

НАШ ЛИДЕР. Обращение депутата Государственной Думы РФ Ивана Саввиди к читателям журнала.

### **Дорогие табачники!**



Согласно Федеральному закону, я, как депутат Государственной Думы РФ, сложил с себя полномочия генерального директора компании «Донской Табак».

Я на деле убедился, что такое крепкая, надежная поддержка табачников. И то, что я стал депутатом Государственной Думы, получил высокие государственные награды, безусловно, заслуга всей нашей семьи.

Поэтому, где бы я ни находился, табачная фабрика для меня была и остается моим домом и дорога сюда всегда будет открыта.

Основная задача, стоящая перед новым генеральным директором предприятия, – сохранить коллектив – нашу огромную и дружную табачную семью.

В преддверии Нового года хочу сказать огромное спасибо всем, кто меня поддержал и поддерживает. Желаю всему коллективу группы компаний в 2004 году больших и ярких побед. Будьте счастливы!

***С искренним уважением,  
ваш Иван Саввиди***

### **НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ**

**Сотрудников Группы компаний «Донской Табак» поздравляют руководители дочерних компаний.**

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

Приближается самый приятный и любимый всеми Новый год – праздник из детства. Став взрослыми, мы так же ждем его и искренне верим, что в

наступающем году сбудутся все наши желания, успешно реализуются личные и профессиональные планы, а результаты работы доставят радость.

В преддверии Нового года мы ставим новые профессиональные цели и задачи, подводим итоги работы за уходящий год. Положительная динамика роста потребления мяса на рынке южного региона в 2003 году и как следствие увеличение спроса на мясную продукцию отразились на объемах выпуска и продаж колбасных изделий торговой марки «Тавр». Цифры говорят сами за себя – по итогам 11 месяцев этого года среднесуточный объем продаж продукции «Тавра» составил более 70 тонн. Это весомый показатель деятельности!



Неизменно высокое качество продукции в первую очередь зависит от качественного сырья и своевременных поставок. В уходящем году «Мясокомбинат Ростовский» продолжил сотрудничество по поставке сырья с ведущими животноводческими хозяйствами Ростовской области и Кубани. Обстановка в регионе с отечественным мясным сырьем по-прежнему остается непростой. Этот факт подтолкнул наше объединение к укреплению партнерских отношений с местными сельхозпроизводителями и мясоперерабатывающими предприятиями. Мы делаем это во имя одной цели – наш потребитель всегда должен быть уверен в высоком качестве продукции марки «Тавр». Сырье в производстве – основной компонент, без которого этой цели достичь невозможно.

В 2003 году «Торговый дом «Тавр» оказывал маркетинговую поддержку своим партнерам. Комплексные промо-акции колбасных изделий, специальные PR-программы, направленные на продвижение продукции, были проведены в крупнейших городах Южного федерального округа. Это позволило повысить лояльность потребителей и партнеров к торговой марке «Тавр».

В канун Нового года мне хочется пожелать всем работникам группы компаний «Донской Табак» успеха, крепкого здоровья и радости, а предприятиям – стабильности и дальнейшего процветания. Счастья и благополучия вашим семьям, близким и друзьям! С Новым 2004 годом!

*Директор ООО «Торговый дом «Тавр»*

*ООО «Мясокомбинат Ростовский»*

*В.А. Шмиглюк*



Уважаемые работники группы предприятий «Донской Табак»! Коллектив «Ростовского колбасного завода «Тавр» как полноправный член большой корпоративной семьи поздравляет вас с наступающим Новым годом! В 2003 году три предприятия мясного направления – ООО «РКЗ «Тавр», ООО «Торговый дом «Тавр», ООО «Мясокомбинат Ростовский» – работали по одному стратегическому плану с целью производить продукцию высокого качества в широком ассортименте.

Благодаря общим усилиям позиции «Тавра» значительно укрепились на потребительском рынке Ростовской области и Южного федерального округа. Реализация инвестиционной программы в 2003 году позволила увеличить рост производства на 34,7%, а производительность труда – на 22,3% по сравнению с 2002 годом. Продукция компании «РКЗ «Тавр» – сырокопченые колбасы, копчености, вареная колбаса «Мортаделла» – принимали участие в программе-конкурсе «100 лучших товаров России». По итогам конкурса эта продукция была удостоена статуса финалиста и диплома лауреата в четвертый раз!

За минувший год мы выросли и окрепли не только качественно, но и количественно. Наш трудовой коллектив значительно пополнился молодежью. В августе–сентябре 2003 года более 50 человек перешли к нам с материнского предприятия. Это энергичные, целеустремленные молодые люди. Многие из них имеют смежные профессии, а это сегодня крайне необходимо нашему производству. Мы создаем большой коллектив, объединенный целью улучшения благосостояния каждого работника и его семьи, процветания наших предприятий. В 2003 году в нашем коллективе образовались три новые семьи – Сергей Кравченко и Виктория Гончарова, Виталий Горбачев и Юлия Прядченко, Анатолий Воеводин и Ирина Закотнова сочетались законным браком. У наших сотрудников родилось девять малышей. Это говорит о том, что молодежь верит в завтрашний день нашего предприятия и группы компаний в целом. А с такой командой любое

дело по плечу! Хочется еще раз поздравить всех нас с наступающим 2004 годом и пожелать политической стабильности в стране, мира и счастья в наших домах. Будьте богаты и здоровы!

*Директор ООО «РКЗ «Тавр»*

*Г.М. Горшенева*

Уважаемые друзья, коллеги и партнеры!



В преддверии новогодних и рождественских праздников хотелось бы поделиться с вами теми радостными событиями, которые произошли в компании «Фирма «Аква-Дон» в 2003 году.

В этом году «Фирма «Аква-Дон» отпраздновала свое семилетие. Для такой динамично развивающейся отрасли, как производство и розлив минеральной и питьевой воды, это срок, в течение которого предприятие может пойти по одному из двух путей развития. Первый – фактическая работа «кустарным» способом, когда производство осуществляется на неспециализированной площадке с использованием полуавтоматической линии розлива. Зачастую такие предприятия работают сезонно, когда у них есть возможность зарабатывать «легкие деньги», не затрачивая при этом особых средств на техническое развитие. Второй путь – работать профессионально в сфере производства и реализации минеральной и питьевой воды, четко ставить перед собой цели, осознавать потенциальные проблемы, не бояться трудностей, а планомерно решать их, двигаясь к намеченной цели.

Заявив о себе на ростовском рынке минеральных вод в 1996 году и начав свою деятельность с нуля, руководство завода «Аква-Дон» ясно осознавало, насколько высока конкуренция в регионе. Год за годом мы поэтапно двигались к поставленным целям и, достигая их, ставили новые. Изучая рынок, потребности и желания потребителей, службы «Фирмы «Аква-Дон» развивали ассортиментный портфель компании. Если в 1996 году нашим потребителям предлагалась только одна марка – «Аксинья», то сейчас, по прошествии семи лет, «Аква-Дон» выпускает широкий ассортимент продукции.

