на поле.



За «круглым столом», организованном в ЗАО «СХП «Родина», беседа была живой и интересной, «красной нитью» проходила основная мысль встречи о том, как высока сегодня ответственность чиновников разных уровней за успешную реализацию программы развития сельского хозяйства как отрасли и социального благополучие людей, работающих и живущих на селе. При этом подчеркивалось, что реализация этой программы невозможна без прихода в аграрную отрасль крупных инвесторов.



Одним из таких инвесторов на Ставрополье является Алексей Сагал, президент группы компаний «Арнест». Группа «Арнест» — крупнейший в России и СНГ производитель аэрозольной продукции. В 2010 году «Арнест» вошел в число 100 самых быстрорастущих компаний России.

Агрохолдинг «СтавропольАгроСоюз», в который входит СХП «Родина», удостоившееся визитом сразу двух первых лиц государства, стал вторым успешным проектом Алексея Сагала.

Благодаря предпринятым за эти годы усилиям, качественному обновлению материально-технической и кадровой базы хозяйства, «СтавропольАгроСоюз» стал одной из крупнейших ставропольских сельскохозяйственных компаний. В настоящее время он объединяет 7 бывших колхозов и совхозов, расположенных в трех районах Ставропольского края — Шпаковском, Кочубеевском и Минераловодском. Площадь обрабатываемых сельскохозяйственных предприятий в агрохолдинг входит известный в России и за рубежом «Терский племенной конный завод № 169».

НАДЕЖНОСТЬ И СПЛОЧЕННОСТЬ КОМАНДЫ «АРНЕСТ»

АРИНА РОЗ

Участники конференции прибыли в Тиватский аэропорт 29 сентября. Первый день, помимо размещения в гостинице, запомнился экскурсией в Будву – одно из самых древних поселений на берегах Адриатического моря. Будванская ривьера – крупнейший туристический центр Черногории, знаменитый своими песчаными пляжами и прекрасными образцами средиземноморской архитектуры.

Первый рабочий день начался с яркой и целостной презентации: подведение итогов, обсуждение результатов и планов на будущее. Тематические блоки презентации были выдержаны в единой стили-



Елена Луканцева

стике «Основы морского дела»: устройство и вооружение яхты, теория приливов и отливов, метеорология и множество других аспектов, которые нужно предусмотреть, чтобы гарантировать себе лидерство в любой регате. Логотип конференции лаконичен и символичен – парусная яхта. Это модель, сочетающая парус – сорокалетний опыт, дающий энергию движения, наполняющий уверенностью в успехе, и палубу – корабль, стремящийся к новым горизонтам. Эта концепция позволила нам отразить наше стремление к успеху, готовность противостоять трудностям, зарядить энергией победы наших партнеров и полностью вовлечь их в процесс. В финале официальной части состоялась торжественная церемония награждения партнеров, показавших выдающиеся результаты в 2011 году.

На следующий день все участники конференции смогли закрепить полученные знания по морскому делу и управлению яхтой. Настоящая парусная регата – это проверка слаженности действий команды, и, вместе с тем, экстрим для каждого участника. Менее опасно было наблюдать за происходящим с палубы прогулочного катера, курсирующего поодаль. Те же смельчаки, которые отправились покорять неистовую волну, надолго запомнят соленый ветер, своеобразный парус и кураж гонки.

Результаты конференции показали надежность и сплоченность команды «Арнест», что особенно важно для компании, которая привыкла ставить перед собой амбициозные задачи и достигать их.

Впечатлениями от организации и проведения конференции с нами поделились три топ-менеджера компании «Арнест»:

Нынешний год – юбилейный для компании «Арнест». Сорок лет успешного ведения бизнеса – важнейшее событие не только для сотрудников компании, но и для ее партнеров. Грандиозное мероприятие – ежегодная дистрибуторская конференция «40 лет «Арнест» – навстречу будущему!» состоялась в октябре. В юбилейный год рамки конференции существенно расширились. Черногория, Будванская Ривьера благоволили не только к решению оперативных рабочих задач, но и позволили отвлечься от прохладных российских будней. Но обо всем по порядку.

директор по маркетингу Елена Луканцева, директор по продажам Юрий Багдасарян и коммерческий директор Олег Синякин.

Подготовительный процесс: основные сложности?

Е.Л.: Не сложно было убедить всех участников подготовительного процесса в необходимости и целесообразности выступать в едином концептуальном ключе, единым фронтом. Сложно было удержать всех участников процесса в единой канве – все люди творческие, у всех море идей. Тем не менее, нам удалось сделать конференцию стройной и содержательной. Именно уровень концептуального подхода к

компанию. Больше сложностей вызвала именно официальная часть, т.к. контентное наполнение развлекательной уже было продиктовано темой сорокалетия компании. И мне кажется, нам успешно удалось реализовать все возможности, которые открыл нам этот информационный повод.

Чем конференция отличалась от предшествующих?

О.С.: Прежде всего, хочу отметить, что в данном случае мы пересекли границы РФ и отправились в Черногорию. Для компании это первый опыт проведения зарубежной конференции. Актуальность такого фор-

жей Адриатического моря вернулась самая глобальная тим-билдинг программа 2011. Конечно, проявление лидерских качеств, умение взаимодействовать в команде, добиваться победы – этого нашим дистрибуторам не занимать. Но кто бы мог предположить, что борьба за победу будет настолько острой, драйвовой и бескомпромиссной! Яхты шли корма к корме, никто не хотел уступать, и даже открытое море и красота побережья не отвлекли от поставленной цели. Апогеем регаты стало награждение победителей на фоне заката в самой прекрасной бухте Черногории – Которской.



Олег Синякин

становления компании, знаковых событий произошедших в России и мире. Развлекательную программу нам готовило агентство «Интенсив», предложив обратиться к внутренним ресурсам. Харизма лидера компании – Елены Михайловны Сагал вдохновила сотрудников «Арнеста» на тотальную реализацию творческого потенциала. В результате чего родилось четыре ярких театрализованных номера.

Насколько оправдались ожидания дистрибуторов?

О.С.: В замкнутом пространстве самолета «Тиват-Москва» в течение трех часов, не умолкая, звучали восторженные слова благодарности за незабываемые впечатления от празднования сорокалетия «Арнеста».

В чем основной потенциал компании?

Ю.Б.: Это, прежде всего люди: наша команда и наши партнеры, и конечно, новые продукты, которые мы выводим на рынок.

Портрет идеального дистрибутора?

Ю.Б.: По-моему, это дистрибутор, который, в первую очередь, лоялен к продукции «Арнеста». Так, наша доля в общем бизнесе дистрибутора должна составлять не менее 10-15%. У него, конечно же, имеется профессиональная эксклюзивная торговая команда, он правильно распределяет свои силы по увеличению количественной и качественной дистрибуции во всех каналах сбыта: опт, независимая розница и локальные сети. Он готов инвестировать с нами на паритетных началах средства на развитие эксклюзивной торговой команды и в локальные сети: это касается и вхождения в сеть, и бонусов, и проведение трейд-маркетинговых акций.



официальной части конференции, объективность и содержательность презентаций поразили наших партнеров больше всего. Что, конечно, радует.

Ваши ожидания от конференции, насколько они оправдались?



