

# 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



**НОВОЕ В КОЛЛЕКТИВНОМ ДОГОВОРЕ ОАО «АРНЕСТ»**

СТР.6



**3D-ОБЪЕМ ВАШИХ ВОЛОС!**

СТР.5



**КИТАЙСКАЯ ЖЕСТЬ**

СТР.4



СТР.6

**1 МАЯ – ДЕНЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ СОЛИДАРНОСТИ ТРУДЯЩИХСЯ**



**ЗАВТРА ПРИНАДЛЕЖИТ МОЛОДЫМ**

СТР.7



**УСПЕХ НЕИЗБЕЖЕН**

СТР.2-3

ЕЛЕНА УСТИНОВА

- Юрий, расскажите, с какими результатами компания «Арнест» закончила первый квартал. Есть чем гордиться?

- Действительно, нам есть чем гордиться. План первого квартала выполнен! При этом прирост к аналогичному периоду прошлого года составил почти 30 процентов. Это выдающийся результат, особенно учитывая тот факт, что сам рынок непродовольственных товаров в России не растет. Это победа всей команды нашей компании, и от лица департамента продаж я хочу еще раз поблагодарить все структурные подразделения компании за слаженную работу и всестороннюю ежедневную поддержку.

Безусловно, мы очень довольны результатами первого квартала. Но при этом мы понимаем, что это уже история, и нам нужно смотреть вперед и достигать тех целей, которые мы перед собой поставили на ближайшее будущее. Одна из основных задач на сегодня – это удачный запуск и проведение инсектицидного сезона. От этого во многом будет зависеть выполнение бизнес-плана текущего года.

- Какие доли на российском рынке занимает наша продукция? –

- Компания «Арнест» занимает лидирующие позиции на рынке стайлинга, ее совокупная рыночная доля в этом сегменте составляет 29 процентов в натуральном выражении. Локомотивный бренд стайлинга – «Прелесь Professional» – прирост в 2011 году на 1,6 пункта по доле рынка. Это лучшие показатели развития среди стайлинговых брендов, присутствующих на рынке более трех лет.

Не меньших успехов компания достигла в категории освежителей воздуха, где она занимает общий портфель брендов второе место и 15 процентов доли рынка.

Ведущий игрок инсектицидного рынка – «Дихлофос», производимый в «Арнесте», занимает 68 процентов доли рынка. Усиливают инсектицидно-репеллентный портфель брендов «Армоль» - 31 процент доли рынка и стремительно растущий Picnic - 5,3 процента доли рынка, который в прошлом году впервые попал в поле зрения компании AC Nielsen\*. Это огромный успех, и мы поистине этим гордимся.

- Какие дивизионы достигли наибольших успехов и благодаря чему?

- Прежде всего, я бы хотел отметить все без исключения дивизионы. Мы сработали как единая команда и достигли своей цели.

У каждого дивизиона своя специфика, и трудности пришлось преодолевать тоже совершенно разные. В ходе первого квартала мы провели два очень важных структурных изменения. Страны Закавказья из дивизиона «Зарубежье» были переданы в дивизион «Юг». Чувашия и Республика Марий Эл из дивизиона «Урал» переданы в дивизион «Северо-Запад».

При этом бизнес процессы не пострадали, все сотрудники сработали очень четко, и это позволило нам выполнить планы по продажам в указанных регионах.

- С какими трудностями столкнулась команда? Как решались задачи?

- Время сейчас не простое. Хотя кризис закончился, отголоски до сих пор есть. Тенденции развития рынка тоже не всегда играют на руку производителям. Активно развиваются федеральные сети, тем самым «отъедая» долю у локальных сетей и тради-



Директор по продажам Юрий Багдасарян

ционной розницы. Работать с сетями с каждым годом становится все сложнее и сложнее (увеличение размера ретро-бонусов, листинга, трейд-маркетинга в сетях и т.д.). При этом мы четко понимаем, в соответствии с мировыми тенденциями будущее все-таки за ними.

Также усиливается конкуренция на всех FMCG\*\* рынках. На рынок все активнее, помимо мировых монстров, выходят белорусские, украинские производители.

Помимо этого, потребитель становится с каждым годом более капризным и избирательным, избалованным акциями, происходит все большая компьютеризация потребителя, миграция в интернет, социальные сети. Увеличивается стоимость эфирного времени на ТВ.

Несмотря на все эти тенденции, компания движется вперед к намеченным целям.

**Локомотивный бренд стайлинга – «Прелесь Professional» – прирост в 2011 году на 1,6 пункта по доле рынка. Это лучшие показатели развития среди стайлинговых брендов, присутствующих на рынке более трех лет**

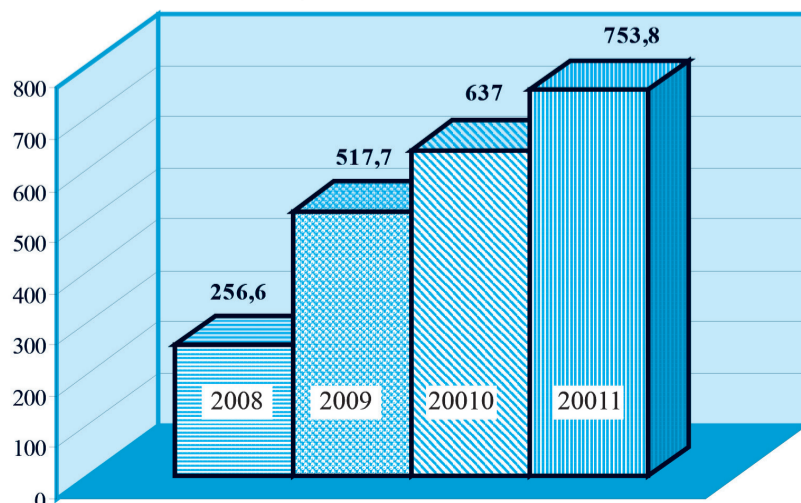
Мы ищем эффективные пути увеличения продаж и завоевания рынка – активнее начали работать с сетями, делаем упор на трейд-маркетинг, запуск «креативно-эффективных» проектов. При этом стали использовать комплексный подход для воздействия на все звенья сбытовой цепи, включая конечного потребителя. Это и акции, выпуск промо упаковок, запуск спецпроектов для ключевых клиентов, наших торговых команд, сезонные конференции, обучение и мотивация сотрудников.

- Какова дистрибуторская политика компании?

- Наша основная задача заключается в том, чтобы мы добились соблюдения в компании правила 3x100:

- 100% ассортимента;
- в 100% торговых точек;
- 100% времени.

Именно на это и направлена



Объемы продаж ОАО «Компания «Арнест» в федеральных сетях млн. руб

# УСПЕХ

наша коммерческая политика по отношению к партнерам.

Мы мотивируем дистрибуторов на то, чтобы они всегда имели в наличии весь наш ассортимент. Это даст возможность команде торговых представителей перемещать этот товар на полки магазинов.

Мы постоянно работаем и над качеством работы эксклюзивных торговых команд. Определенная статья коммерческой политики также направлена на мотивацию этой структуры. Кроме этого, сейчас мы более тщательно и комплексно подходим к вопросу обучения эксклюзивных торговых команд. Уже в мае новый базовый тренинг для торговых представителей будет передан региональным менеджерам во время дивизиональных конференций для дальнейшего обучения всех без исключения торговых команд.

Мы обращаем очень большое внимание на мотивацию непосредственно самих торговых точек и их торгового персонала. На это направлен ряд трейд-маркетинговых мероприятий, включая программу «Большие гонки».

И, естественно, что все это мы делаем, делаем и будем делать на постоянной основе, то есть занимая этим 100 процентов нашего времени.

- С какими федеральными сетями сотрудничает компания? Каковы плюсы и минусы этого сотрудничества?

- Наиболее динамичным каналом развития продаж являются федеральные сети. ОАО «Компания «Арнест» успешно развивает этот канал и в последние три года рост количество прямых федеральных сетей составил 33,3 процента, а объем продаж в них - почти 300 процентов.