Следует сказать, что мы не собираемся останавливаться на достигнутом и уже в следующем году предложим рынку новую марку минеральной воды, над чем активно работает собственная лаборатория микроанализа и отдел маркетинга «Аква-Дона».

Понимая, что одним из определяющих факторов конкурентоспособности продукции является ее качество, мы инвестируем средства в технологическое оснащение производства: приобретаем оборудование для водоподготовки и розлива, приглашаем на работу высокопрофессиональных специалистов.

В 2003 году компания «Фирма «Аква-Дон» приобрела еще одну линию розлива компании «Sira S.p.A.», за счет которой производственная мощность нашего предприятия увеличилась на 40%. В этом году также был приобретен автомат розлива воды в девятнадцатилитровую тару, что позволило привлечь значительно большее количество потребителей. Производительность новой линии составляет 60 бутылок в час. Мощное оборудование и уровень контроля качества выпускаемой продукции на предприятии позволяют компании выйти на качественно новый уровень.

Хотелось бы отметить, что в прошедшем году мы перестроили дистрибьюторскую сеть. Так, был заключен эксклюзивный договор с компанией «Миллениум-Аква» на обслуживание торговой сети города Ростова-на-Дону и Ростовской области, что позволит обеспечить высокий уровень дистрибуции продукции «Фирмы «Аква-Дон». Возросший спрос на чистую бутилированную воду, доставляемую в дома и офисы, способствовал заключению договоров с такими известными в регионе компаниями, как «Нептун» и «Чистая вода».

Для компании «Фирма «Аква-Дон» минувший год был знаменательным и в выставочной деятельности – продукция предприятия была отмечена многочисленными наградами и медалями.

2003 год стал показательным и в какой-то мере «переломным» в деятельности нашего предприятия. На мой взгляд, именно в этом году компания «Фирма «Аква-Дон» заняла весомое положение среди производителей минеральных и питьевых вод в регионе.

В наступающем году хотелось бы пожелать всем друзьям, коллегам и клиентам, группе компаний «Донской Табак» успеха и процветания, интересных проектов и их успешного воплощения в жизнь. Идите к намеченным целям, преодолевайте преграды, а доброе здоровье и хорошее настроение пусть будут вашими спутниками и помощниками весь год!

*Генеральный директор  
ООО «Фирма «Аква-Дон»  
С.А. Зайченко*

## **НАШИ СОБЫТИЯ. События уходящего года.**

В канун Нового года мы традиционно подводим итоги года уходящего и обсуждаем планы на будущее. Для «Донского Табака» 2003 год был насыщен важными событиями. Изменения происходили во всех сферах деятельности компании: производственной, экономической, общественной и политической. Мы надеемся, что миновал сложный период в жизни нашего предприятия и следующий год принесет нам стабильность и уверенность в успехе. О наиболее значимых событиях уходящего года мы рассказываем ниже.

### **Начало строительства нового сигаретного производства**



20 марта состоялась закладка строительства нового сигаретного производства компании «Донской Табак». Оно будет возведено по соседству с открытым в 2002 году табачным комплексом и составит с ним единый производственный цикл.

Сигаретное производство займет площадь в 23,5 тысячи кв. м и позволит увеличить мощности компании до 60 млрд. сигарет в год. Этот проект – второй этап реализации программы по выводу производства за черту Ростова-на-Дону. Строительство планируется завершить к 2005 году.

### **Политические победы в помощь бизнесу**



30 марта 2003 года Иван Саввиди был избран депутатом Законодательного собрания Ростовской области третьего созыва по Кировскому одномандатному округу № 44. Ключевыми пунктами предвыборной кампании И.И. Саввиди стали поддержка и развитие промышленности района, разработка эффективных законов, защита социальных прав граждан, забота о детях, повышение уровня жизни населения, разработка и реализация программ по улучшению состояния окружающей среды Ростова-на-Дону.

### Международный сертификат качества



7 апреля 2003 года действующая в компании «Донской Табак» система менеджмента качества была признана соответствующей международному стандарту ISO 9001:2000. Ранее, 25 февраля, компанией был получен сертификат на соответствие государственному стандарту России ГОСТ Р ИСО 9001-2001. «Донской Табак» первым из

российских национальных табачных компаний прошел успешную сертификацию на соответствие международному стандарту ISO 9001:2000 наравне с такими мировыми и российскими предприятиями, как British Petroleum, IBM, Coca Cola, Alcatel, НК Лукойл, Северсталь, UzDAEWOO.

### Юбилей партнерских отношений



Конец мая 2003 года для компании «Донской табак» отмечен знаменательным событием – 10-лет сотрудничества с ведущими партнерами – компаниями – поставщиками оборудования «CELANESE ACETATE» и сигаретной бумаги «PEPETERIES DE

MAUDUIT». С дружественным визитом Ростов-на-Дону посетили управляющий по продажам и маркетингу компании «CELANESE ACETATE» Дино Томассети и бизнес-директор фирмы «PEPETERIES DE MAUDUIT» Владимир Жарофф.

### **10 лет во главе с Саввиди**

7 июня исполнилось 10 лет с того момента, как Иван Саввиди был избран генеральным директором компании «Донской Табак». С тех пор объем производства увеличился почти в четыре раза. На «Донском Табаке» разработаны новые сигаретные марки, проведено полное техническое перевооружение, завершена первая очередь крупнейшего инвестиционного проекта по переносу производства из центра города в промышленную зону. В настоящее время «Донской Табак» занимает 8% российского табачного рынка. Кроме того, компания возглавляет группу предприятий, в числе которых ООО «Торговый дом «Тавр», ООО «Мясокомбинат Ростовский», ООО «Фирма «Аква-Дон», ООО «РКЗ «Тавр», ООО «Донские Соки», футбольный клуб «Ростов» и другие.

### **Завершен проект «Школа менеджеров»**

26 июня завершился проект «Школа менеджеров ОАО «Донской Табак», который был организован компанией совместно с Ростовским государственным экономическим университетом «РИНХ». Проект стартовал 20 октября 2002 года. Весь учебный год молодые менеджеры «Донского Табака» совершенствовали свои знания.



Цель проекта – не только привить управленческие навыки молодым сотрудникам, но и сформировать команду специалистов, имеющих высокие профессиональные знания в своей сфере.

По окончании «Школы менеджеров» слушатели сдали государственные экзамены и защитили дипломные проекты, посвященные актуальным вопросам деятельности компании.

### **Перерыв на производстве**

С 11 августа в компании «Донской Табак» начался производственный перерыв, который продлился до 1 сентября. Это решение было принято с переходом работы предприятия на двухсменный режим и проведением работ по установке современного высокопроизводительного оборудования фирм «Foske» и «GD». Июльский кризис продаж, сверхнормативное скопление продукции на складах требовало принятия непростых решений, связанных с сокращением численности персонала компании. Данные меры стали следствием объективной рыночной ситуации.

### **«Донской Табак» отметил 146-й день рождения**



12 октября в «Донском Табаке» отмечали сразу два праздника: День работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности и 146-й день рождения предприятия.