Юрий Багдасарян

Е.Л.: Ожидания оправдались на 100%. Это была, пожалуй, лучшая из виденных мною конференций. Осознание того, что мы это сделали сами, конечно только добавило радости и гордости за

мат продиктовало то, что мы впервые собирали не только российских дистрибуторов, но и партнеров ближнего зарубежья. Консолидации удалось достичь не только географически, но и благодаря единой концептуальной программе.

Самая большая неожиданность?

Е.Л.: Самая большая неожиданность случилась с нами в аэропорту, когда мы узнали, что наш рейс отменен из-за каких-то проблем с подрядчиком и субподрядчиком. Но в итоге это может быть стало плюсом для нашей конференции, потому что мы действительно объективно быстро и с минимальным ущербом для удобства наших партнеров сумели эту ситуацию «разрулить». Тут участвовали и наши сотрудники и наши подрядчики и за это, конечно, всем им большое спасибо! Это была такая проверка «на берегу» наших боевых качеств.

Яркое событие, которое неразрывно связано с мероприятием?

О.С.: Безусловно – регата! На фоне необычайных пейза-

Как готовили развлекательную программу, кто вдохновил?

О.С.: Уникальный формат развлекательной части конференции – интерактивное переплетение кино, вокала и народного творчества поразило наших гостей. Четыре концептуальных блока – «десятилетия» составляли вехи

**Уважаемые сотрудники
группы компаний «Арнест»!**

4 декабря 2011 года состоится выборы депутатов Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации VI созыва и выборы депутатов Государственной Думы Ставропольского края V созыва.

Призываем коллектив группы компаний «Арнест» достойно исполнить гражданский долг, проголосовав на выборах в полном составе.

Результатом голосования должен стать наш выбор в поль-

зу продолжения курса устойчивого и интенсивного развития страны, роста благосостояния граждан России.

Руководство группы компаний «Арнест»

ШАМПУНЬ НА СВОЮ ГОЛОВУ

www.odnako.org/magazine/material/show_12558/от 10 октября 2011 года

Почему иностранным компаниям, выпускающим средства повседневного спроса, выгодно работать в России по контракту, а не покупать местные предприятия.

Слабость брендов

Российский рынок товаров повседневного спроса - один из немногих, не просевших во время кризиса. И это понятно. Шампунь, мыло или стиральный порошок требуются постоянно, независимо от макроэкономической ситуации. Производители регулярно предлагают новые товары. Только в области косметики и парфюмерии появляются около 40 тыс. наименований ежегодно. Однако о новых интересных игроках или заключенных сделках пока ничего не слышно.

По своей значимости товары повседневного спроса (consumer goods) занимают второе место после пищевой отрасли. Считается, что производство такой продукции перспективно и привлекательно для производителей. Однако ситуация на этом рынке отлична от той, что сложилась в сфере производства пищевых продуктов, где в результате сделок по слияниям и поглощениям многие лакомые отрасли (табачная, пивная, молочная, кондитерская) оказались в цепких объятиях крупных международных корпораций. Рынок непивных потребительских товаров явно движется по другому пути.

Не по сценарию

Когда в начале 1990-х годов в Россию потянулись иностранные инвесторы, в различных городах страны начали открываться сначала представительства, а потом и собственные производства мировых концернов: Henkel, Unilever, Procter&Gamble, Colgate-Palmolive, L'Oreal. На начальном этапе международные гиганты создавали совместное предприятие с российской компанией, которое потом выкупали. Таким образом, например, у Henkel появился первый завод в городе Энгельсе Саратовской области, а у Procter&Gamble - комбинат в Новомосковске. Позже многие компании построили в России с нуля и собственные предприятия.

Однако в отличие от продовольственного сектора, в сфере consumer goods за последние пять лет не произошло сколь-нибудь значительных покупок. Возможно, отсутствие сделок M&A на рынке непродовольственных товаров повседневного спроса связано с тем, что эти товары нет необходимости производить строго в месте продаж - в отличие от пищевых продуктов. Срок годности у них большой, особых требований к перевозке и хранению нет, а значит, компании могут руководствоваться, прежде всего, соображениями логистической целесообразности. То есть производить продукцию на сторонних предприятиях или вообще ввозить ее из-за рубежа (это касается товаров сегмента lux и профессиональных средств). Кстати, отрасль повседневных товаров вообще отличается сильной импортозависимостью - более 80% сырья, используемого для внутреннего производства косметики и средств ухода, в стране не производится и завозится из-за рубежа.

Одна из главных проблем национального рынка товаров повседневного спроса - традиционное отсутствие сильных брендов. Знаковых и запоминающихся марок в пищевой отрасли всегда было гораздо больше, нежели среди промтоваров. Например, к брендам советского времени можно отнести сырок «Дружба», шоколад «Аленка», ситро «Буратино», мороженое «Эскиммо»... А из хозяйственных артефактов вспоминается разве что мыло «Земляничное», стиральный порошок «Лотос» и «Детский» крем. Возможно, это связано с особенностями восприятия - еда во все времена была в сфере главных интересов человека. Видимо, поэтому пищевые бренды легче раскручиваются. При этом из современных непродовольственных брендов

используют «тяжелую артиллерию», привлекая для рекламы своих товаров раскрученные медийные лица. Причем эта стратегия характерна как для отечественных, так и для зарубежных компаний.

Получается, что главная причина, которая обычно побуждает иностранные компании покупать местных производителей, а именно - пакет сильных и узнаваемых брендов, в России отсутствует. Или не является достаточно серьезным аргументом для приобретения. «Отечественные бренды недостаточно развиты, поэтому неинтересны иностранным игрокам», - уверен гендиректор консалтинговой компании «Финэкспертиза» Агван Микаэлян. «Транснациональные производители развиваются в основном глобально, поэтому им не нужны локальные марки, которые, в свою очередь, также

директора РПКА Александры Скоробогатовой, около 30% всех российских предприятий парфюмерно-косметической отрасли (в ассоциации их насчитывают порядка 400) сегодня работают на контрактной основе. Они производят либо товары под частными марками для розничных сетей или компаний, либо продукцию для крупных международных корпораций.

Некоторые компании размещают заказы на производство на нескольких предприятиях - в разных регионах России. Это удобно с точки зрения логистики. К примеру, Henkel вообще самостоятельно не производит в России товары по направлению «Косметика и личная гигиена» (в отличие от всех других видов продукции). Заказы на производство косметической продукции Schwarzkopf компания размещает на четырех российских

заводах и вполне успешно существует в отрасли (по итогам 2010 года Henkel, согласно оценкам агентства Nielsen, заняла 17,7% российского рынка косметики и личной гигиены в денежном выражении, став крупнейшим игроком). Объем производства очень велик: помимо насыщения внутреннего рынка, косметика экспортируется из России на Украину, в Белоруссию, Казахстан и другие страны СНГ.