- В настоящий момент Компания работает со всеми федеральными сетями, наиболее крупными являются «Тандер» («Магнит»), «Ашан», X5 retail group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»), а также «Метро», «Реал», «Лента», «Окей», «Гиперглобус», «Зельгрос», «Атак», в 2011 году на прямой контракт переведена группа компаний «Дикси», а в начале 2012 г. – торговая сеть Billa.

Плюсы сотрудничества:

- значительные объемы продаж

дивизион «Сети» занимает второе место по объемам среди всех ре-

**В первом квартале компания «Арнест» достигла впечатляющего результата – план продаж выполнен на 100,9 процента! О том, благодаря чему и вопреки каким трудностям компания добилась успеха, рассказывает директор по продажам ОАО «Компания «Арнест» Юрий Багдасарян.**

гиональных дивизионов;

- широкая географическая и количественная представленность точек федеральных сетей, а значит, наша продукция продается повсеместно. Экспансия «Федералов» продолжается до сих пор и будет трендом ближайших 10-20 лет, в перспективе на их долю может приходиться до 60-70% всего рынка розничных продаж

- листинг продукции в федеральных сетях позволяет получить или значительно улучшить доли продукции в авторитетных рыночных изданиях (AcNielsen, EuroMonitor и т.д.), а это, в свою очередь, является важным показателем успешности производителя для других игроков рынка и федеральных сетей, в том числе.

Одновременно с плюсами нельзя не отметить основные сложности работы с данным каналом:

- необходимость значительных инвестиций для возможности поставить товар на полки, в продвижение продукции, в контрактные условия сетей;
- жесткие ограничения сетей в возможностях постановки максимально широкого ассортимента (стратегия «снятия сливок»);
- постоянное увеличение доли собственных торговых марок с целью вытеснения брендов-лидеров производителей.

Несмотря на эти минусы федеральные сети, а также локальные сетевые клиенты, являются основным источником роста продаж, и уделять этим каналам серьезное внимание жизненно необходимо для любого производителя.

- В каких регионах наиболее сильно присутствие ОАО «Компания «Арнест» на данный момент? В каких регионах удалось улучшить ситуацию? Какие присутствуют в планах экспансии?

- Если говорить о представленности по дивизионам, то в первую очередь я бы отметил дивизион «Урал». По таким факторам как

качественная и количественная дистрибуция, правила мерчендайзинга и места на полках, соблюдение ценовой политики компании, Екатеринбург может служить примером для подражания для всей компании.

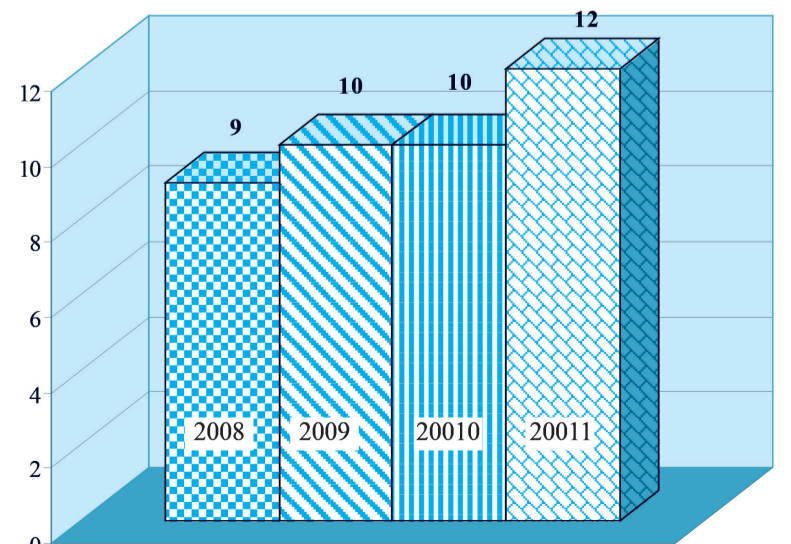


Руководитель дивизиона «Урал» Екатерина Корепанова

**- Наиболее динамичным каналом развития продаж являются федеральные сети. ОАО «Компания «Арнест» успешно развивает этот канал и в последние три года рост количество прямых федеральных сетей составил 33,3 процента, а объем продаж в них - почти 300 процентов**

Существенно меняется ситуация к лучшему и в дивизионе «Юг». Впервые за долгое время падения начался период стабильного роста, особенно хочу отметить регион «Кавказ».

Очень хорошую динамику к прошлому году показывает и дивизион «Центр». Но при этом у нас есть существенная зона роста – это Москва. К сожалению, приходится признать, что ситуация с



Количество прямых федеральных сетей, шт.

# НЕИЗБЕЖЕН!

дистрибуцией нашей продукции в столице страны – одна из самых худших. Мы уже наметили план выхода из кризиса и будем воплощать его в жизнь.

**- В какие страны экспортируется продукция компании? Какие доли на зарубежных рынках занимает наша продукция, и какая пользуется за рубежом наибольшим спросом?**

- Продукция компании «Арнест» экспортируется в страны Центральной Азии (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан), в Украину, в страны Прибалтики (Латвия, Литва, Эстония), страны Закавказья (Азербайджан, Армения, Грузия) и Монголию.

Экспорт продукции в эти страны компания начала сравнительно недавно - около 10 лет назад, когда на этих рынках уже присутствовали практически все конкуренты. Однако, несмотря на это, наша продукция заняла свою нишу на

изучать, учитывать особенности, понимать потребности клиентов и потребителей. Именно в этом направлении мы планируем работать в ближайшее время.

**Наша цель – выполнение плана продаж 2012.**

**Наша стратегия:**

- вернуть рост продаж в ключевых категориях;
- развивать новые категории;
- обеспечить системную поддержку ключевых инициатив.

В виду того, что в странах Центральной Азии высока доля оптовой торговли (доля в общем объеме продаж – до 20%) и слабо развита категория modern trade – высоким спросом пользуются товары нижнего ценового сегмента («Прелесть» традиционная, «Кра-

зацию всех сил и выполнение взятых на себя обязательств.

Наша цель – выполнение плана продаж 2012.

Наша стратегия:

1. Вернуть рост продаж в ключевых категориях.
2. Развивать новые категории.
3. Обеспечить системную поддержку ключевых инициатив.

Для выполнения поставленной задачи в компании проходит ряд изменений:

- намечен ребрендинг стайлинга и освежителей;
- снижение цены на «Симфонию» на 15 процентов и редизайн;
- запуск освежителей Sunny Day в новом дизайне для защиты нижнего ценового сегмента;
- перезапуск «Прелесть Professional» - намерение покупателя купить продукт нового дизайна на 37 процентов выше, чем намерение купить продукт существующего

Укрепление позиций инсектицидов/репеллентов - новая уникальная линия PICNIC на полностью натуральном действующем веществе.

Оптимизация ассортимента и запуск инновационных продуктов в линейке SUNNY DAY.

**У нас есть все для достижения успеха:**

- профессиональная команда;
  - высоко конкурентная и качественная продукция;
  - лояльные и сильные партнеры.
- Мы делаем на это ставку и уверенно говорим: «Успех неизбежен!»**

В 2012 году мы запускаем спецпроект «Большие гонки» для стимулирования продаж в категории традиционной розницы, увеличения качества выкладки

• увеличение количественной и качественной дистрибуции;

• развитие ассортимента;

• инвестиции в развитие людей и организации в целом;

• пересмотр ценового позиционирования нескольких продуктовых линеек;

• эффективность и точность инвестиций;

• систематизация инновационной деятельности;

• увеличение бюджета на исследования потребительских предпочтений;

• увеличение числа концептуально новых проектов.

**- Какие цели ставите на 2012 год и на что делаете ставку для их достижения?**

Наша главная цель на 2012 год – это заветная цифра в 5,2 млрд. руб. или 20 процентов роста к прошлому году. Задача очень амбициозная, но выполнимая. Главное,



**Команда дивизиона «Центр»**

рынке, завоевав доверие потребителя. Объемы продаж, показатели дистрибуции неуклонно растут. За период 2009-2011 гг. объем продаж увеличился более чем на 70%, а количественная дистрибуция на сегодняшний день – более 15 тыс. торговых точек.