Впервые табачники праздновали это событие в большой компании: мероприятие было объединенным для всех структур холдинга «Донского Табака» - группы предприятий «Тавр», «Фирмы «Аква-Дон», компании «Донские Соки» и птицефабрики «Бройлер Дон».

На празднике царила по-настоящему теплая атмосфера, где каждый сотрудник ощущал себя частью большой семьи.

В этот день состоялось награждение почетным знаком «Золотой фонд «Донского Табака» Владимира Семеновича Размологова, проработавшего на фабрике 50 лет.

Этим знаком ранее были награждены Иван Игнатьевич Савиди, Игорь Григорьевич Мартиросян и Александр Александрович Никулин.

## **Донской Табак вновь в числе лучших российских компаний**

По итогам девятого ежегодного рейтинга, составляемого известным рейтинговым агентством «Эксперт-РА», компания «Донской Табак» заняла 88-ю позицию в списке двухсот крупнейших компаний России, а компания «Праймери Дон» - второе место в списке двадцати наиболее динамичных компаний.

Профессиональная управленческая команда и современные производственные мощности позволяют предприятию удерживать достаточно высокие позиции среди предприятий отрасли в течение нескольких лет.

## **Появилась новая «Наша Марка»**

К 100-летию юбилею «Нашей Марки» компания «Донской Табак» расширила семейство брэнда – выпущена качественно новая версия сигарет «Наша Марка особая».



Вкус сигарет разработан на основе греческих и бразильских табаков «Вирджиния» и «Берлей» с применением натуральных соусов и ароматизаторов.

Новый уровень качества отражен и в оформлении пачек сигарет «Наша Марка особая».

Яркие, современные и в то же время узнаваемые, они с первых дней выхода на рынок привлекли внимание потребителей.

## **Размещение облигационного займа**

14 ноября состоялось размещение на Московской Межбанковской Валютной бирже (ММВБ) трехлетнего облигационного займа ООО «Праймери Дон» объемом 1 млрд рублей.

Привлеченные средства будут использованы для финансирования инвестиционной деятельности и развития компании «Праймери Дон». По результатам аукциона ставка купонов первого года обращения составила 14,5%.

По облигациям предусмотрена оферта на досрочный выкуп бумаг через год по цене 101% от номинальной стоимости (номинал облигации – 1000 рублей).

Поручителем займа выступает компания «Донской Табак», входящая в одноименную группу предприятий. Организатор и андеррайтер выпуска – Банк Москвы.

### **Иван Саввиди – депутат Государственной Думы РФ**



7 декабря 2003 года Иван Саввиди был избран депутатом Государственной Думы РФ в составе регионального списка партии «Единая Россия».

«Я принял решение идти во власть, потому что надо выходить на принципиально новый уровень управления компанией», -

сказал Иван Саввиди.

### **Высокая награда**

13 декабря 2003 года в соответствии с Указом Президента №1485 «О награждении государственными наградами Российской Федерации» Иван Саввиди награжден Орденом Почета.



### **Галина Островерхова – генеральный директор компании «Донской Табак»**

22 декабря 2003 года единогласным решением Совета директоров ОАО «Донской табак» Галина Ивановна

Островерхова назначена генеральным директором компании «Донской Табак»

## **НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО.**

Табачный рынок, как и любой другой, постоянно развивается. Растущие требования потребителей, жесткая конкуренция между табачными компаниями заставляют производителей оборудования для сигаретной промышленности разрабатывать новые модели и совершенствовать старые.

В связи с необходимостью повысить уровень технического оснащения и качества выпускаемой продукции, в 2003 году компанией «Донской Табак» было запущено в производство новое оборудование итальянской фирмы G.D (упаковочная линия последнего поколения XG-C800/Pack-OW) и модернизированная линия X2-C600/Pack-OW) и немецкой фирмы Focke (Focke 350 S).

Машины модели X2-C600/Pack-OW выпускаются компанией G.D с 1976 года и хорошо знакомы специалистам компании «Донской Табак». Первая серия этих машин была закуплена компанией в 1996 году. Благодаря постоянному усовершенствованию модели, каждая серия X2-C600/Pack-OW дополняется новыми технологическими элементами и качественно превосходит предшествующие. X2-C600/Pack-OW позволяет производить 400 пачек в минуту и рассчитана для выпуска сигарет с фильтром. Простота эксплуатации и надежность обеспечили этим машинам репутацию «рабочих лошадок», проверенных временем.

Упаковочная линия XG-C800/Pack-OW, разработанная компанией G.D в начале 90-х годов прошлого века, предназначена для производства сигарет высокостоимостного сегмента. Сотрудники «Донского Табака», занимающиеся внедрением XG-C800/Pack-OW в эксплуатацию, отмечают ее высокую производительность (550 пачек в минуту) и удачную конструкцию. Машина снабжена манипулятором подачи полипропилена и фольги на пачку. Это означает, что бобины пропилен и фольги подаются не вручную, как раньше, а автоматически, без задержки процесса производства.

Вот что говорят сотрудники «Донского Табака», работающие с машиной XG-C800/Pack-OW:



**Дмитрий Левада, машинист-регулировщик, в компании с 1993 года.**

Оборудование просто отличное! Большая скорость, простота обработки, высокие технические показатели. Опыта, конечно, пока мало, но со временем, я думаю, все наладится, и мы овладеем всеми тонкостями работы с этой машиной.



**Любовь Стрельникова, машинист, в компании с 1980 года.**

На новой машине я работаю уже месяц. Мы выпускаем на ней «Нашу Марку» и «Ростов 250». На мой взгляд, это современная высокопроизводительная машина, которая облегчает нашу работу и делает ее более эффективной.

Хотелось бы, чтобы в следующем году на производстве появилось бы как можно больше новых машин.



**Виталий Морозов, машинист, в компании с 1997 года.**

Новая машина очень удобна и проста в эксплуатации.

При работе с ней практически не возникает проблем. Скорость работы, мощность позволяют нам увеличить количество и качество выпускаемой продукции.

Хочется верить, что в будущем году техническое перевооружение на фабрике будет продолжено.

Первый упаковочный комплекс Focke 350 S появился на рынке в 1977 году. С тех пор Focke 350 S – одна из самых продаваемых моделей компании Focke. По всему миру она зарекомендовала себя как надежная и высокопроизводительная машина. Её мощность – 420 пачек в минуту.

Среди основных характеристик Focke 350 S – высококачественная упаковка сигарет, подключение к различным типам сигаретных машин и резервуаров, автоматическое склеивание бобин, фольги и воротничка. Сигареты упаковываются как в полипропиленовый блок по 10 пачек, так и в картонный. Смена бобин происходит автоматически, что позволяет снизить время технологического простоя, вызванного заменой материала, и увеличить эффективность использования машины.

Система управления с телемонитором позволяет в любой момент получить объемное изображение ситуации на производстве и вывести информацию обо всех параметрах процесса производства на центральный пульт управления.