Между тем даже специалисты не могут хотя бы примерно оценить долю контрактной продукции на российском рынке. Иностранцы не скрывающие факта работы по аутсорсингу, категорически отказываются предоставлять сведения об объемах. Хотя о перспективности этого направления можно судить по данным ОАО «Арнест», входящего в ГК «Арнест» (Невинномысск), крупнейшего в России предприятия, специализирующегося на контрактном производ-

стве. «Арнест» развивает партнерские отношения сразу с несколькими крупными компаниями, являясь при этом успешным самостоятельным игроком, производя как по контракту, так и для собственных торговых марок 74% всех аэрозолей в России (в сегменте стайлинга для волос - 33%). В разные годы «Арнест» заключал контракты на производство продукции с компаниями Schwarzkopf&Henkel, Unilever, L'Oreal, Sara Lee, с российскими компаниями «Калина» и «Красная Линия». В настоящее время на двух заводах группы производится полная ассортиментная линейка дезодорантов Rexona и Axe для Unilever. Для Henkel «Арнест» делает средства ухода за волосами Taft, Gliss Kur, Syoss, Shauma, дезодоранты и антиперспиранты Fa, Right Guard. Работают по контракту и другие крупные отечественные предприятия - фабрики «Невская косметика» (Санкт-Петербург), московские «Красная Линия», «Свобода». Последняя, например, тесно сотрудничает с Procter&Gamble, ранее производила для них туалетное мыло Camay и Safeguard, сейчас - зубную пасту Blend-a-med.

Получается, что иностранным компаниям незачем покупать местные предприятия: в случае недостатка мощностей эта проблема легко решается с помощью российских компаний. С финансовой точки зрения, контрактное производство требует гораздо меньших вложений, нежели покупка готовых мощностей или расширение собственного производства. «Транснациональные компании имеют дело с очень большими объемами и не всегда могут обеспечить их за счет собственных заводов - они не резиновые. Поэтому и идут на сторонние предприятия. Это экономически выгодно для обеих сторон», - говорит главный редактор журнала «Косметический рынок сегодня» Яна Крупенина. - Иногда отечественные компании для выполнения всех требований иностранных заказчиков даже сами, за свой счет, совершенствуют технологическую базу и закупают оборудование». «Контрактное производство позволяет иностранным компаниям быстро реагировать на изменения на рынке, сохраняя при этом независимость и не тратя лишних средств. Зачем иностранным игрокам нужно лишнее оборудование? Иногда активы становятся обременительными», - добавляет Анна Дычева-Смирнова.



вспоминаются в первую очередь иностранные. И это естественно: у западных компаний гораздо больше возможностей для их продвижения.

Так сложилось, что российские производители работают преимущественно в массовом и среднем сегменте. А его характерной особенностью является низкая лояльность потребителей к продукции той или иной марки. «В России у потребителей очень низкая лояльность к брендам, и они «прыгают» с новинки на новинку вне зависимости от бренда», - отмечает член правления Российской парфюмерно-косметической ассоциации (РПКА) Анна Дычева-Смирнова.

Как две капли воды

Создать узнаваемую марку на рынке повседневных товаров действительно непросто. Поэтому многие профильные компа-

нии требуют дополнительных вложений и развития. Кроме того, российские бренды находятся в низкой ценовой нише, и поэтому транснациональным компаниям они просто невыгодны, они выжили работать с другими доходами», - соглашается генеральный директор ОАО «Компания «Арнест» Татьяна Ткачева.

Второй мотив - получение сильной производственной базы - тоже отпадает. «Надо, чтобы покупка была выгодна с точки зрения технического обеспечения, а у нас таких предприятий мало», - отмечает Анна Дычева-Смирнова. В результате иностранным компаниям проще и выгоднее работать по контракту, размещая заказы на отечественных предприятиях.

Гель по контракту

Производство по контракту в сфере товаров повседневного спроса развито очень сильно. По оценкам исполнительного

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ – В КАЖДОМ!

На протяжении многих лет постоянное движение вперед является одной из ключевых характеристик ГК «Арнест». Темпы роста бизнеса ставят все более сложные задачи, и требуют от нас как постоянной оптимизации бизнес-процессов, так и внедрения, развития новых инструментов, методов в работе, в том числе и в области развития и обучения персонала.

ЛЮДМИЛА ЛЫМАРЬ

С начала этого года в «Компании «Арнест» возобновили в новом формате мероприятия под названием «Центр оценки и развития». У персонала эмоции колеблются от полного непонимания, до абсолютного восторга. Мы решили получить достоверную информацию из первых рук и разведать, что же это такое, у творческих создателей Центра и тех, кому довелось стать его участником.

По словам Евгения Рожкова, менеджера по обучению и развитию персонала «Компании «Арнест», новый Центр Оценки и Развития персонала вводится в компанию, прежде всего, с целью обучения и сплочения команды. «Это скорее увлекательный тренинг, который позволит каждому оценить уровень своих компетенций, посмотреть на себя со стороны, увидеть коллег и оценить сильные личностные и профессиональные стороны для развития», - говорит он.

Для чего все это?

Центр Оценки и Развития – одна из наиболее популярных и продвинутых технологий, используемых как международными, так и российскими компаниями. Это инструмент, который позволяет быстро и точно определить направления в обучении и развитии организации, сфокусировавшись на приоритетах «не распыляя» ресурсы.

Но, на самом деле, внутри каждой отдельно взятой компании тренинги выстроены совершенно по-разному и привязаны к особенностям существования этой самой компании и тому, что же именно в результате тренингов хочет получить организация. Ирина Усольцева, начальник отдела управления персоналом компании говорит по этому поводу: «При помощи ЦОиР можно выявить наиболее проблемные зоны в работе, области для улучшения, усиления, в целом по компании, и сфокусироваться, в первую очередь, на них. Для этого отделом персонала впоследствии будет разработан ряд тренингов, направленных на развитие разных компетенций и каждый получит возможность принять в них участие, в зависимости от индивидуальных потребностей. Но тренинги – не панацея, мы очень рассчитываем на то, что выводы, которые сотрудники сделают по результатам участия, будут способствовать самостоятельной работе и совершенствованию своих навыков, знаний».

ЦОиР позволяют сформировать организационные структуры целых отделов, выбрать на каждую должность наиболее

подходящих, соответствующих требованиям конкретной позиции кандидатов, заранее увидеть сильные стороны, и области для развития сотрудника. А самим сотрудникам оценить готовность к новой роли, понять, насколько она действительно близка и желанна. При формировании структуры отдела по обслуживанию клиентов и логистики «Компании «Арнест» в феврале 2011 года активно использовался инструмент ЦОиР, и назначения в отделе производились, в том числе, с учетом результатов участия в нем.

А начиная с июня в компании, в качестве обязательной практики при найме в отдел продаж, помимо обычных интервью, был

закладываются навыки сотрудничества и координации рабочего процесса.

По итогам работы в этот же день наблюдателями дается обратная связь участникам, озвучиваются сильные и слабые стороны команды, обсуждается проведенная работа. Этот этап очень важен, потому как в этот момент организаторы могут услышать мнения участников. А также у самих участников формируется понимание процесса, и уже можно делать первые выводы.

По окончании проведения Центра Оценки в компании каждому участнику в отдельности рассылаются его личные результаты участия. Это заключительный этап,



введен ЦО. Ряд коллег в Ростове, Санкт-Петербурге, Волгограде присоединились к компании, в том числе, по результатам участия в Центрах Оценки. Помимо этого, возобновлен найм молодых начинающих специалистов-выпускников через ЦОиР. В июне прошла двухдневная сессия, и наиболее перспективные и потенциальные кандидаты уже начали работу в разных отделах офиса в Невинномысске.

Как все происходит?