Мы рассматриваем экспортные рынки как зону роста, поэтому в данных странах планируется увеличить штат наших сотрудников, выделить отдельных маркетологов и трейд-маркетологов для повышения эффективности операций. Экспортные рынки серьезно отличаются от российского, поэтому для дальнейшего интенсивного роста нам необходимо их

сотка», «Дихлофос»). Однако растут и объемы продаж «Прелесть Prof», Garden 345. В ближайшее время здесь стартуют продажи новых продуктов – обновленной Няни, VIP, ну и, конечно, красок для волос «Прелесть Prof».

**- Какие инновационные решения вы намерены воплотить в этом году?**

- Мы планируем сделать 2012 год годом больших перемен. Как вы знаете, прошедший год для компании был не самым лучшим, это связано и с внутренними проблемами компании и с внешними факторами, особенно тотальным падением рынка pop food\*\*\*. План 2011 выполнен не был.

В 2012 году мы взяли курс на изменение ситуации, на мобили-

дизайна;

- переход на новый дизайн «Прелесть Био»;
- редизайн «Антуража» и «Красотки».

Активная трейд-маркетинговая поддержка: яркие POS материалы\*\*\*\*, акции, выпуск промо-упаковок, спаяк и т.д.

Выход в совершенно новую для нас категорию - краски для волос:

- уникальное позиционирование на рынке – придание 3D объема после окрашивания;
- итальянское качество;
- без аммиака;
- полный кит, сбалансированный ассортимент - 14 SKU\*\*\*\*\*
- POS материалы, запланирована медиа-поддержка.

Перезапуск «Няни», перезапуск VIP.

в торговых точках, мобилизации команд, повышения командного духа. Проект направлен на ключевые торговые точки традиционной розницы. Несмотря на активный рост сетей, доля продаж компании в традиционной рознице составляет 43%, поэтому мы не ослабляем своего внимания к этому каналу сбыта продукции.

Таким образом, наши действия:

что в успех верит вся команда, и мы знаем, как это сделать!

У нас есть все для достижения успеха:

- профессиональная команда;
- высоко конкурентная и качественная продукция;
- лояльные и сильные партнеры.

Мы делаем на это ставку и уверенно говорим: «Успех неизбежен!»

\* Компания AC Nielsen - мировой лидер в области исследований потребительского поведения. Изучает что, как и почему люди смотрят и покупают.

\*\*FMCG - товары повседневного спроса

\*\*\* Non Food - непродовольственные товары

\*\*\*\*POS материалы - материалы, способствующие продвижению товара на местах продаж. Покупатели, изучая POS-материалы, получают информацию о преимуществах продукции.

\*\*\*\*\*SKU - ассортиментная позиция, единица одной товарной группы, марки.

## НЕВИДИМЫЙ ФРОНТ

# КИТАЙСКАЯ ЖЕСТЬ

**Обеспечение производства необходимым сырьем и комплектующими изделиями – невидимый, но, тем не менее, важнейший этап производственного процесса. О своей работе рассказывают начальник отдела закупок ООО «Аэрозоль Новомосковск» Галина Ухарова и специалист отдела закупок Елизавета Казначеева.**

**ЛЮДМИЛА МАЛОВА**

– Галина вы руководите отделом закупок уже четыре года. Что нового появилось в вашем отделе за последнее время?

В конце прошлого года «Аэрозоль Новомосковск» успешно начал сотрудничество с одной из китайских компаний по закупкам белой жести. Идея «китайской» жести возникла давно, но, чтобы воплотить ее в жизнь, потребовалось немало времени. Во-первых, рынка в Китае два: первый – хорошее промышленное производство, второй – кустарный, и нужно было найти качественное производство жести. Во-вторых: языковой барьер и удаленность Китая – факторы, препятствующие быстрому решению вопросов.

– Кому принадлежит идея и кто из сотрудников отдела занимался проектом китайской жести?

Идея принадлежит генеральному директору Андрею Николаевичу Борщеву. Цель ее – получить качественный товар от альтернативного поставщика в долларовой зоне. Качество российской жести сейчас ухудшилось, поэтому мы вынуждены были искать лучшее сырье для улучшения производимой нашей предприятием продукции, которое бы сократило технологические потери и снизило себестоимость продукции.

Решать поставленные задачи необходимо было в рамках минимальной цены сырьевой за-



В центре начальник отдела закупок Галина Ухарова, сверху – инженеры Елизавета Казначеева и Галина Елышева

купки при условии надлежащего качества металла. Над проектом работал не один человек, а целая группа специалистов отдела закупок, и каждый из этой группы на определенном этапе внес свой вклад в достижение цели.

– В команде всегда есть ли-

дер и люди, на которых ложится основная нагрузка. Кто из отдела закупок соответствует этим критериям?

Вдохновитель, человек обеспечивший руководство проекта, – наш коммерческий директор Ольга Михайловна Миронченко,

а молодой специалист отдела закупок Елизавета Казначеева приняла активное участие в его реализации.

Вопрос к Елизавете Казначеевой:

– Лиза, чего удалось достичь и каков статус проекта в настоящий момент?

– Как известно, первый шаг всегда самый трудный, но, как говорится, дорогу осилит идущий. У нас молодая, энергичная, компетентная команда единомышленников, которая не привыкла останавливаться перед трудностями. Более того, их преодоление разжигает азарт, который становится довольно серьезной движущей силой, помогающей решать поставленные перед коллективом задачи.

Я пришла работать в отдел закупок в декабре прошлого года. Контракт с китайской компанией был моим первым опытом работы. Помимо руководителя рядом со мной были помощники, такие же инженеры отдела закупок, как и я, которые делились своим опытом и знаниями. Я благодарна опытному сотруднику Галине Владимировне Елышевой и Ольге Шалухиной, которую мы все поздравляем со счастливым событием – рождением дочери!

Основная сложность этой работы заключалась в небольшой распространенности китайского языка и территориальной удаленности поставщика. Сроки доставки груза занимают довольно много времени, а время – один из главных ресурсов любого бизнес-процесса.

Теперь, построив свою систему и набравшись опыта, мы знаем, как рационально управлять этим показателем. Мы построили процесс, который позволяет оптимально использовать складские запасы, и при этом обеспечивать производство необходимым сырьем, а клиента – качественным товаром в сроки, обусловленные договорными обязательствами нашей компании.

Что касается языкового барьера, то это уже не та пробле-

ма, с которой мы столкнулись в начале реализации проекта. Популярность языка растет с каждым днем, но найти компетентного специалиста в данной области все еще непросто. Конечно, основной язык общения – английский, однако некоторая документация составляется только на языке страны происхождения. Но эту задачу нам удалось решить – в Новомосковске нашли специалиста, который помог нам в этом вопросе.

В настоящее время на завод уже пришли первые партии жести, наши коллеги из производственного отдела опробовали ее в работе и изготовили тестовые партии жестяного баллона. Для выявления дополнительных возможностей баллона специалисты отдела менеджмента качества наполнили образцы продуктом и активно проводят испытания.

Сегодня, помимо поставок жести, мы работаем над вопросом поставки из Китая комплектующих и полуфабрикатов. Китай сегодня – это не тот Китай, который был пять лет назад. Страна развивается, рынок принуждает производителей уделять все больше внимания качеству. В стратегической перспективе потенциал развития отношений с этой страной очень велик. В апреле к нам прибудет с деловым визитом партнер из Китая.

Мы полностью готовы к взаимовыгодному и плодотворному сотрудничеству с поставщиками из этой удивительной страны. Приобретенный опыт показал, что работа с Китаем не только выгодна и рентабельна, но и достаточно интересна. Работа с новым иностранным поставщиком – это не только дополнительные возможности для производства, это и новые контакты, знакомство с культурой другой страны, накопление опыта. Мы высоко ценим уже сложившиеся деловые отношения, надеемся на их плодотворное развитие и построение взаимовыгодного долгосрочного сотрудничества.