Конструкция машин Focke 350 S универсальна. Комплектные наборы, состоящие из целых сборочных групп и дополнительных частей, позволяют в течение суток переходить с выпуска продукции одного формата на другой.

Фирма Focke первая запатентовала технологию производства круглых пачек и всегда считалась законодателем мод в Европе. Модель Focke 350 S имеет разнообразные возможности в области дизайна пачек и производит «восьмигранки», «двойной резервуар» и «скругленные грани».

Все машины упаковочной линии фирмы «Focke» имеют одинаковую архитектуру системы управления на основе программируемых логических устройств управления фирмы «Siemens» в сочетании с интегрированными ПК для операторов и системы сбора данных.

Везде, где только возможно, электрические компоненты выполняют роль сенсоров и исполнительных механизмов. Только незначительное количество операций, такие как контроль веса, сервоприводов и т.д. осуществляются



заимствованными подсистемами, специально разработанными для данных случаев.

Своими впечатлениями от работы на машине Focke 350 S делятся:

**Марина Гайчикова, машинист, в компании с 1996 года.**

Мне очень нравится новая машина. Она показала себя с хорошей стороны.



Пока что мы занимаемся ее освоением, изучаем правила работы и технологические возможности.

Могу сказать, что работать на ней очень интересно.

**Александр Потаскаев, машинист-регулировщик, в компании с 1990 года.**

Раньше я работал на оборудовании такого же типа. У модели, которая недавно была установлена на производстве, много преимуществ.

Во-первых, больше автоматике, а значит, меньше ручной работы.

Во-вторых, производственная мощность машины, ее технологические функции значительно расширяют наши возможности и, думаю, помогут разнообразить наш ассортимент и улучшить качество.



**Владимир Ильин, машинист, в компании с 1997 года.**

Я только неделю работаю на этой машине. Ее устройство имеет свои особенности, к которым надо привыкнуть. Необходимо время, чтобы досконально изучить эту машину, усвоить правила ее эксплуатации. Пока мне все нравится, и я с огромным интересом осваиваю новую

технику.

Так как машины Focke 350 S и XG-C800/Pack-OW являются принципиально новыми для сигаретного производства «Донской Табак», в настоящее время главная задача, которая стоит перед специалистами компании, – это изучение и освоение этих машин. Во время монтажа Focke 350 S и XG-C800/Pack-OW сотрудники фирм-производителей давали консультации по использованию этих машин и руководили проведением монтажных работ. Остальную информацию по эксплуатации этих машин механики, электронщики и технологи «Донского Табака» получают из технической литературы и практического опыта.

В планах нашей компании дальнейшее перевооружение сигаретного производства. На рынке техники для сигаретной промышленности все время появляются новые машины с более широким спектром опций.

Оборудование последнего поколения, обладающее мощностью до 1000 пачек в минуту, оставляет за человеком только функцию визуального контроля. Оснащенное роботами, оно снижает процент бракообразования до минимума и дает табачным компаниям возможность выпускать продукцию высокого качества и различного формата за рекордно короткие сроки.

Для сохранения прочных позиций на рынке, высокой конкурентоспособности и интереса потребителей к продукту необходимо следить за появлением новых технологий и внедрять их в производство. Компания «Донской Табак» идет в ногу со временем и вводит в эксплуатацию современное высокопроизводительное оборудование.



## **НАША ПРОДУКЦИЯ. Продукция «Донского Табака» в числе «100 лучших товаров России»**

Продукция «Донского Табака» стала победителем Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» 2003 года.

Компания участвовала в этой программе впервые. Жюри высоко оценило качество табачных изделий. В частности, семейства сигарет «21 ВЕК», «Донской Табак» и «Наша Марка» были отмечены дипломом 1-й степени.

В свою очередь генеральный директор компании от имени коллектива подписал Декларацию качества. Согласно этому документу «Донской Табак» берет на себя обязательства поддерживать высокие показатели качества продукции и развивать ее конкурентоспособность.

Декларация качества закрепляет право предприятия использовать логотип программы в информационно-рекламных целях в течение двух лет.

Программа «100 лучших товаров России» учреждена в 1998 году Государственным комитетом Российской Федерации по стандартизации и метрологии, межрегиональной общественной организацией «Академия проблем качества» и редакцией журнала «Стандарты и качество». Она проводится каждый год в рамках Всемирного дня качества и Европейской недели качества при активной поддержке Совета Федерации Федерального Собрания России, Торгово-Промышленной палаты РФ и администраций субъектов РФ.



Среди основных целей программы – определение на конкурсной основе лучших образцов российских товаров и услуг, конструктивное содействие их продвижению на российский и зарубежные рынки, создание на предприятиях и в организациях эффективных систем управления качеством.

Участниками программы могут быть предприятия и организации различных форм собственности, включая малый

бизнес, осуществляющие производство продукции или оказывающие услуги на территории России.

Основным мероприятием программы является конкурс, который проводится среди ее участников по следующим номинациям:

- продовольственные и промышленные товары для населения, продукция промышленно-технического назначения;
- услуги;
- изделия народных и художественных промыслов.

В 2003 году программа проходила в три этапа:

**1-й этап** (декабрь 2002 г. – январь 2003г.) – подготовительный;

**2-й этап** (февраль – июнь) – региональный;

**3-й этап** (июль – ноябрь) – итоговый.

После подведения итогов конкурса предприятиям и организациям, продукция или услуги которых решением региональной комиссии по качеству выдвинуты на федеральный уровень, вручены дипломы лауреата и дипломы 1-й степени. Компании, товары или услуги которых не выдвинуты на федеральный уровень, получили свидетельство участника программы.

Руководители предприятий и организаций, ставшие финалистами конкурса, получили также Почетный знак «За достижения в области качества».

Рабочие и инженерно-технические специалисты решением руководства предприятий – участников программы – награждены знаком «Отличник качества».

Если российское предприятие или организация успешно участвует в программе не менее трех лет, демонстрирует высокий уровень конкурентоспособности продукции или услуг на российском и зарубежном рынках, осуществляет эффективный маркетинг, то оно может стать обладателем приза «Лидер качества». На основании итогов конкурса издаются каталоги «Товары» и «Услуги» с фотоматериалами и справочной информацией о продукции, представленной региональными комиссиями по качеству на федеральный уровень, в том числе и о самих компаниях. Кроме того, на английском языке

издается каталог «Top of Russian Quality». Он также содержит справочную информацию о первоклассных товарах и производителях.

С каждым годом программа «100 лучших товаров России» набирает обороты и привлекает все большее количество предприятий и организаций. Участие и победа «Донского Табака» в этом конкурсе свидетельствует о конкурентоспособности продукции. В итоге это будет способствовать повышению лояльности потребителей к маркам компании.



## **НАША ПРОДУКЦИЯ. Искусство держать марку – «Нашу Марку»!**

В 2003 году знаменитым сигаретам «Наша Марка» исполнилось сто лет. Пожалуй, ни один российский брэнд не имеет такую большую и славную историю, как этот. Оригинальный вкус, высокое качество и доступная цена – вот три кита, на которых держится вековой успех «Нашей Марки» на отечественном табачном рынке.