Участники ЦОиР формируются группами по 5-8 человек с разным опытом и стажем работы в компании, это делается для способствования командообразования. Группа наблюдателей состоит из представителей руководителей разных отделов для того, чтобы оценка кандидатов была как можно более объективной. Сами задания составлены так, чтобы можно было выявить различные компетенции кандидата: стрессоустойчивость, навыки работы в команде, умение планировать дела и время, нацеленность на результат.

Вся работа ЦОиР построена в форме заданий в игровой форме, наиболее приближенной к рабочей обстановке. Это позволяет участникам проявить свои знания, навыки, личные качества, способствует более близкому знакомству работников из разных отделов,

этап подведения итогов, этап осмысления ЦОиР не как события, а как важного шага, после которого нужно постараться посмотреть на свои слабые стороны, сделать выводы, а кому-то – гордиться своими результатами и начать использовать навыки, на которые ранее не обращал внимания.

Конечно, ЦОиР – это стресс для участника. Как и любое сложное дело, участие в нем требует собрать все внимание, сосредоточиться на задании. Многие отмечают, что приходилось немало понервничать во время прохождения Центра Оценки. Но, в то же время, участники отмечают, что ЦО позволил вырваться из рутины обычных дел, показать сильные стороны, увидеть коллег в аналогичной ситуации, поучиться на их опыте.

По отзывам наблюдателей, сделав на начало осени общий срез компетенций работников компании в целом, можно сказать, что нам нужно поучиться работать в коллективе, прислушиваться друг к другу, уметь задавать встречные вопросы, выясняя потребности собеседника. А в общем, быть более клиентоориентированными не только в работе с непосредственными клиентами компании, но и со своими коллегами. Что ж, есть о чем задуматься каждому! Ведь от этого зависит как эффективность работы компании в целом, так и рабочая атмосфера в офисе.



ке сделки по слияниям и поглощениям происходят эпизодически. Например, группа компаний «Арнест» стремится увеличить свою долю за счет консолидации марок аэрозольной продукции. «Сделки по слияниям – одно из стратегических направлений развития», - рассказывает Татьяна Ткачева. - Так, в 2007 году мы приобрели «ОВК Аэрозоль». В июне 2011 года произошло слияние с компанией «Диви» (один из крупнейших производителей обувной косметики под брендом «Дивидик»), и мы намерены дальше развиваться в этом направлении». Но для российского рынка стратегия «Арнеста», скорее, исключение, нежели правило.

Иностранцы опережают... и выигрывают?

Сегодня на российском рынке consumer goods преобладают иностранные марки. По мнению экспертов, сегодня ситуация в отрасли напоминает ситуацию начала 90-х годов, когда отечественные компании стали терять свою долю на рынке, а западные пошли в наступление. После кризиса 1998 года ветер подул в сторону отечественных производителей, но постепенно все возвращается на круги своя. Западные игроки вновь начали инвестировать существенные средства в маркетинг и отвоевывать позиции. «Доля иностранных игроков очень велика, и продолжается дальнейшая экспансия», - подтверждает главный редактор отраслевого портала Intercharm.net Иван Козлов. - Крупнейшие отечественные игроки рынка товаров повседневного спроса («Калина», «Невская косметика», «Нэфис») смогли преодолеть последствия кризиса и удержаться на рынке, но для многих средних и мелких игроков ситуация не очень благополучная – на докризисный уровень производства они так и не вышли».

Если посмотреть топ-10 крупнейших игроков рынка, то становится понятно, что отечественные компании не вошли даже в первую пятерку. Успешно развиваются компании прямых продаж (и кризис им в этом только помог - по некоторым оценкам, доля сетевых компаний выросла с 23 до 30% рынка). А транснациональные корпорации используют все возможные способы увеличения своей доли на рынке. Помимо лидерства в сегменте продукции среднего и высокого ценового уровня, товаров категории «люкс», они стремятся завоевать позиции и в самом главном для отечественного производителя секторе масс-маркет. Специально для российского потребителя компании выводят на рынок товары средней ценовой категории. Тем не менее, пока в сегменте недорогой продукции основная доля принадлежит отечественному производителю. Например, в производстве шампуней доля отечественных производителей составляет порядка 60% в низком сегменте, доля иностранных – 40%. Но уже даже в среднем сегменте соотношения прямо противоположное.

Пока эксперты отрасли прогнозируют дальнейшее увеличение активности иностранных компаний. Конечно, есть категория потребителей, которая доверяет только отечественным компаниям – как производителям натуральных и недорогих средств. Однако даже флагманам отечественного рынка («Калине», «Невской косметике», «Свободе») будет непросто выдерживать конкуренцию с иностранными компаниями. В одном эксперты единодушны: в ближайшее время каких-либо глобальных изменений и крупных сделок ждать не стоит. «Возможно, это когда-то произойдет, но сейчас время не пришло», - полагает Агван Микаэлян. «Для того чтобы заинтересовать транснациональные компании, нужно обладать большими производственными мощностями, ресурсами и объемами. Даже в кризис, когда все производители упали в цене, не состоялось ни одной сделки по покупке», - отмечают в компании «Арнест».

Получается, что отечественным игрокам нужно быть готовыми к серьезной борьбе, а это возможно только при выпуске интересных, инновационных продуктов, способных заинтересовать избалованных потребителей.



Немного о цифрах

Объем российского парфюмерно-косметического рынка в 2010 году составил 10,9 млрд. долларов и ежегодно увеличивается примерно на 10%. Каждый сегмент растет разными темпами, что прежде всего связано с насыщенностью сектора. Наиболее крупные сегменты рынка – сегмент средств по уходу за волосами - 1,5 млрд. долларов (не считая салонных услуг), рынок декоративной косметики (1,7 млрд. долларов) и гигиены полости рта (1,3 млрд. долларов). По данным агентства Nielsen, топ-лист основных игроков рынка в 2010 году по направлению «Косметика и личная гигиена» выглядел следующим образом (доли компаний в денежном выражении):

- Henkel – 17,7%
- L'Oreal Group – 16,5%
- P&G Group – 14,4%
- Unilever – 11,5%
- P&G – 9,5%
- Kalina – 6,8%
- Wella & Londa – 4,9%

МЫ ВСЕ ЖИВЕМ НА СВЕТЕ, ПОТОМУ ЧТО МАМА ЕСТЬ!

Накануне Дня матери профсоюзный комитет «Арнеста» попросил коллективы подразделений выбрать женщину, которую они считают лучшей матерью. Сегодня мы вам представляем мам, набравших наивысший рейтинг.

ЕЛЕНА УСТИНОВА

Наталья Викторовна Дорошина, лаборант научно-технического центра трудится в «Арнесте» 31 год, а в последнее время и с дочкой Ниной – оператором склада готовой продукции.



И мама и дочь – каждая в свое время окончили химический колледж, а Нина после этого еще и Северо-Кавказский Государственный технологический университет.

У этой маленькой семьи есть любимец – пудель Максимум Великодушный. Это патрицианское имя дочка Нина дала пуделю под влиянием фильма «Гладиатор». У Натальи с дочкой есть семейная традиция – отмечать день рождения пуделя. По этому случаю ему нарушают диету и угощают куриным окорочком. Не забыт этот член семьи и в Новый год, к которому мама с дочкой покупают друг другу подарки и до самой полночи остается тайной – что же будет в этот раз? Умный пудель ходит весь вечер вокруг елки и обнюхивает свой подарок. Обычно ему достается собачья игрушка.