## НАГРАДА

**ЕЛЕНА ЕВГЛЕВСКАЯ**

Двадцать один год работает Игорь Несмельцев наладчиком машин и автоматических линий в производстве изделий из пластмасс цеха клапанов. Все это время мы знаем Игоря как грамотного и целеустремленного специалиста, постоянно совершенствующего свой профессиональный уровень. Об этом свидетельствует и высший квалификационный разряд. Игорь активно участвует в запуске новых единиц литьевого оборудования и оснастки, постоянно испытывает новые марки полимерных материалов и сложной технологической оснастки.

Но не только за это он пользуется авторитетом товарищей по работе. Коллеги сразу заметили энергичного и ответственного молодого работника, его организаторские способности, и, наверное, самое главное, его любовь к спорту. Почти с первых дней работы в «Арнесте» Игорь возглавил спортивно-оздоровительную работу в своем подразделении, став спорторгом.

Более 20 лет Игорь является членом профсоюзного комитета ОАО «Арнест», председателем комиссии по спортивной работе. Он – активный участник подготовки и проведения спортивных мероприятий заводского и городского уровней, постоянный организатор и участник туристич-

## ТАК ДЕРЖАТЬ!

**По традиции в канун Первомая профсоюзы награждают своих лучших профсоюзных активистов. В этом году за вклад в развитие профсоюзного движения Федерация профсоюзов Ставропольского края наградила Почетной грамотой Игоря Несмельцева – наладчика машин и автоматических линий в производстве изделий из пластмасс цеха клапанов ОАО «Арнест».**

ческих слетов «Вахта Памяти» и молодежных мероприятий. Игорю удается отлично организовать отдых и культурно-массовую работу в коллективе.

Справляясь с этими задачами, Игорь уже год несет дополнительную нагрузку в профсоюзном комитете, являясь председателем цехового комитета цеха клапанов. Словом, настоящий профсоюзный лидер. Мы гордимся тем, что его заслуги оценены по достоинству.

Игорь является продолжателем династии Несмельцевых в «Арнесте». Мама Игоря – Вера Ивановна Несмельцева отработала на нашем предприятии 34 года, здесь же трудился брат Александр, а сегодня вместе с Игорем трудится супруга Светлана. Занимая активную жизненную позицию, Игорь много

время уделяет своей семье, своим дочкам, передавая им свое позитивное отношение к жизни.

Девчонки тоже растут яркими, активными и неравнодушными людьми. Младшая, Валерия, как и папа, играет в баскетбол. И старшая, и младшая дочери на протяжении нескольких лет занимают в различных группах Государственного бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования детей «Центр творческого развития и гуманитарного образования для одаренных детей «Поиск».

Старшая Александра окончила музыкальную школу по классу скрипки, сейчас в этой школе на хоровом отделении занимается младшая – Лера. Этот учебный год для Саши стал урожайным на олимпиады. Она принимала

участие в школьных, городских и краевых олимпиадах по литературе и английскому языку, стала победителем региональной олимпиады по литературе, и всего семи баллов ей не хватило в Москве для победы во всероссийской олимпиаде.

Семья Несмельцевых пони-

мает, что ребенок в дополнительном образовании постигает очень важные вещи – ищет смысл жизни и всесторонне развивается. Мы поддерживаем их жизненное кредо, поздравляем со всеми победами и нам остается добавить только одно: так держать!



Наладчик машин и автоматических линий цеха клапанов Игорь Несмельцев

НОВИНКИ

ИРИНА ГОЛДА

# 3D-ОБЪЕМ ВАШИХ ВОЛОС!

**Специалисты ООО «Аэрозоль Новомосковск» по заказу ОАО «Компания «Арнест» разработали новую линейку продуктов – крем-краску для волос «Прелесть Professional». Крем-краска успешно прошла испытания, регистрацию и в марте начато ее производство!**

Руководила проектом производства красок в «Аэрозоль Новомосковск» директор по качеству и технологии Ирина Артуровна Голда. Первая краска была выпущена в смену Игоря Юрьевича Лукьянова.

Разнообразная цветовая гамма стойких крем-красок «Прелесть Professional» состоит из 14 цветов, в дальнейшем ее планируется расширять. Крем-краска «Прелесть Professional» без аммиака с инновационной системой окрашивания дарит волосам потрясающий цвет, бережно ухаживает за ними, окрашивает седину на 100% и обладает высокой степенью стойкости. Основное отличие нашей краски в том, что она не повреждает волосы во время окрашивания.

Доказано, что обычная краска с аммиаком крайне агрессивна: она резко открывает чешуйки волоса, нарушая его естественную структуру. Волосы становятся слабыми и поврежденными, быстро теряют свой цвет. Краска без аммиака «Прелесть Professional» бережно воздействует на волосы: чешуйки

медленно приоткрываются, пропуская во внутрь пигмент и питающий растительный комплекс, а потом закрываются обратно. Волосы сохраняют свою естественную структуру, блеск и наполняются цветом. Крем-краска «Прелесть Professional» невероятно удобна в использовании, текстура крема не течет, а нежный аромат превращает окрашивание в настоящее удовольствие.

Уникальность крем-краски для волос «Прелесть Professional» - в инновационном эффекте 3D-объем, который достигается благодаря входящей в состав окрашивающего крема системе «yeaster factor». Новая крем-краска создана при участии и под контролем химиков-разработчиков исследовательской лаборатории и мастеров-технологов итальянской компании PARISIENNE SRL ITALIA.

Раздвигая привычные границы,

стойкая крем-краска «Прелесть Professional» создает новые бескомпромиссные стандарты привлекательности.

Главные правила привлекательности от «Прелесть Professional»:

- Глубокий, насыщенный, безупречный цвет волос - благодаря связанному микромолекулярному составу краски, который обеспечивает глубокое проникновение пигмента внутрь волоса, полное равномерное его распределение под кутикулой, интенсивность и стойкость оттенков.
- Многомерный сияющий блеск волос - благодаря ухаживающему маслу арганы, молекулы которого заполняют и выравнивают поверхность волоса, тем самым закрепляя красящие пигменты изнутри.
- Восстановленные, здоровые, шелковистые волосы - благодаря жидкому кератину, который вос-

становливает кутикулу волоса изнутри и обеспечивает уход за волосами уже в процессе окрашивания.



Начальник смены Игорь Юрьевич Лукьянов, директор по качеству и технологии Ирина Артуровна Голда и наладчик оборудования Эдуард Валентинович Суменков

# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ «ПРЕЛЕСТЬ PROFESSIONAL»

**Бренд «Прелесть Professional» – самый динамичный и активный в портфеле компании «Арнест».**

АРИНА РОЗ

Обновленный образ и рецептуры стайлинговых средств - это хорошее начало. В поддержку инноваций в марте этого года в линейке бренда появились новые продукты, которые, благодаря своим возможностям, смогут помочь женщине менять свой образ тогда, когда ей этого захочется, делать это быстро, удобно и качественно.

**Спрей «Экстра-Объем»**

Для тех, кто хочет добиться пышной укладки, придать волосам объем, который будет держаться в течение длительного времени, невзирая на влажность и механические воздействия, подойдет новый спрей «Экстра-Объем».

Благодаря рецептуре спрей утолщает и восстанавливает тонкие и ослабленные волосы дарит им матовый блеск, обеспечивает подвижный объем от корней. Эластичная фиксация

позволяет гарантировать мега-объем при активном образе жизни.

**Жидкий спрей-воск «Эффект памяти»**

Это уникальный инновационный продукт, объединивший в себе возможности построения рельефа и формы прически, которые дарит воск, но при этом не утяжеляет волосы. А благодаря формату спрея его легко наносить на волосы. Эффект от применения данного средства виден сразу же.



С помощью жидкого спрей-воска «Эффект памяти» можно как выпрямлять непослушные волосы, так и создавать локоны, подчеркивать кудри. Рецептура средства, в основе которой пчелиный воск, обеспечивает сатиновый блеск и позволяет легко смыть продукт водой, а также гарантирует моментальную защиту от секущихся кончиков.