### **Славное прошлое**



История марки началась в начале XX века. Тогда знаменитая табачная компания «Торговый дом В.И. Асмолов и К» приступила к производству папирос «Марка». Курильщики сразу полюбили этот продукт. Впрочем, неудивительно: высокое качество продукции фабрики было известно далеко за пределами Донской земли. Не зря же табачная компания Василия Асмолова имела статус официального поставщика

двора Его Императорского Величества.

Название «Наша Марка» появилось в 20-е годы. Несмотря на то, что асоловское предприятие было национализировано и переименовано в Донскую государственную табачную фабрику, здесь продолжались славные традиции, заложенные великим купцом. Благодаря отличному качеству папиросы «Наша Марка» стали фирменной продукцией ДГТФ.

Через 40 лет началась вторая жизнь этого уникального брэнда. В его семье появились первые сигареты с фильтром.

«Наша Марка» стала по-настоящему народной: ее курили от Таллинна до Владивостока и от Норильска до Кушки! Сигареты с фильтром «Наша Марка» получают неофициальный, но весьма почетный статус визитной карточки Дона.

В 1997 году в этой табачной семье происходит очередное пополнение. «Наша Марка» в твердой упаковке занимает прочные позиции на рынке, как, впрочем, и другая продукция компании «Донской Табак».

### **Успешное настоящее**

Какой бы острой ни была ситуация на отечественном табачном рынке, «Наша Марка» остается лидером в своем сегменте. 2003 год показал, что спросом пользуются как традиционные сигареты, выпускаемые под этим брэндом, так и новые. В начале осени были завершены тестовые продажи сигарет «Наша Марка особая», и с октября продукция поставляется в торговые точки юга России.

Это принципиально новый продукт. Табачные мастера собрали в уникальный букет лучшие греческие и бразильские табаки «Вирджиния» и «Берлей», добавили натуральные соусы и ароматизаторы и добились просто отменного вкуса сигарет «Наша Марка особая». Вкуса, который великолепно гармонирует с неповторимым ароматом. Новый уровень качества отражен и в дизайне сигаретных пачек. Яркие, современные и в то же время узнаваемые, они сразу обращают на себя внимание.

Компания «Донской Табак» учла пожелания потребителей и теперь (впервые в истории бренда!) сигареты «Наша Марка особая» выпускаются в двух версиях – «легкие» и «полный вкус». А также в обычной и в экономичной 25-штучной упаковке, где одна сигарета достается потребителю бесплатно. Первые результаты продаж показали, что у новых сигарет есть отличные перспективы существовать на рынке еще как минимум век.

## **Яркое будущее**

При подготовке материала мы спросили у потребителей: «За что вы любите «Нашу Марку»?»

Ответы были эмоциональные и сухие, развернутые и короткие. Но никто не отказался сказать пару слов. Для одних она – символ сплоченного государства, для других – показатель высокого качества и отменного вкуса. Но один ответ нам особенно понравился.

– Я курю «Нашу Марку» лет 20, не меньше, – признался Владимир Бабенко, преподаватель трудового обучения средней школы № 38 города Шахты. – Сначала покупал сигареты в мягкой упаковке, потом перешел на твердую. Нравится мне вкус «Марки», аромат у табака хороший и цена подходящая. Недавно увидел в продаже и «Нашу Марку особую». Честно скажу, с первого раза не распробовал как следует. Сигареты показались слишком легкими. Но во второй раз они мне понравились, и теперь с ними не расстаюсь. Это наш, российский продукт. Красивый, качественный и вкусный. Уверен, в России «Нашу Марку особую» ждет яркое будущее. И, думаю, не только в России.

**НАША ПРОДУКЦИЯ. «Донской Табак» сдержал слово – участник одной из самых масштабных акций компании получил ключи от нового джипа.**



В предыдущем номере мы рассказывали о кампании по продвижению на рынок России сигарет «Донской Табак». В октябре эта акция благополучно завершилась, а в конце ноября в Ростове-на-Дону состоялось вручение ее главного приза –

автомобиля «Шевроле-Нива». Новый внедорожник получил житель Сочи Геннадий Федоров.

Напомним, кампания по продвижению сигарет «Донской Табак» проводилась по всей стране с июля по октябрь 2003 года. Сразу в 24 городах России состоялись промо-акции, во время которых всем желающим предлагалось приобрести несколько пачек «Донского Табака» и получить в подарок еще одну 25-штучную пачку. Таким образом, об условиях акции узнали почти 100 тысяч человек и более 80 тысяч приняли в ней участие. Информация об этой кампании была размещена в розничных точках, на страницах газет и журналов, общий тираж которых превысил 10,5 миллиона экземпляров, а также на городских улицах и в сети Интернет.

На втором этапе состоялся розыгрыш призов. В призовом фонде было более восьми тысяч ценных подарков, среди которых магнитолы, дорожные сумки, футболки и наборы (пепельница + блок «Донского Табака»). В качестве главного приза — автомобиль «Шевроле-Нива». Для того, чтобы стать победителем акции, любой человек от 18 лет и старше должен был до 30 сентября прислать на указанный адрес лицевые части от трех пачек «Донского Табака» и заполненный купон с ответом на вопрос розыгрыша. Он состоялся 17 октября и стал настоящей кульминацией столь грандиозной кампании. В результате, автомобиль достался 42-летнему сочинцу Геннадию Федорову.

– До сих пор не верю, что выиграл главный приз, – признался счастливый автомобилист, когда 26 ноября в Ростове-на-Дону получал ключи от нового «Шевроле-Нива» из рук заместителя генерального директора по управлению маркетингом и продажами Ларисы Колесниковой. – На работе тоже не поверили. Говорили: «Такого не может быть. Фикция».

Геннадий Федоров работает наладчиком оборудования на одном из сочинских заводов. Машину он водит более шести лет. Ездил на старой подержанной иномарке. О новом автомобиле мечтал, но купить его Геннадию не позволяла зарплата. Да и на выигрыш Федоров почти не надеялся, поскольку не считал себя везучим человеком. В розыгрыше участвовал скорее из любопытства, когда покупал блоки темного «Донского Табака».

– Эти сигареты я курю уже почти три года, – объяснил хозяин нового джипа.  
– Перепробовал много марок, но остановился на этих сигаретах. Люблю их за крепость и вкус. Это настоящий, наш, российский продукт. Отличный и качественный.

При покупке сигарет сочинец получал листовки, в которых были купоны акции, заполнял их и отправлял. В начале ноября представитель «Донского Табака» позвонил Геннадию и поздравил с главным призом. Сочинец убедился, что его не разыгрывают, и отправил в Ростов необходимые документы. Однако в то, что он стал полноправным хозяином нового современного автомобиля, Геннадий Федоров с трудом верил даже на награждении в Ростове-на-Дону. Даже когда Лариса Колесникова торжественно произнесла: «От лица коллектива компании «Донской Табак» поздравляю вас и желаю успехов, хороших дорог и вежливых водителей. Надеемся, что сохраните приверженность марке, позволившей исполниться вашей давней мечте».