Все со мной согласны дети:

Я сказать почту за честь,

Что мы все живем на свете

Потому, что мамы есть!

Вам спасибо за терпенье,

За любовь к нам каждый миг,

За отсутствие сомненья

В детях собственных своих...

За заботливые руки

И за яблочный пирог...

Мама! Нет с тобою скуки!

Мама! Ты мой детский бог!

Да пребудет главным самым

В этом мире слово «мама»!

Самым главным подарком матери будут ее дети – здесь, рядом! Поэтому не забывайте, навещайте маму чаще, тем более в этот праздник – ведь так приятно смотреть в ее такие любимые, добрые, счастливые глаза!

От имени комиссии профсоюзного комитета по работе среди женщин и детей благодарю администрацию нашего предприятия за ту частичку тепла, которую получают наши женщины в День матери. На протяжении 17 лет 30 лучших матерей завода чествуют в праздничном приказе.

Елена КАРТАЕВА, председатель комиссии по работе среди женщин и детей профсоюзного комитета ОАО «Арнест»

Любовь Ивановна Бондаренко, ведущий экономист отдела экономики и стратегического планирования. Почти 39 лет работает на заводе.

У Любви Ивановны двое

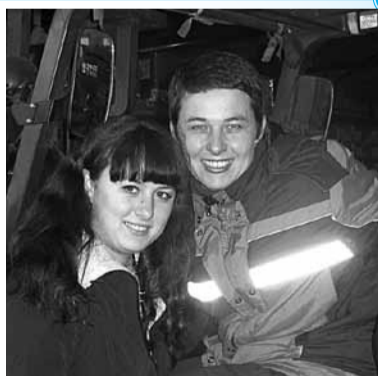


сыновей. Обычно считается, что в семье, где трое мужчин, женщине трудно. Но Любовь Ивановна такого не испытала.

– Меня старались беречь, брали на себя заботы по хозяйству и муж и дети. А старший сын – вообще уникальный: готовит, убирает и даже печет. Все у него на своем месте. Сыновья внимательные, добрые и трудолюбивые. Младший женился, и теперь я счастливая бабушка – нянчусь с внучкой. Можно сказать, что жизнь удалась – мы с мужем вырастили хороших детей.

Татьяна Сергеевна Порохончук, водитель погрузчика цеха хранения и грузоперевозок в «Арнесте» работает 17 лет, совмещая профессию кладовщика. Когда дочь Катя, работавшая в цехе наполнения, высказала желание работать на складе, мама переживала – все-таки материальная ответственность – справится ли? Но Катя настояла. И справляется.

У мамы и дочки есть общее любимое занятие – вышивание.



Ольга Васильевна Павлова, приемщик сырья и полуфабрикатов цеха клапанов. Все трое детей Ольги Васильевны либо имеют высшее образование, либо заканчивают институт. Один из них – Владимир работает в цехе наполнения наладчиком.

На вопрос, сложно ли было растить троих мальчишек, Ольга Васильевна отвечает: – Сложно! Ведь они погодки, а мы с мужем работали, особо воспитывать было некогда, так что дети воспитывались сами. У нас было строгое распределение обязанностей по ведению хозяйства. С утра я выдавала задания, а, приходя с работы, проверяла. Поэтому они и выросли ответственными. В День матери всегда меня поздравляют, а старший очень заботливый – даже заранее придумывает сюрпризы.



Дорогие женщины, милые мамы!

Примите самые теплые поздравления с нежным, ласковым и светлым для всех праздником - Днем матери!

По данным министерства труда и социального обеспечения сегодня матерями в нашей стране являются более пятидесяти миллионов женщин, из них более миллиона семисот тысяч - многодетные.

День матери - праздник, к которому никто не может остаться равнодушным. В этот день хочу ска-

зать слова благодарности всем матерям, которые дарят детям любовь, добро и нежность. Спасибо вам, родные! Пусть каждой из вас чаще говорят теплые слова ваши дети, пусть их лица светятся улыбкой.

Желаю вам тепла домашнего очага, надежной мужской поддержки, здоровья и любви!

Елена САГАЛ, член Совета Федерации Федерального собрания РФ



Марина Вячеславовна Любавина – водитель погрузчика цеха баллонов. В «Арнесте» трудится 7 лет, а ее муж - Константин Анатольевич - наладчиком в цехе баллонов уже 10 лет. У Марины с Константином есть 15-летняя дочь Валерия и 3-х летний сын Иван. Живут они

дружно, домашними делами занимаются вместе, а муж, если нужно – и обед приготовит.

У Любавиных есть фирменное семейное блюдо, звучащее по-немецки «Шух унд але», которому Марину научила свекровь. Это тушеное мясо с картофелем и клецками из дрожжевого теста. На это блюдо обычно собираются все друзья Любавиных. На вопрос поделиться рецептом, Марина ответила, что это семейный секрет. Надеемся, что этого секретного блюда отведают сослуживцы Марины, которые выбрали ее лучшей мамой цеха баллонов.

Марина Александровна Михайлова, сменный мастер цеха наполнения. Карьера Марины в «Арнесте» началась 4 года назад с... баскетбола. Еще учась в химическом колледже, Марина успешно выступала за его честь в сборной по баскетболу. После колледжа немного поработала продавцом, но очень хотела работать в «Арнесте» – полюбила завод за его название – вот как бывает!

В то время Марина сидела в декретном отпуске с маленьким сыном, создала команду и назвала ее «Арнест». Сказала об этом председателю спортивно-массовой комиссии профкома «Арнеста» Игорю Несмелцеву и сказала, что ее команда готова защищать честь завода. И защищала. А потом подала заявление о приеме на работу. Вот так Марина заработала право трудиться в «Арнесте».

Вначале поступила временно клеить стикеры, ее работа понравилась, перевели в цех наполнения. Вскоре Марина увидела объявление на участие в конкурсе на сменного мастера и решила участвовать. Для этой должности требовалось высшее образование - и Марина поступила в политехнический инсти-



тут. Прошла конкурс на сменного мастера, но на должность требовались мужчины. Марина не отчаялась, и продолжала участвовать в конкурсах на другие должности – очень хотела расти в профессии. И когда окончила институт, ей предложили такую стажировку на сменного мастера.

Сейчас Марина дипломированный специалист, успешно управляет своей сменой.

Общаясь с Мариной, видишь яркий пример того, что американцы называют self-made – сделал себя сам. Марина считает, что главное – иметь цель, тогда и добьешься всего.

Сын Максим тоже хочет быть спортсменом и с самого детства любит быть первым. Надеемся, что мама Марина сможет воспитать и сына таким же как сама – достигая целей оптимистом.

ПЕРСОНАЛ

НОВЫЕ КАДРЫ

ТАТЬЯНА ВОДОПЬЯНОВА

Представители службы персонала и службы главного инженера ООО «Аэрозоль Новомосковск» приняли участие в ежегодной ярмарке вакансий, которая состоялась в центральном доме культуры в Новомосковске.