Все средства объединяет профессиональное качество, новые возможности укладки в домашних условиях, а также защита волос от UV-лучей.

НАГРАДА

МИЛА ЛЫМАРЬ

## ЛУЧШИЙ БРЕНД

**В апреле подведены итоги первого в истории края конкурса «Бренд Ставрополья». Компания «Арнест» с брендом «Прелесть Professional» заняла I место в номинации «Достояние Ставропольского края». Мы очень горды тем, что наши усилия и труд признаны в родном крае.**



Организатором конкурса «Бренд Ставрополья» выступила Торгово-промышленная палата СК. Приветствуя собравшихся, президент ТПП СК, депутат Государственной Думы РФ Андрей Мурга подчеркнул: «Бренд – мощный посыл потребителю. Часто бываю в других регионах и слышу только положительные отзывы о продукции, выпускаемой ставропольскими производителями. Бренд – визитная карточка края. Уверен, что имена 30 победителей нашего конкурса еще узнают в международном деловом сообществе».

По словам начальника отдела поддержки малого и среднего предпринимательства ТПП СК Веры Золотаревой, победителей в семи номинациях выбирало жюри, а лучших в одиннадцати номинациях определяли сами по-

ребителю. Деятельность участников оценивалась по следующим критериям: мероприятия по продвижению бренда; портфель атрибутов бренда (имя, логотип, слоган, мелодия, формы и цвета, образ, фирменный стиль, способность атрибутов задавать пространство идентификации бренда), оценка креативных материалов участника, наличие свидетельства о регистрации товарного знака; общественная значимость, вклад в развитие края.

По мнению организаторов, статус победителя конкурса «Бренд Ставрополья» поможет в разы увеличить внимание к торговой марке со стороны потребителя, построить хорошие отношения с бизнес-партнерами.

ВЫСТАВКИ

# АБХАЗИЯ – НАШ ПАРТНЕР



Специалист по рекламе и связям с общественностью Мила Лымарь

МИЛА ЛЫМАРЬ

**В апреле в рамках проведения дней экономики Ставропольского края в Республике Абхазия состоялась выставка «Покупай Ставропольское!», в которой активное участие приняла компания «Арнест».**

Интерес к экспозиции компании проявляли не только потенциальные клиенты, но и представители администрации республики. Посетители оценили представленный ассортимент товаров, особое внимание привлекли линейки продукции: «Прелесть Professional», солнцезащитная линия «Sunny Day», средства против насекомых «Picnic» и «Убойная сила», а также детская косметика «Моя прелесть» и «Нянтя».

В рамках работы на выставке стендисты ознакомили клиентов с ассортиментом товаров, с действующим абхазским дистрибутором достигнуто предваритель-

ное соглашение о расширении ассортимента закупаемых товаров, размещена информация для клиентов о компании на официальном сайте Торгового представительства Российской Федерации в Республике Абхазия.

В республике сейчас идет бурное развитие экономики, налицо явная заинтересованность в сотрудничестве с российскими предприятиями. В первую очередь потребителей интересуют товары народного потребления хорошего качества по разумной цене, к которым в полной мере можно отнести продукцию компании «Арнест». Мы уверены, что в лице абхазских компаний найдем надежных партнеров!

# ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ, ЧЛЕНЫ РОСХИМПРОФСОЮЗА!



**1 МАЯ –  
ДЕНЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
СОЛИДАРНОСТИ  
ТРУДЯЩИХСЯ**

Сердечно поздравляю вас с главным праздником людей труда – Днем международной солидарности трудящихся!

В нашей стране официальное название Первомайского праздника звучит по-другому – День весны и труда, но для российских профсоюзов 1 Мая был и остается Днем единства и солидарности, ведь когда мы едины, мы – непобедимы!

Это не только прекрасный весенний праздник, но и возможность высказать свое несогласие с нынешней социальной политикой государства, наступлением на права трудящихся. Именно

поэтому нынешний Первомай профсоюзы России отмечают под девизом: «Даешь построение социальной справедливости!». И в условиях обновления политической системы в стране мы просто обязаны добиваться ее построения.

Жизнь нелегка, но как же она бывает скучна, если нет в ней любимой работы, коллег, свершений, побед и творчества – всего, что дает труд. Пусть у каждого из нас всегда будет любимое дело, работа, которую нравится делать, уважение коллег, удовлетворение от отличных результатов. Пусть вместе с теплыми

днями придут новые силы и идеи, а труд будет только в радость!

От всей души желаю всем вам и вашим семьям любви, счастья, уверенности в завтрашнем дне и неукоснительного соблюдения ваших социально-экономических прав и интересов. Пусть будет хорошим и добрым каждый новый день! Здоровья вам, мира и удачи!

*Наталья Гладкова,  
председатель Ставропольской  
краевой организации  
профсоюза работников  
химических отраслей  
промышленности*

## В ПОИСКАХ БЕЗОПАСНОСТИ



### ИНДИКАТОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**ОЛЬГА ПОПОВА**

В настоящее время в обществе возникает потребность в выработке принципиально новых подходов к оценке эффективности труда персонала предприятий. Профессиональная культура связана с результатами деятельности персонала, личные и деловые качества, которого влияют на эффективность работы предприятия. Культура производства выходит на первый план, поскольку она является объективным качественным индикатором субъекта деятельности.

Культуре производства в ОАО «Арнест» уделяется большое внимание. Территория предприятия прекрасно благоустроена. У главного входа, проездов, вокруг зданий цехов, подсобных помещений, мест отдыха высажены зеленые насаждения, разбиты газоны и великолепные клумбы, цветы на которых высаживаются по сезонам, и цветут постоянно. Они создают благоприятную эстетическую атмосферу.

Оптимальные санитарно-гигиенические условия, рациональное решение цвета в производственном интерьере, комфортный воздушный и световой климат, удобная спецодежда способствуют улучшению производственной среды. В каждом подразделении оборудованы комнаты приема пищи, предусматривающие наилучшие условия для кратковременного отдыха.

Создание оптимальных условий на рабочем месте каждого работающего, исключение «холодных» перемещений снижают утомительность от рабочего процесса в течение смены. Автоматизация производственных процессов изменила характер труда. Она создает для работников, управляющих производственными процессами, более благоприятную рабочую обстановку и здоровый психологический климат, улучшает условия их труда и повышает творческий потенциал, что в свою очередь повышает качество производимого продукта и производительность труда.

Политика ОАО «Арнест» в области качества предусматривает внедрение элементов GMP. По сути GMP – это совокупность ряда российских ГОСТов и СНиПов (строительных, санитарных и пожарных норм) и создания особо чистых цехов.

В обозримом будущем единственная стратегия выживания предприятия – это выпуск продукции, эффективно позиционированной на рынке как «качественная продукция», способной конкурировать по соотношению «цена/качество» с продукцией других производителей подобных товаров.

В ОАО «Арнест» осуществляется систематический контроль за состоянием качества выпускаемой продукции, состоянием охраны труда, культуры производства. Высокий профессионально-квалификационный уровень производственного коллектива обеспечивает прорыв производительности труда. В производстве «Арнест» придерживается трех главных принципов: качественное сырье, тщательный контроль, стандартизированный продукт отличного качества.

**НИКОЛАЙ ЧАЙКИН**

# НОВОЕ В КОЛЛЕКТИВНОМ ДОГОВОРЕ ОАО «АРНЕСТ»

**Коллективный договор – правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей. По сути это документ, содержащий обязательства, взятые на себя как администрацией, так и коллективом предприятия**

В коллективном договоре находят отражения интересы обеих сторон, в нем принимаются права и гарантии более льготные по сравнению с установленными законами, при этом работодатель определяет только те обязательства, которые он реально сможет выполнить. Таким образом, коллективный договор это еще и метод преодоления конфликтов интересов.

В коллективном договоре нашего коллектива прописаны положения, касающиеся не только работы и зарплаты, но и техники безопасности, и условий труда, в том числе гарантии и льготы.