Другие призы, согласно условиям акции, отправляются по почте по указанным победителями адресам.



## **НАША ПРОДУКЦИЯ. Мост к успеху.**

В компании «Донской Табак» внедрена специальная программа для сотрудников региональных представительств.

Сами по себе марки не живут, их делают и продают люди, которые являются прочным фундаментом, основной составляющей успеха всей компании в целом. Процветание любого предприятия невозможно без существования талантливых, целеустремленных, энергичных и профессиональных команд менеджеров и полевых сотрудников.

Для повышения эффективности работы персонала компании «Донской Табак продажи и маркетинг», интереса и приверженности общему делу разработана специальная схема соревнований и мотивации.

Эта программа стартовала 1 октября 2003 года и продлится до конца 2004 года. Ее участником и номинантом может стать как отдельный сотрудник представительства, так и целая команда. Четыре раза в год руководители представительств и отделов компании «Донской Табак продажи и маркетинг» определяют лучшего среди директоров представительств по четырем номинациям.

1. **Мастерство.** Выполнение плана продаж, поставленных перед командой целей, отсутствие взысканий.
2. **Ответственность.** Корректное ведение отчетности и соблюдение сроков ее предоставления, своевременное выполнений заданий руководства компании «Донской Табак продажи и маркетинг».
3. **Смелость.** Реализация и высокая эффективность специальных проектов и предложений, инициативность.
4. **Тактичность.** Умелое ведение переговоров, коммуникабельность, высокая культура общения.

Победитель в каждой номинации получает сертификат и становится почетным членом корпоративного клуба «МОСТ» (сокращенный вариант названия представленных номинаций).

Сотрудников представительств оценивают непосредственные руководители по четырем номинациям: лучший торговый представитель в команде, лучший супервайзер, лучший торговый представитель и лучший администратор базы данных в компании. Для каждой должности существует своя система оценки. Так, лучший супервайзер в компании должен быть инициативным, честным, корректно вести отчетность и своевременно предоставлять данные. Умение работать в команде, самостоятельно принимать решения при работе с торговыми точками – вот качества лучшего торгового представителя. Ну а для того, чтобы стать лучшим администратором базы данных, необходимо иметь хорошие навыки

владения компьютером, самостоятельно принимать решения, быть ответственным и пунктуальным.

Кроме директоров и сотрудников представительств в соревновании участвуют и сами команды. Лучшее представительство компании «Донской Табак продажи и маркетинг» отличается максимальной экономией бюджета компании, эффективной организацией работы офиса, своевременным выполнением задач, достижением целей, поставленных перед командой представительства, и выполнением плана продаж. Представительство, чья работа признана самой лучшей, получает переходящий корпоративный кубок.

Имена первых победителей станут известны в следующем году после подведения итогов работы компании «Донской Табак продажи и маркетинг».

Будем надеяться, что схема соревнований и мотивации даст высокие результаты. Желание победить, стать лучшими в каждой номинации сплотит региональные команды «Донского Табака», повысит их профессионализм и укрепит единый корпоративный дух.

## **НАШЕ КАЧЕСТВО. Ответственная миссия дегустаторов.**

Стратегия компании «Донской Табак» в области политики качества строится на следующих принципах: постоянное управление качеством, которое должно быть, улучшение качества, которое больше – значит, лучше, постоянные инновации для удивляющего качества.

Наиболее актуальный вопрос в части следования данной стратегии – увеличение объема информации о свойствах выпускаемого продукта. К оценке качественных характеристик выпускаемой продукции компания «Донской Табак» привлекает и потребителей – работников группы предприятий.



Создание нового продукта, вывод на рынок новой марки немислим без тестирования его множественных свойств, как-то: название, вкус, этикет и т.д. Не секрет, что идеальные с точки зрения специалистов продукты

претерпевали существенные изменения в отношении концепции, вкуса и дизайна потому, что так хотел потребитель.

Он направляет производителя, помогает исключить ошибки в создании марки. Именно потребитель решает окончательно, каким быть продукту. После выхода продукции на рынок получать достоверную информацию о мнении потребителей и улавливать новые тенденции также позволяют периодические тестирования. Этот процесс важен на протяжении всей жизни марки.

К оценке постоянства вкусовых качеств табачной продукции в компании «Донской Табак» привлекаются сотрудники группы компаний.



Новый проект стартовал в первых числах октября. Инициатором программы стал генеральный директор компании. Специалисты службы обеспечения контроля качества «Донского Табака» и компании «Донской Табак продажи и маркетинг» приступили к реализации долгосрочного и ответственного проекта, цель которого – получение объективной информации о качестве выпускаемой продукции.

Один из краеугольных вопросов – правильный отбор дегустаторов. После тщательного изучения зарубежных и отечественных исследований была разработана методика их отбора. Одновременно специалисты отдела потребительского маркетинга провели анкетирование сотрудников компаний «Миллениум», «РКЗ «Тавр», «Торговый дом «Тавр» и «Фирма «Аква-Дон».

Желающих участвовать в эксперименте оказалось немало. Выразившие согласие попробовать себя в роли дегустаторов были приглашены на тестирование.



Из пяти известных чувств человека в процесс курения непосредственно вовлечены три – вкус, обоняние и осязание. К сожалению, человеческий организм так устроен, что сенсорная чувствительность может быть и ослабленной. Это не говорит о том, что человек не воспринимает ни

вкусов, ни запахов. Просто он не может отличить их оттенки и переходы.

Отборочные тесты выявляют сенсорные способности кандидатов определять вкусы и запахи, а также их пороговые значения. Из 79 человек, принявших участие в первом этапе, 46 продолжат участие в последующем тестировании. Прошедшим первый отборочный тест предстоит пройти еще два. Следующий метод условно назван «А ну-ка, отгадай!» (в семи наборах определить непарную сигарету из трех). Доктор наук, профессор Fawky Abdalla'h рекомендует этот метод для сложных продуктов, таких, как курительные изделия.

Результаты последнего этапа отборочного тестирования определит персональный состав комиссий. Проект войдет в стадию обучения основным приемам дегустации, проведения первых тренировочных заседаний, обсуждения итогов.

Предстоит решение и организационных вопросов, в том числе мотивационного характера. Специалисты считают, что данная программа будет успешной и принесет ожидаемые результаты.

Инициатором этого проекта выступила компания «Донской Табак». Вероятно, и другие предприятия группы пожелают провести подобные исследования свойств собственной продукции. В этом случае, возможно, в качестве дегустаторов окажутся и работники «Донского Табака».

## **НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ. На «Донском Табаке» есть чему и у кого учиться.**



**Людмила Лаптева, инженер-технолог отдела контроля технологического процесса сигаретного производства, 25 лет**

В компании с 2000 г.

Не курит.

Я работаю на «Донском Табаке» в течение четырех лет, с августа 2000 года. Закончила Кубанский государственный технологический университет по специальности «Технология производства субтропических и пищевкусовых продуктов», таких как чай, кофе, табак. После защиты диплома меня и еще нескольких студентов пригласили работать на «Донской Табак». Я с радостью согласилась.