Кандидаты живо интересовались работой общества и открытыми вакансиями. В результате участия в ярмарке удалось привлечь персонал на вакансии: наладчик, кладовщик, слесарь-ремонтник и другие. Сейчас вновь принятые работники проходят испытательный срок.



ВВОДИМ В РАБОЧИЙ РИТМ

В ООО «Аэрозоль Новомосковск» принята в работу стандартная операционная процедура адаптации на рабочем месте вновь принятых работников ООО «Аэрозоль Новомосковск».

Основной целью создания данного стандарта является ускорение процесса интеграции новых сотрудников в структуру предприятия, создание необходимых условий труда и благоприятного морально-психологического климата в коллективе, экономия времени непосредственных руководителей и рядовых работников, развитие у новых работников удовлетворенности работой, позитивного отношения к работе и реализма в ожиданиях.

В рамках данной программы в первый рабочий день сотрудники посещают презентации, подготовленные службой персонала «Добро пожаловать в ООО «Аэрозоль Новомосковск» и службой контроля качества «Стандарт качества». В рамках презентации новые работники узнают об истории компании, стандартах качества, принятых на предприятии, бизнес-процессы предприятия, видах выпускаемой продукции. На рабочие места сотрудников сопровождают непосредственные руководители и знакомят их с правилами и стандартами, проводят с работниками первичный инструктаж и закрепляет за наставником,

который проводит обучение с работником согласно утвержденным программам.

Все вновь принятые в текущем месяце работники, в конце месяца приглашаются на экскурсию по заводу. Экскурсию по заводу проводят руководители производственных цехов в присутствии представителей службы персонала. Во время экскурсии работники могут обсудить вопросы, которые у них появились за время работы и рассказать о впечатлениях от работы и организации процесса обучения.

По истечению испытательного срока наставник заполняет форму обратной связи и дает свою оценку вновь принятому работнику. При условии, что работник успешно прошел испытательный срок и допущен к самостоятельной работе, наставнику выплачивается вознаграждение за подготовку нового кадра.

Данная программа призвана сделать вхождение нового работника в должность легким и приятным, а также стимулировать сотрудников компании к передаче своих знаний навыков и умений вновь принятым работникам.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ВАС УСЛЫШАТ!

СВЕТЛАНА КИЧИГИНА

Уважаемые работники ОАО «Арнест»!

Руководству компании очень важно знать, насколько сотрудники удовлетворены работой, условиями труда, мотивацией за выполняемую работу, моральным климатом в коллективе, взаимоотношениями с руководителями.

Для анализа и оценки вопросов, беспокоящих коллектив и влияющих на результативность рабочего процесса, создана связь «Работник – работодатель». Президент ОАО «Арнест» Алексей Эдуардович Сагал открыт к диалогу, готов выслушать

все ваши замечания и пожелания. Ваши письма могут быть как с обратным адресом, так и без него. Во всех случаях они будут рассмотрены.

На территории предприятия размещены почтовые ящики, в которые вы можете опустить письменное обращение. Вы можете быть уверены, что руководство компании рассмотрит все ваши обращения и примет необходимые меры для максимально взаимовыгодного сотрудничества.

Почтовые ящики расположены в административном корпусе №1, 1-й этаж, рядом с бухгалтерией и в административном корпусе № 2 (здание отдела менеджмента качества), 1-й этаж.

СПОРТ

ПЕРВАЯ ЛИГА!

ИГОРЬ НЕСМЕЛЬЦЕВ

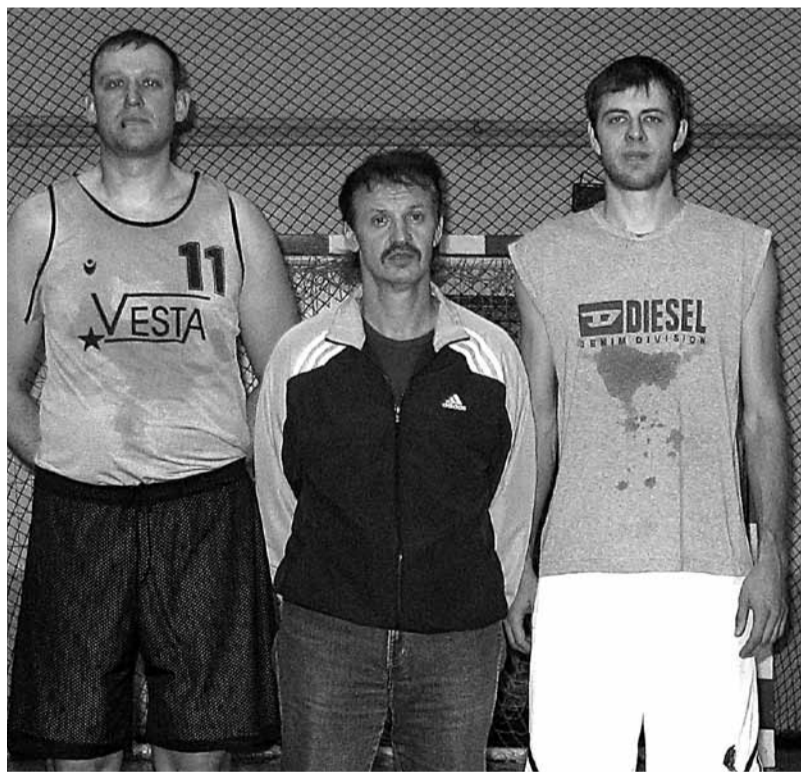
В финале традиционных кубковых соревнований по баскетболу, посвященных празднованию Дня города Невинномысска, снова сошлись давние соперники – команды Арнест и «Азот». И снова в упорной борьбе команда «Арнест» одержала верх.

Возможно, потому, что наша сборная четвертый год подряд не имеет равных, старший тренер

города Юрий Анатольевич Пыхтин взял за основу созданной команды первой лиги города весь состав мужской баскетбольной сборной «Арнест». Капитаном команды мастеров заслуженно стал Евгений Харужин из цеха клапанов.

И ведь никогда не подумаешь, что в этих добродушных, скромных парнях таятся взрывная мощь и несгибаемый характер!

Результаты матчей можно посмотреть на городском сайте.



Члены команды Денис Скляров, Юрий Пыхтин, Алексей Лебедев.

УЧЕНИЯ

ТЯЖЕЛО В УЧЕНИИ ЛЕГКО В БОЮ

На производственной площадке ООО «Аэрозоль Новомосковск» под руководством начальника штаба ГО и ЧС Игоря Ремовича Креницкого прошли противопожарные учения.

ТАТЬЯНА ВОДОПЬЯНОВА

По легенде, пожар начался на 4-м этаже административно-хозяйственного здания. Все сотрудники накануне были предупреждены об учениях и проинформированы о месте сбора всех работников. Одновременно

с эвакуацией работников диспетчер сообщил пожарному подразделению о «начавшемся» пожаре.

Оперативная бригада приехала в считанные секунды, развернула боевой расчет, проверила, не остался ли кто в здании, обнаружила очаг возгорания и ликвидировала его.

Участники операции отра-

ботали навык реагирования в чрезвычайных ситуациях. После подведения итогов были сделаны следующие замечания: некоторые работники медленно шли к месту сбора, некоторые службы закрывали свои кабинеты при покидании рабочих мест. Подобные учения будут планомерно проводиться на предприятии два раза в год.