В этом году члены комиссии по ведению коллективных переговоров, подготовке, заключению и изменению коллективного договора провели большую работу:

- собрали информацию о выполнении коллективного договора за 2011 год;
- провели работу по подготовке изменений и дополнений в коллективный договор, который начал действовать на нашем предприятии с 1 апреля 2010 года;
- все материалы были обсуждены и утверждены на собраниях трудовых коллективов во всех подразделениях предприятия;
- на заседании комиссии были утверждены изменения и дополнения с учетом всех критических замечаний, предоставленных цеховыми комитетами.

В связи с изменением календарного года (2011 на 2012 год) поменялись названия всех приложений к коллективному договору.

В соответствии с требованиями приказа Минздравсоцразвития № 906н от 11.08.11г. «Об утверждении типовых норм бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам химических производств, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением» внесены изменения в Перечень бесплат-

ной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты по профессиям в ОАО «Арнест».

Подробнее хочу остановиться на Положении о порядке исчисления непрерывного стажа работы в ОАО «Арнест» для получения социальных льгот и гарантий (приложение № 25), которое вступило в силу с 1 апреля 2012 года.

Данное положение определяет порядок исчисления непрерывного трудового стажа работы в ОАО «Арнест» (НЗБХ) для получения социальных льгот за счет средств предприятия, за исключением случаев, когда положениями о предоставлении тех или иных социальных льгот предусмотрен иной порядок его исчисления.

В непрерывный трудовой стаж работы в ОАО «Арнест» включается (суммируется):

- время последней непрерывной работы в ОАО «Арнест» (НЗБХ) на день обращения;
- время непрерывной работы в следующих организациях, непосредственно предшествующее работе в ОАО «Арнест» (ранее НЗБХ):

- профсоюзном комитете ОАО «Арнест» (НЗБХ) Росхимпрофсоюза,

- детском саду № 45 «Гармония» (до 31.12.1995г.),

- а также время непрерывной работы в ОАО «Арнест» (НЗБХ), непосредственно предшествовавшее работе в указанных организациях при условии сохранения непрерывного трудового стажа в соответствии с Правилами исчисления непрерывного трудового стажа для назначения

пособий рабочим и служащим по государственному социальному страхованию, утвержденных постановлением Совета Министров СССР 13.04.1973 г. № 252.

Сохраняется предыдущий непрерывный стаж работы при повторном поступлении на работу в следующих случаях (при условии сохранения непрерывного трудового стажа по государственному социальному страхованию):

1. Если после увольнения работником:

- работал в дочерних организациях и затем вернулся в ОАО «Арнест» (НЗБХ). При этом время работы в указанных организациях в непрерывный стаж работы в ОАО «Арнест» (НЗБХ) не включается.
- обучался с отрывом от производства в высшем или среднем специальном учебном заведении по направлению ОАО «Арнест» (НЗБХ), и перерыв между днем окончания учебного заведения и днем поступления на работу не превысил трех месяцев.

2. При повторном поступлении на работу, если при этом работник до возвращения на предприятие нигде не работал:

- лиц, ранее высвобожденных с предприятия по сокращению численности или штата работников, после увольнения на пенсию по инвалидности или по состоянию здоровья на основании медицинского заключения после восстановления трудоспособности;
- после увольнения на пенсию по старости;
- после увольнения в связи с призывом работника на военную службу или направлением его на заменяющую ее альтернативную гражданскую службу.

Непрерывный трудовой стаж работы в ОАО «Арнест» (НЗБХ) определяется по записям в трудовой книжке работника.

Исчисление трудового стажа возлагается на отдел кадров, контроль осуществляется профсоюзным комитетом ППО ОАО «Арнест».



**Члены профсоюзного актива: слесарь-электрик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования Сергей Кравцов, кладовщик цеха наполнения Лариса Полтавец, заместитель председателя профкома Елена Евглевская, председатель профкома Николай Чайкин.**



ГАЛИНА ЗЕЛЕНСКАЯ

• Городской фестиваль «Студенческая весна Невинномысска-2012» открыл III слет волонтеров. В спортивно-культурном комплексе «Олимп» встретились добровольцы учреждений высшего и среднего профессионального образования, волонтерские отряды, их руководители, преподаватели и гости. Участники конкурсов «Лидер волонтерского движения» и «Лучший волонтерский отряд» рассказали о своих добрых делах, планах, представили социальные проекты.

Лидер волонтерского движения Д. Джавадов (НХК) представил концепцию «Школы ведущего добровольца», Н. Мищанинов (НЭТ) заявил о вреде табакокурения, наркомании и алкоголя, проект С. Белозёрцева (НТИ) посвящен преодолению подростковых проблем в семье и школе, студентка НГГТИ К. Игнатова рассказала, как создать спортивно-оздоровительный лагерь на базе лагеря «Спутник». Проект студента НГГТИ А. Скоряка «Мир добрых дел» получил признание и высокую оценку во Всероссийском конкурсе «Православные инициативы». Волонтеры посещают детские дома, школы-интернаты города и края. Пример того, как можно помочь ребятам адаптироваться в жизни, обрести уверенность в завтрашнем дне, найти друзей, Александр продемонстрировал на практике, пригласив для поддержки волонтеров слета.

В конкурсе «Лучший волонтерский отряд» приняли участие девять студенческих волонтерских отрядов.

На слете почетные гости вручили еще 50 добровольцам личные волонтерские книжки. Теперь они тоже «в теме»!

По итогам конкурса лидером волонтерского движения стал Александр Серяк (НГГТИ),

# ЗАВТРА ПРИНАДЛЕЖИТ МОЛОДЫМ

**«Студенческая весна Невинномысска» – одно из главных мероприятий для студенческой молодежи города, на которой ребята представляют свои творческие, научные и социальные проекты. В этом году официальным спонсором фестиваля «Студенческая весна Невинномысска-2012» выступили компании «Арнест» и благотворительный детский фонд «Моя прелесть».**



Участники фестиваля с подарочными наборами от компании «Арнест»

лучшим волонтерским отрядом – «Хорошее настроение» (НТИ филиал) СевКавГТУ).

• На протяжении нескольких лет интеллектуальную элиту города гостеприимно встречает Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт.

Конференция открылась пленарным заседанием, где присутствовали студенты, их научные руководители, руководители образовательных учреждений города.

Тему загрязнения окружающей среды и их влияние на организм человека раскрыли И. Бызова и В. Волокитина (НХК), проблему взаимосвязи звуков имени бренда и его спроса на потребительском рынке изучила Э. Гиря (НАТК), причины и типологию суицида в молодежной среде исследовала Ю. Кизилбекова (НГГТИ), существование Интернета как виртуальной реальности обосновала Е. Лепехова (НАТК),

историю возникновения и развития художественнойковки проследил А. Мухоед (НГГТИ).

Далее работа продолжилась в секциях, где были рассмотрены актуальные вопросы экономики и права, проблемы и тенденции развития естественных, прикладных и точных наук, рассмотрен вопрос обществоведческих наук в диалоге культур и комплексное изучение человека с точки зрения психологии, педагогики, физического воспитания, экологии и пр.

• Восхицательным знаком фестиваля «Студенческая весна Невинномысска» стал гала-концерт. Великолепное вокальное исполнение артистов, зажигательные хореографические постановки, мастерство конферанса, необычайно красивые сценические костюмы – все было на высоком профессиональном уровне. Программу оценивало жюри XX краевого фестиваля-конкурса «Студенческая весна

Ставрополя», которое возглавила Л. Якоби – заслуженный работник культуры РФ. Члены жюри отбирали не только отдельные номера для краевой программы, но и лучшую вузовскую и региональную программу.

В настоящее время самая активная и креативная часть населения города продолжает испытывать волнение в ожидании решения жюри: стать участником финального шоу – означает войти в состав лучших представителей студенчества края и отстаивать честь Ставрополя на фестивале «Российская студенческая весна» в Челябинске.

А пока жюри определяет состав краевой программы «Студенческая весна Ставрополя», в Невинномысске наградили всех, кто принял участие в городском фестивале. По красной ковровой дорожке СКК «Олимп» прошли вокалисты и танцоры, акробаты и мастера пантомимы, ведущие и мастера художественного сло-

ва, юные корреспонденты и волонтеры.