Сначала была технологом-стажером в табачном цехе, затем инженером-технологом службы главного табачного мастера. А с мая 2001 года и по сей день на нынешней должности.

Предприятие у нас крупное, мощности большие. Все максимально автоматизировано. Минимум шума, минимум вибрации. Система безопасности на производстве потрясающая: стоит открыть крышку или поднести руку — машина останавливается мгновенно. Все предельно оптимизировано. Смена расходных материалов, бобин упаковочной пленки например, происходит без остановки производства.

Я отвечаю за оперативное руководство работой контролеров, и во многом от работы моей и моих коллег зависит качество продукции компании. Мне нравится решать проблемы, общаться с людьми, нравится динамика в работе. Мои коллеги, мой руководитель Ирина Феликсовна Алейник – высококвалифицированные специалисты и замечательные люди, которые всегда готовы прийти на выручку и поддержать. Мне хочется видеть свое предприятие процветающим и делать для этого все возможное. А что до перспектив — я пока не всему еще научилась и на этой должности. Вот когда буду знать тут все и вся, тогда и о карьерном росте можно будет подумать.



**Игорь Чубинидзе, инженер-механик по новой технике, 26 лет**

В компании с 1999 г.

Не курит.

Я окончил Донской государственный технический университет по специальности

«Инженер машин и аппаратов пищевых производств». В мае 1999 года, когда мы работали над дипломными работами, к нам пришла начальник отдела по обучению и развитию персонала компании «Донской Табак» Инна Михайловна Вдовченкова. Она хотела побеседовать с выпускниками для того, чтобы пригласить их работать в компанию «Донской Табак». Наше первое знакомство со специалистами предприятия – с техническим директором «Донского Табака» Владимиром Валентиновичем Пашковым, главным инженером Николаем Николаевичем Поздняковым и главным механиком Равилем Рафатовичем Саитовым состоялось в учебном центре компании.

13 июля 1999 года – мой первый рабочий день на предприятии в качестве стажера мастера по ремонту и эксплуатации оборудования табачного цеха.

Проработав в табачном цехе полгода, я был приглашен участвовать в проекте строительства нового табачного производства. Работа была очень интересной, каждую машину собирали буквально по винтику.

В настоящее время я работаю инженером-механиком по новой технике в службе заместителя генерального директора «Донского Табака» по техническому развитию и капитальному строительству. Занимаюсь приобретением нового оборудования, новых технологических линий для перевооружения производства.

Мы не стоим на месте, все время в движении – приобретается новое оборудование, позволяющее выпускать более качественную и разнообразную продукцию и улучшить условия труда; появляются новые машины и целые технологические линии по переработке табака и производству сигарет.

Теперь мы сами можем обеспечивать фабрику хорошими табачными мешками и «взорванной» жилкой.

В связи с развитием многопрофильного бизнеса группы компаний во главе с «Донским Табаком» мы приобретаем оборудование и для наших дочерних предприятий, таких как «Бройлер Дон», «Донские Соки» и «Мясокомбинат Ростовский».

В планах «Донского Табака» – перенос сигаретного производства в промышленную зону. Это позволит улучшить экологическую обстановку в Ростове-на-Дону и снизить транспортные расходы по перевозке табака.

Если говорить о том, что привлекает меня в работе на «Донском Табаке», то это, прежде всего, сплоченный и дружный коллектив.

Кроме того, предприятие предлагает массу возможностей для профессионального развития. Работники компании – высококвалифицированные специалисты, мастера своего дела. Здесь есть чему и у кого учиться!

## **НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА. Мы сохраняем и улучшаем позиции «Донского Табака» в регионе.**

Самарское представительство «Донского Табака» стало одним из первых представительств компании вне традиционного южного рынка (Ростовская область, Краснодарский край, Ставропольский край и Волгоградская область). Несмотря на жесткую конкуренцию с транснациональными, крупными российскими компаниями и с местной Самарской табачной фабрикой, команда представительства под руководством Татьяны Нуйкиной продолжает увеличивать объемы продаж нашей продукции и укреплять позиции «Донского Табака» на самарском табачном рынке.



**Татьяна Нуйкина, директор представительства компании «Донской Табак» в Самаре, 33 года.**

Не курит.

**– Татьяна, как случилось, что вы стали работать в самарском представительстве «Донского Табака»?**

– Моя профессиональная деятельность в компании «Донской Табак» началась более двух лет назад, в сентябре 2001 года. Именно в этот период продукция фабрики через дистрибуционную сеть стала поступать в центральные и северные регионы. Узнав о том, что компания ищет регионального представителя в Самаре, я без колебаний приехала на собеседование в Ростов-на-Дону. Состоялся разговор с генеральным директором, после которого я приступила к обязанностям регионального менеджера.

В тот момент зона продаж включала в себя несколько областей: Самарскую, Ульяновскую, Оренбургскую и Республику Башкортостан. Спустя полгода в Самаре было официально зарегистрировано представительство, а еще через полгода были набраны команды торговых представителей, и началась полевая работа.

**– Каков территориальный охват представительства сейчас?**

– До недавнего времени в самарское представительство входило еще и три подразделения в Тольятти, Ульяновске и Уфе. Не так давно Уфимское подразделение стало отдельным представительством.

**– Сколько человек работает в представительстве «Донского Табака»?**

– В настоящее время у нас 15 сотрудников: директор, администратор базы данных, старший менеджер и четыре торговых представителя в Самаре, а также команды торговых представителей во главе со старшими менеджерами в Тольятти и Ульяновске.

**– Расскажите, пожалуйста, о структуре вашего подразделения, о распределении обязанностей между его работниками?**

– Наш коллектив – это в основном молодые люди 22–30 лет. Кроме высоких профессиональных качеств они обладают инициативностью, коммуникабельностью, умением самостоятельно принимать решения, выдвигать оригинальные, новые идеи и работать в команде. Наши общие интересы не ограничиваются только работой. Мы отмечаем дни рождения сотрудников, иногда

вместе проводим свободное время: выезжаем на природу, участвуем в спортивных мероприятиях.

Администратор базы данных – Елена Теленкова (Самара) – офисный сотрудник. Область ее ответственности – ведение отчетной, кадровой и другой документации, своевременность и достоверность предоставления необходимой информации.

Супервайзеры, они же старшие менеджеры – Евгений Савельев (Самара), Алексей Шелепов (Тольятти), Олег Коновальчук (Ульяновск), в каждом из городов региона руководят работой полевых команд торговых представителей.

Супервайзеры несут ответственность за качественное представление нашей продукции в торговых точках, координируют работу торговых представителей во вверенных им городах.