НОВИНКИ

НОВЫЙ VIP УРОВЕНЬ

ЛЮДМИЛА ЛЫМАРЬ

Запуском обновленной линейки мужской косметики VIP отметили в группе компаний «Арнест» грандиозную дату столетия - 11.11.11 года.

Рынок мужской косметики в последнее время активно развивается. Продукция компании, зарекомендовавшая свое качество, давно «просила» большего разнообразия и более современного подхода к уходу за мужской кожей.

Все это воплотилось в новой линейке косметики для мужчин VIP: абсолютно новый дизайн, большой выбор средств, новая упаковка и доработанные рецептуры – все это делает VIP не только ярче и современнее, но и интереснее для покупателя. Теперь в состав продукта входит коэнзим Q10 и ионы серебра, которые ухаживают



за кожей и избавляют от бактерий, что препятствует раздражению кожи после бритья.

А для женской половины, которая заботится о своих мужчинах, представлены несколько подарочных наборов: ярких и практичных. Ваши мужчины обязательно оценят не только вашу заботу, но и ваш вкус!

Для того чтобы выпустить продукцию к этому знаменательному событию – «дню шести единиц» - много потрудились сотрудники разных отделов: маркетинг, НТЦ и производство. Спасибо всем огромное за слаженную работу и за отличный результат! Вместе мы – сила!!!

СИМФОНИЯ ЗАПАХОВ

В конце осени 2011 года покупатели увидели обновленную линейку освежителей «Симфония». Эта продукция давно любима потребителями за неизменное качество и демократичную ценовую политику.



«Симфония» может похвастаться не только новым дизайном, но и новой формулой отдушки. Аромат теперь держится на 15% дольше, а за счет нового колпака распылитель становится экономичнее и обеспечивает более долгое использование продукта. Сухое распыление жидкости не дает появиться пятнам на одежде или каплям на поверхности при неосторожном распылении.

В будущем на страницах нашей газеты мы постараемся отследить динамику продаж «Симфонии» после рестайлинга и посмотреть, к чему же приведут эти изменения.

Успехов и удачных продаж нашим отделам продаж!

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

Наши коллеги, родившиеся в декабре

ОАО «Арнест»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Рахманин Александр Тимофеевич	водитель погрузчика - грузчик цеха хранения и грузоперевозок	01.12.
Адаменко Оксана Анатольевна	ведущий инженер производственно-диспетчерского отдела	01.12.
Веснин Анатолий Сергеевич	зам. ген. дир. по общим вопросам службы зам. ген. директора по общим вопросам	01.12.
Фефелов Виктор Михайлович	автоматчик на узловых и навивочных автоматах и станках цеха клапанов	01.12.
Загорулько Денис Николаевич	наладчик оборудования цеха баллонов	02.12.
Печеркин Александр Витальевич	наладчик оборудования цеха баллонов	02.12.
Квашина Наталья Анатольевна	оператор цеха наполнения	02.12.
Браткова Наталья Владимировна	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	03.12.
Чабанова Ирина Евгеньевна	сборщик продукции цеха наполнения	03.12.
Никифоров Геннадий Анатольевич	старший аппаратчик цеха наполнения	04.12.
Литовченко Яков Николаевич	начальник цеха баллонов	05.12.
Антонова Галина Агвановна	сборщик продукции цеха наполнения	05.12.
Выборных Вера Николаевна	делопроизводитель канцелярии	05.12. юбилей
Ермолов Николай Иванович	токарь ремонтного отделения	06.12.
Бендус Александр Иванович	наладчик оборудования цеха клапанов	06.12.
Дулиба Елена Геннадьевна	контролер отдела менеджмента качества	08.12.
Лукин Сергей Владимирович	термист ремонтного отделения	08.12.
Наконечников Сергей Николаевич	механик цеха наполнения	08.12.
Клокова Наталья Вячеславовна	сборщик продукции цеха наполнения	09.12.
Любавина Наталья Константиновна	кладовщик цеха баллонов	09.12.
Дергалов Валерий Юрьевич	наладчик оборудования цеха баллонов	09.12.
Бурляев Андрей Анатольевич	мастер отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	10.12.
Бедарева Наталья Валерьевна	машинист моечных машин цеха баллонов	10.12.
Гриненко Вячеслав Михайлович	вице-президент службы президента	10.12.
Федосеева Зильфира Валеевна	сборщик продукции цеха наполнения	10.12.
Токарева Маргарита Сергеевна	сборщик продукции цеха наполнения	11.12.
Жданова Ольга Ивановна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	11.12.
Алексеева Ирина Алексеевна	сборщик продукции цеха наполнения	13.12.
Елисеев Сергей Анатольевич	наладчик оборудования цеха баллонов	13.12.
Самойленко Максим Александрович	грузчик цеха наполнения	14.12.
Мальшев Никита Игоревич	наладчик оборудования цеха наполнения	14.12.
Галка Артем Анатольевич	наладчик оборудования цеха баллонов	14.12.
Дудченко Дмитрий Юрьевич	наладчик оборудования цеха наполнения	14.12.
Ковалева Светлана Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	14.12.
Аржевикин Сергей Кимович	наладчик оборудования цеха наполнения	14.12.
Быкова Наталья Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	15.12.
Моисейкина Ирина Валерьевна	оператор эвм цеха хранения и грузоперевозок	15.12.
Супрунов Игорь Иванович	энергетик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	16.12.
Стрекалова Степанида Федоровна	литейщик пластмасс цеха клапанов	16.12.
Бондарев Михаил Олегович	грузчик цеха наполнения	17.12.
Босенко Наталия Владимировна	сменный инженер-технолог производственно-диспетчерского отдела	17.12.
Отморская Анжелика Ивановна	сборщик продукции цеха наполнения	17.12.
Сухоплюев Вадим Валентинович	токарь ремонтного отделения	17.12.
Калмазов Вячеслав Анатольевич	грузчик цеха наполнения	18.12.
Кобзарева Елена Владимировна	машинист цеха баллонов	18.12.
Касатский Владимир Николаевич	наладчик цеха клапанов	18.12.
Чабанов Николай Дмитриевич	грузчик цеха наполнения	19.12.
Поддубная Светлана Ивановна	начальник финансового отдела	20.12.
Любавин Игорь Анатольевич	наладчик оборудования цеха баллонов	20.12.
Петренко Людмила Борисовна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	20.12.
Гейде Павел Павлович	электротехник-ремонтник отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	20.12. юбилей
Несмелцев Игорь Геннадьевич	наладчик машин и автоматических линий цеха клапанов	21.12.
Озерова Ольга Анатольевна	укладчик-упаковщик цеха предпродажной подготовки продукции	21.12.
Запара Светлана Константиновна	сборщик продукции цеха наполнения	21.12.
Рязанова Юлия Андреевна	специалист отдела контрактного наполнения	22.12.
Волохов Антон Николаевич	наладчик КИПиА отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	22.12.
Яценко Сергей Иванович	оператор цеха наполнения	22.12.
Алексухина Татьяна Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	22.12.
Грицунова Галина Васильевна	литейщик пластмасс цеха клапанов	22.12.
Бурова Наталья Михайловна	сборщик продукции цеха наполнения	22.12.
Миженицкий Василий Николаевич	наладчик цеха наполнения	23.12.
Великорская Светлана Ивановна	ведущий инженер-разработчик научно-технического центра	23.12.
Асташова Светлана Васильевна	сменный мастер цеха наполнения	23.12.
Розенфельд Артем Владимирович	грузчик цеха наполнения	24.12.
Михайленко Галина Викторовна	литейщик пластмасс цеха клапанов	24.12.
Белимова Оксана Михайловна	сборщик продукции цеха клапанов	24.12.
Рубис Яна Геннадьевна	сборщик продукции цеха наполнения	25.12.
Зарезко Оксана Викторовна	инженер-микробиолог отдела менеджмента качества	25.12.
Язловецкий Сергей Николаевич	аппаратчик цеха наполнения	25.12.
Головацкий Евгений Владимирович	аппаратчик цеха наполнения	26.12.
Ларионова Елена Ивановна	машинист расфасовочно-упаковочных машин цеха баллонов	26.12.
Горносталь Наталья Валентиновна	сборщик продукции цеха наполнения	26.12.
Леонов Антон Викторович	фрезеровщик ремонтного отделения	27.12.
Апович Любовь Юрьевна	сборщик продукции цеха наполнения	27.12. юбилей
Каплий Светлана Александровна	укладчик-упаковщик цеха предпродажной подготовки продукции	28.12.
Зорина Людмила Викторовна	сборщик продукции цеха наполнения	29.12.
Александров Виталий Анатольевич	инспектор службы президента	29.12.
Магамедов Никита Юрьевич	грузчик цеха наполнения	30.12.
Джегутханова Оксана Викторовна	оператор цеха наполнения	30.12.
Шумейко Петр Анатольевич	наладчик оборудования цеха баллонов	30.12.
Сердюков Владимир Николаевич	наладчик машин и автоматических линий цеха клапанов	30.12.
Стрешная Елена Николаевна	машинист расфасовочно-упаковочных машин цеха баллонов	30.12.