Участники фестиваля получили дипломы, медали, планшеты и косметические наборы от официального спонсора фестиваля «Студенческая весна Невинномысска-2012» – компании «Арнест» и благотворительного детского фонда «Моя прелесть».

По итогам рейтинга учебных заведений Гран-при фестиваля художественного творчества «Студенческая весна Невинномысска-2012» завоевала программа Невинномысского энергетического техникума (режиссер программы Е. Туаянц). В номинации «Весенний переполох» – НЭПТ, «Весенний креатив» – НХК, «Весенняя капель» – НТИ (филиал) СевКавГТУ, «Хранители традиций» – НАТК, «Весна на высоте» – НГГТИ.

Гран-при в музыкальном направлении, в номинации «Вокал эстрадный» завоевала Светлана Воробьева (НГГТИ); в номинации «Авторская песня» – В. Колосов, А. Назаров, О. Гаврилова (НЭТ), также Оксана получила специальный приз «Королева Студенческой весны»; в направлении «Оригинальный жанр», в номинации «Пантомима» – Л. Русанова, Д. Матвеев (НЭТ); в номинации «Ведущие» – В. Колосов, А. Пересыпайло (НЭТ); в танцевальном направлении, в номинации «Танец эстрадный» – «Данс-модерн» Ф. Романенко (НЭТ); в номинации «Танец спортивный» – медаль I степени – «Диамант» В. Васильев (НГГТИ) и специальный приз «Возрождение»; в номинации «Танец народный, фольклорный, кавказский» Гран-при и специальный приз получил ансамбль кавказского танца «Барачет» А. Антипина (НГГТИ); в направлении «Журналистика» лидером в номинациях «Лучший сюжет» и «Лучший сетевой проект» стал пресс-центр НГГТИ, кружок журналистики (рук. О. Лоткова). «Лучшая газета» – также в НГГТИ – молодежная газета «Темп».

## МОЛОДЕЖНЫЙ ПОРТАЛ

АНТОН СОЗОНОВ

Немногие сейчас вспомнят, что совсем недавно в России прошел год молодежи. Для каждого из нас он ознаменовался разными событиями: кто-то вплотил в жизнь важные проекты, кто-то открыл в себе неизвестный до этого потенциал, а кто-то посчитал, что не стоит ограничиваться одним годом для реализации задуманного.

Именно людей, у которых неисчерпаем молодежный дух, собирает под свое крыло комиссия по работе с молодежью профсоюзного комитета «Арнеста», который я возглавляю с марта этого года. Молодежная активность сейчас набирает «второе дыхание». Для этого мы начинаем с самого малого – развиваем основные составляющие современной молодежи: спорт, юмор,

## НАЧАЛО ПОЛОЖЕНО

**В этом номере мы знакомим читателей с молодежным направлением работы, о которой расскажет новый лидер комиссии по работе с молодежью профсоюзного комитета ОАО «Арнест» Антон Созонов.**



Антон Созонов

стремление к постоянному развитию.

Проводя встречи с молодыми представителями цеховых комитетов «Арнеста», я понял одну вещь: наша молодежь открыта для взаимодействия, откровенна в своих высказываниях. Молодежь «Арнеста» – генератор новых взглядов и идей, будущее нашего завода.

Спортивные команды «Арнеста» «на слуху» у жителей города, все помнят о наших замечательных достижениях в городских соревнованиях. Но, тем не менее, в

некоторых видах спорта нашим ребятам нужно усилить активность для улучшения результатов. С этой целью профсоюзный комитет организовал тренировки для заинтересованных в создании новой футбольной команды предприятия людей. Надеемся, что уже в ближайшем году мы сможем выставить на городские соревнования по мини-футболу сплоченный коллектив игроков из числа сотрудников «Арнеста».

Не даст усомниться в себе и чувство юмора наших молодых сотрудников. В пользу этого утверждения говорят и многочисленные конкурсы, проводимые на заводе, и количество респондентов, принимающих в них участие. Однако, при наличии большого потенциала, мы не смогли в этом году собрать команду для участия в ежегодных играх КВН, организованных городской администрацией. Сейчас усилил

комиссии по работе с молодежью направлены на то, чтобы собрать и подготовить достойную команду для участия в играх Клуба Веселых и Находчивых 2013 года.

Также я предлагаю создать на нашем заводе кино клуб, название которому мы с вами выберем вместе. Все желающие могут посещать наш кино клуб, в котором регулярно будет проходить просмотр художественных и документальных фильмов, посвященных определенной тематике, и последующие за этим обсуждения поднятых в ходе просмотра вопросов.

Для тех, кого заинтересовали наши инициативы, кто готов присоединиться к числу активистов предприятия или поделиться своими идеями и пожеланиями прошу обращаться к автору статьи – Антону Созонову – по телефону 54 166 или по e-mail sozonov-ak@arnest.ru



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

Наши коллеги, родившиеся в мае



## ОАО «Арнест»

Ф.И.О.	Должность	Дата рождения
Никитин Андрей Валерьевич	директор по контрактному производству	01.05.
Санина Надежда Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	02.05.
Герус Татьяна Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	02.05.
Сухоручкин Константин Дмитриевич	наладчик оборудования цеха баллонов	02.05.
Ткачева Лариса Викторовна	сборщик продукции цеха клапанов	04.05.
Козлова Татьяна Владимировна	сборщик продукции цеха наполнения	04.05.
Куриленко Анастасия Владимировна	укладчик-упаковщик цеха предпродажной подготовки продукции	04.05.
Гуща Николай Яковлевич	начальник энергомеханического производства	05.05.
Осташ Юлия Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	05.05.
Струговщиков Дмитрий Владимирович	специалист службы директора по производству и развитию	05.05.
Стаценко Ольга Юрьевна	инженер производственно-диспетчерского отдела	06.05.
Чернова Марина Николаевна	сборщик продукции цеха наполнения	06.05.
Барабаш Геннадий Владимирович	механик цеха наполнения	07.05.
Назаренко Михаил Александрович	грузчик цеха наполнения	07.05.
Старикова Наталия Сергеевна	сборщик продукции цеха наполнения	07.05.
Минина Елена Сергеевна	инженер научно-технического центра	08.05.
Паршукова Наталья Витальевна	сборщик продукции цеха наполнения	08.05.
Щегольков Алексей Михайлович	наладчик КИПиА отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	08.05.
Копытова Ирина Викторовна	сборщик продукции цеха наполнения	09.05.
Никитина Марина Николаевна	сборщик продукции цеха клапанов	10.05.
Кузнецова Ирина Николаевна	приемщик сырья, полуфабрикатов и готовой продукции цеха наполнения	10.05.
Окунев Антон Андреевич	наладчик оборудования цеха баллонов	10.05.
Щелокова Наталья Викторовна	сменный мастер цеха наполнения	11.05.
Михайлова Марина Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	11.05.
Дементьева Кристина Васильевна	сборщик продукции цеха наполнения	11.05.
Терещенко Ольга Владимировна	сборщик продукции цеха наполнения	12.05.
Ирхо Дмитрий Олегович	водитель погрузчика-грузчик цеха наполнения	12.05.
Джегутханов Виталий Владимирович	мастер по ремонту оборудования цеха наполнения	14.05.
Суханов Александр Юрьевич	водитель цеха хранения и грузоперевозок	14.05.
Середа Ольга Петровна	сборщик продукции цеха наполнения	15.05.
Переверзева Наталья Алексеевна	сборщик продукции цеха наполнения	16.05.
Карибова Марина Ибрагимовна	сборщик продукции цеха наполнения	16.05.
Козлова Надежда Филипповна	сборщик продукции цеха наполнения	16.05. юбилей
Путилин Александр Владимирович	водитель цеха хранения и грузоперевозок	17.05.
Голубева Елена Валерьевна	заместитель начальника отдела экономики и стратегического планирования	17.05.
Сахашкин Андрей Анатольевич	грузчик цеха наполнения	17.05.
Акимов Виктор Владимирович	кладовщик цеха хранения и грузоперевозок	18.05.
Реуцкий Владимир Алексеевич	слесарь ремонтного отделения	19.05.
Удовенко Александр Михайлович	наладчик оборудования цеха наполнения	19.05.
Полякова Татьяна Анатольевна	сборщик продукции цеха наполнения	19.05.
Панченко Роман Вячеславович	слесарь-электрик отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	19.05.
Мут Виктор Иванович	токарь ремонтного отделения	20.05.
Тростиницкая Елена Васильевна	сборщик продукции цеха наполнения	20.05.
Кочетов Максим Валерьевич	инженер цеха хранения и грузоперевозок	20.05.
Жук Сергей Вячеславович	аппаратчик цеха наполнения	20.05.
Штагерь Марина Анатольевна	сборщик продукции цеха наполнения	21.05.
Печериженко Сергей Васильевич	грузчик цеха наполнения	21.05.
Момот Николай Евгеньевич	наладчик оборудования цеха наполнения	22.05.
Томилина Лариса Вадимовна	сборщик продукции цеха наполнения	22.05.
Богданов Юрий Анатольевич	ведущий специалист службы президента	23.05.
Киселева Екатерина Геннадьевна	контролер измерительных приборов отдела менеджмента качества	23.05.
Коноваленко Константин Львович	начальник цеха хранения и грузоперевозок	24.05.
Момот Елена Александровна	контролер качества продукции отдела менеджмента качества	24.05.
Нечетайло Наталья Николаевна	машинист расфасовочно-упаковочных машин цеха баллонов	25.05. юбилей
Филотич Татьяна Владимировна	сборщик продукции цеха наполнения	26.05.
Сень Владимир Николаевич	слесарь-сантехник отделения энергообеспечения и ремонта оборудования	27.05.
Щербакова Светлана Николаевна	ведущий бухгалтер	27.05.
Дубинина Лариса Павловна	сборщик продукции цеха наполнения	27.05.
Хныкина Светлана Владимировна	машинист расфасовочно-упаковочных машин цеха баллонов	27.05.
Брилева Светлана Геннадьевна	контролер отдела менеджмента качества	27.05.
Майборода Ирина Сергеевна	контролер менеджмента качества	28.05.
Бакута Лалита Эдуардовна	сборщик продукции цеха наполнения	28.05.
Загороднов Виктор Игоревич	аппаратчик цеха наполнения	28.05.
Фадеева Наталья Алексеевна	инженер коммерческого отдела	30.05.
Пивнева Ирина Ивановна	сборщик продукции цеха наполнения	30.05.
Гук Владимир Васильевич	слесарь по ремонту технологических установок цеха наполнения	31.05.
Егупова Елена Григорьевна	машинист расфасовочно-упаковочных машин цеха баллонов	31.05.

## ООО «Аэрозоль Новомосковск»

Имя	Должность	Дата рождения
Николаева Анна Леонидовна	аппаратчик цеха наполнения	01.05.
Зотов Игорь Игоревич	электромеханик цеха теплоэнергоснабжения	02.05.
Гусейнов Игорь Зейфуллаевич	инженер по ремонту цеха наполнения	02.05.
Федотова Елена Викторовна	оператор цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	03.05.
Семина Елена Юрьевна	комплектовщик цеха по производству тары	03.05.
Григорьева Елена Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	03.05.
Андрющенко Андрей Владимирович	наладчик оборудования цеха по производству тары	04.05.
Прончев Сергей Юрьевич	начальник реакторного отделения цеха наполнения	04.05.
Катальская Екатерина Витальевна	литейщик пластмасс цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	05.05.
Щекина Екатерина Вячеславовна	специалист отдела контрактного производства	06.05.
Тычинина Олеся Сергеевна	сборщик продукции цеха наполнения	06.05.
Турыкин Максим Юрьевич	наладчик оборудования цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	08.05.
Коврова Лариса Львовна	старший специалист службы по управлению персоналом	10.05.
Коврова Ирина Александровна	специалист службы по управлению персоналом	10.05.
Казначеева Елизавета Сергеевна	переводчик административно-хозяйственного отдела	10.05.
Коробовцев Александр Игоревич	электромеханик цеха теплоэнергоснабжения	12.05.
Волкова Мария Михайловна	лакировщик труб цеха по производству тары	13.05.
Трубинова Ирина Александровна	инженер-химик заводской лаборатории	13.05.
Арбузова Инесса Владимировна	кладовщик ремонтно-инструментального цеха	15.05.
Волков Дмитрий Викторович	наладчик оборудования цеха по производству тары	15.05.
Русанова Наталья Владимировна	литейщик пластмасс цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	16.05.
Цапаева Марина Сергеевна	литейщик пластмасс цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	16.05.
Зенина Ирина Георгиевна	слесарь-электрик по ремонту электрооборудования цеха теплоэнергоснабжения	17.05.
Стекольников Александр Александрович	наладчик оборудования цеха по производству тары	17.05.
Бышевская Татьяна Владимировна	ведущий специалист административно-хозяйственного отдела	18.05.
Орехова Татьяна Геннадьевна	сборщик продукции цеха наполнения	21.05.
Фомина Светлана Александровна	сборщик продукции цеха наполнения	23.05.
Ушнова Галина Геннадьевна	мастер смены цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	24.05.
Бышев Николай Дмитриевич	слесарь-ремонтник цеха наполнения	25.05.
Ветчинина Ольга Владимировна	сборщик продукции цеха наполнения	27.05.
Калмыкова Наталья Викторовна	сортировщик жести цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	28.05.
Ракитянская Оксана Александровна	инженер-технолог научно-технического отдела	29.05.
Кондрахина Светлана Александровна	специалист цеха хранения и грузоперевозок	29.05.
Пимкин Владимир Васильевич	слесарь-электрик цеха теплоэнергоснабжения	29.05.
Бадалян Ирина Борисовна	оператор жестяно-баночного оборудования цеха по производству пластмассовых изделий, ламинатных труб и жестяного баллона	29.05.
Голикова Оксана Геннадьевна	сборщик продукции цеха наполнения	29.05.
Кочетов Андрей Сергеевич	наладчик оборудования цеха по производству тары	30.05.
Замыслаева Ольга Викторовна	бухгалтер	31.05.
Кондратьев Александр Федотович	ведущий инженер-конструктор отдела технического развития	31.05.

## ОАО «Компания «Арнест»

Сотрудник	Должность	Дата рождения
Феоктистова Ирина Григорьевна	руководитель дивизиона	05.05.
Мещерякова Евгения Валерьевна	региональный менеджер по Свердловской области	08.05.
Гонтарь Евгения Викторовна	менеджер по обслуживанию клиентов	10.05.
Крыжевская Юлиана Фаритовна	супервайзер	13.05.
Судиловская Яна Андреевна	бренд-директор по новым направлениям	17.05.
Сабуров Павел Павлович	региональный менеджер (г. Иваново)	17.05.
Ветчианинова Елена Александровна	старший менеджер по обслуживанию клиентов	18.05.
Иванова Наталья Михайловна	менеджер по работе с ключевыми клиентами (г. Москва)	18.05.
Ткаченко Сергей Николаевич	руководитель дивизиона "Восток"	19.05.
Генералова Татьяна Владимировна	менеджер по обслуживанию клиентов	19.05.
Михайлова Елена Александровна	продакт-менеджер	20.05.
Шекалова Елена Александровна	специалист по оформлению документов	20.05.
Гуров Евгений Петрович	региональный менеджер Оренбургская область	27.05.
Савинская Оксана Анатольевна	региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами Сибири и Дальнего Востока	29.05.
Лисовская Татьяна Александровна	Менеджер по работе с ключевыми клиентами (г. Мурманск)	29.05.
Гурзиевский Александр Валерьевич (осн.)	региональный менеджер (г. Саратов)	30.05.

## Ветераны-юбиляры ОАО «Арнест»

ФИО	Юбилей	Дата рождения
Юдина Тасия Ивановна	65 лет	11.05.
Зарезко Зоя Дмитриевна	60 лет	16.05.
Буровицкая Валентина Андреевна	65 лет	20.05.