ООО «Аэрозоль Новомосковск»

ФИО	Должность	Дата рождения
Бойко Сергей Феликсович	руководитель проекта отдела технического развития	01.12.
Волкова Жанна Владимировна	дизайнер цеха по производству тары	01.12.
Евсеева Татьяна Анатольевна	контролер качества продукции отдела менеджмента качества	02.12.
Тельшева Татьяна Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	02.12.
Точилина Елена Вадимовна	лакировщик туб цеха по производству тары	03.12.
Ануфриев Иван Сергеевич	наладчик оборудования цеха наполнения	04.12.
Рудкович Олег Владимирович	инженер-энергетик цеха теплоэнергоснабжения	04.12.
Сенчихина Лариса Владимировна	инженер по производству производственно-диспетчерского отдела	04.12.
Матюшин Сергей Владимирович	инженер-технолог цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	05.12.
Василиско Наталья Васильевна	комплектовщик цеха по производству тары	05.12.
Ершов Николай Алексеевич	аппаратчик цеха наполнения	05.12.
Пронин Андрей Викторович	слесарь-ремонтник ремонтно-инструментального цеха	07.12.
Тимофеев Антон Игоревич	машинист компрессорных установок цеха наполнения	09.12.
Зуева Елена Николаевна	аппаратчик нейтрализации цеха теплоэнергоснабжения	09.12.
Мартыненко Артем Александрович	наладчик оборудования цеха по производству тары	09.12.
Долгих Владимир Николаевич	инженер ремонтно-инструментального цеха	10.12.
Егоров Александр Кузьмич	наладчик оборудования цеха наполнения	10.12.
Моторин Геннадий Дмитриевич	ведущий инженер цеха теплоэнергоснабжения	11.12.
Шильдяева Валентина Николаевна	комплектовщик цеха наполнения	12.12.
Кочкина Елена Анатольевна	комплектовщик цеха наполнения	12.12. юбилей
Селиванова Ольга Павловна	ведущий инженер-химик научно-технического отдела	14.12.
Минайлов Сергей Валентинович	слесарь-электрик по ремонту электрооборудования цеха теплоэнергоснабжения	14.12.
Колдаков Анатолий Михайлович	слесарь-инструментальщик цеха по производству тары	15.12.
Морозов Юрий Леонидович	юрисконсульт	18.12.
Николаев Илья Владимирович	инженер-технолог цеха по производству тары	20.12.
Гришунов Павел Анатольевич	грузчик цеха хранения и грузоперевозок	21.12.
Барулина Мария Сергеевна	сборщик продукции цеха наполнения	22.12.
Харламов Дмитрий Викторович	наладчик оборудования цеха по производству тары	22.12.
Чугаев Сергей Викторович	наладчик оборудования цеха по производству тары	23.12.
Денисов Роман Альбертович	наладчик оборудования цеха наполнения	23.12.
Дворянкин Александр Викторович	электромеханик ремонтно-инструментального цеха	25.12.
Кузнецова Ирина Анатольевна	машинист экструдера цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	26.12.
Дергачев Василий Анатольевич	слесарь-инструментальщик ремонтно-инструментального цеха	27.12.
Чувикова Алевтина Николаевна	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	28.12.
Тюнина Елена Ивановна	ведущий специалист службы по управлению персоналом	29.12. юбилей
Трунова Ольга Владимировна	сортировщик жести цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	29.12.
Водопьянова Татьяна Михайловна	директор по персоналу	30.12.
Вдовьева Елена Анатольевна	литейщик пластмасс цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных туб и жестяного баллона	31.12.

ОАО «Компания «Арнест»

Сотрудник	Должность	Дата рождения
Федулина Ольга Ивановна	экономист	01.12.
Косилов Владимир Иванович	ведущий специалист по дизайну	05.12.
Ананьев Алексей Михайлович	региональный менеджер (г. Брянск)	07.12.
Квашин Роман Александрович	менеджер по работе с ключевыми клиентами	08.12.
Абдюшев Фаиль Маратович	региональный менеджер Оренбургская область	08.12.
Яковлев Михаил Григорьевич	менеджер по работе с ключевыми клиентами (г. Уфа)	11.12.
Гусев Александр Александрович	региональный менеджер (г. Тула)	14.12.
Дедков Дмитрий Александрович	региональный менеджер (г. Курск)	15.12.
Вишнякова Ирина Анатольевна	региональный менеджер по Восточной Сибири (г. Иркутск)	19.12.
Ольшевская Аэлита Владимировна	младший юрист	22.12.
Меренкова Ольга Сергеевна	ассистент руководителя	27.12.
Шмелева Наталья Юрьевна	руководитель дивизиона "Сети"	28.12.
Трифоновна Юлия Анатольевна	бренд-менеджер	28.12.
Шапка Виктория Сергеевна	бухгалтер	29.12.
Корнилов Олег Игоревич	старший менеджер по обслуживанию клиентов	30.12.

Ветераны-юбиляры ОАО «Арнест»

ФИО	Юбилей	Дата рождения
Шарыкин Василий Васильевич	55 лет	06.12.
Хохлова Антонина Павловна	75 лет	19.12.
Мельникова Надежда Ивановна	70 лет	28.12.

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
24.11.2011 г.
Отпечатано в ООО «Эль-Квест Принт»
г. Москва, Малая Семеновская, 3.

Номер подписан в печать 24.11.2011 г.
Тираж 999 экз.
Заказ №
Распространяется бесплатно