#### **Коллектив представительства компании «Донской Табак» в Самаре:**



- Дмитрий Булатов - торговый представитель
- Евгений Кураев - торговый представитель
- Виктор Блохин - торговый представитель
- Вадим Ольхов - торговый представитель
- Евгений Савельев - старший менеджер

Торговые представители – Евгений Кураев, Виктор Блохин, Дмитрий Булатов, Вадим Ольхов (Самара), Сергей Спиридонов, Алексей Донсков, Евгений Скурихин (Тольятти), Сергей Черемушкин, Сергей Кузнецов, Андрей Топомес (Ульяновск), в свою очередь, ежедневно работают на своих розничных маршрутах в городе. Их задачей является контроль и обеспечение ассортимента нашей продукции в торговых точках. И, кстати говоря, без умения общаться, желания добиваться своей цели (когда, казалось бы, это невозможно), тактичности и индивидуального подхода к выполняемой работе на этой должности не обойтись. Команда хороших торговых представителей – это добрая половина успеха в нашем деле.

**– С каким количеством торговых точек работает представительство?**



– В настоящее время в Самаре охват розницы около 750 торговых точек, в Тольятти и Ульяновске более 500 в каждом городе.

**– Каких результатов ваша команда добилась за время своего существования?**

– За два года пройден путь от одного регионального представителя до создания большого действующего коллектива, где вклад каждого сотрудника имеет значение для достижения общего результата. Задачи для всего представительства ставятся единые, и решение их зачастую происходит сообща, несмотря на расстояния между подразделениями.

Еще год назад наша продукция в рознице была представлена спонтанно и непостоянно, теперь же более половины торговых точек в каждом городе региона имеет на своих полках продукцию компании «Донской Табак».

**– Какие перспективы развития вашего представительства вы видите?**

– В каждом отдельном регионе табачный рынок имеет свою специфику, и Самарский регион не исключение. Здесь активно работают как транснациональные компании, так и локальные производители табачной продукции. Несмотря на это, мы настроены не только сохранять, но и укреплять, улучшать свои позиции на самарском рынке.

**Сотрудники представительства в г. Тольятти:**



- Евгений Скурихин - торговый представитель
- Алексей Донсков - торговый представитель
- Сергей Спиридонов - торговый представитель
- Алексей Шелепов - старший менеджер

Реализацией продукции компании «Донской Табак» в самарской зоне продаж занимаются четыре крупные дилерские структуры – неизменные партнеры представительства. Объемы продаж через склад дистрибьютора составляют в среднем 3500 – 4500 коробов в месяц.

**– Что вы можете сказать о преимуществах «Донского Табака» по сравнению с другими табачными компаниями?**

– Ни для кого не секрет, что при всем многообразии ассортимента табачной продукции на российском рынке существует только одна марка сигарет с биофильтром – это «21 ВЕК». Я думаю, что многие потребители, предпочитающие этот брэнд, сделали свой выбор не случайно.

**– Что бы вы хотели пожелать своим коллегам, компании «Донской Табак» в преддверии Нового года?**

– Уходящий год был для меня и, думаю, для каждого из нас еще одной ступенью к обретению опыта и профессионализма.

Я благодарна «Донскому Табаку» за то, что мне предоставлена возможность самореализации и приобретения навыков в процессе моей работы.

И в преддверии Нового года я хотела бы пожелать и своим сотрудникам, и всему коллективу компании «Донской Табак» любви, здоровья и благополучия, новых идей и профессиональных побед.

И пусть трудности только приближают нас к успеху!

**Сотрудники представительства в Ульяновске:**



- Сергей Черемушкин - торговый представитель
- Сергей Кузнецов - торговый представитель
- Олег Коновальчук - старший менеджер
- Андрей Топомес - торговый представитель

## **НАШ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР. Профессионализм персонала – результат корпоративного обучения и самообразования сотрудников.**

Обучение сотрудников – важнейшее звено в системе управления персоналом компании, инструмент, влияющий на конкурентоспособность современного предприятия. Достижение столь важной цели невозможно без профессиональной подготовки сотрудников во всех сферах деятельности. На этот результат и направлена корпоративная политика «Донского Табака» в сфере обучения персонала.

За минувший год с целью повышения профессиональной компетенции сотрудников «Донского Табака» учебным центром предприятия был реализован ряд образовательных проектов, о которых мы рассказывали на страницах корпоративного журнала. Наиболее долгосрочным из них являлся проект под названием «Школа менеджеров». Помимо этого на протяжении года для сотрудников различных подразделений предприятия были организованы семинары локального характера, проведены курсы целевого назначения:

- **для руководителей и специалистов компании** – курсы «Управление персоналом», «Система оценки должностей», «Программа по основам СМК», «Внутренний аудитор по СМК» и семинары «Управление финансами», «Бюджетирование» и другие;
- **для работников производства** – курсы повышения квалификации «Машинист-регулирующий», «Слесарь-ремонтник ЦТО», программы по охране труда и другие.

В течение 2003 года совместно с Международным Центром финансово-экономического развития (Москва) был осуществлен проект дистанционного обучения для руководителей и специалистов экономических служб (гл. бухгалтерия, финансовый отдел, бюро бюджетирования, ОЭиЦ), службы управления персоналом, юридического отдела. В проекте принял участие 21 сотрудник компании.

За 2003 год более 80% сотрудников «Донского Табака» повысили свою квалификацию.

Для работников компании было организовано 156 образовательных программ и семинаров. В том числе в рамках обмена профессиональным опытом внутри компании – 76; с участием специально приглашенных тренеров – 27; выездных семинаров – 49. 4 сотрудника прошли стажировку за рубежом.

В 2003 году новым профессиям обучились 32 работника, а смежным профессиям – 67. 18 человек повысили профессиональный разряд, 118 были аттестованы на соответствие занимаемой должности, а 339 прошли аттестацию по охране труда и технике безопасности.

Сумма затрат компании, направленных на обучение персонала в 2003 году, составила около 2 500 000 рублей.

Безусловно, «Донской Табак» уделяет большое внимание профессиональному обучению персонала, стараясь раскрывать способности и учитывать потребности каждого работника. Процесс обучения строится таким образом, чтобы готовить сотрудника к решению новых задач и развитию новых компетенций. Но во многом процесс самообразования – это личная инициатива и профессиональные устремления сотрудников.

Сегодня мы рассказываем о руководителях и специалистах, которые помимо участия в корпоративных образовательных проектах являются слушателями специальных внешних программ либо обучаются в аспирантуре.



**Лидия Татанова, заместитель генерального директора компании «Донской Табак» по связям с общественностью, информационным технологиям и управлению делами.**

Я обучаюсь по программе MBA «Топ-менеджер» (Master of Business Administration – международный стандарт подготовки менеджеров).

Программа основана на базе Академии народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. Наши преподаватели – высококлассные специалисты из университетов Москвы и Санкт-Петербурга.

Желание продолжить свое образование возникло потому, что жизнь не стоит на месте и постоянно необходимо совершенствовать знания. При заключении контракта с компанией «Донской Табак» я обязалась повышать свой профессиональный уровень, в том числе и обучаться, приобретая как практические навыки, так и теоретические. Мне интересно совмещать работу и обучение. Когда я слушаю преподавателя-теоретика, то понимаю, что многое из того, что он говорит, мне знакомо. Но этому я училась на практике постепенно. Обладая определенным багажом теоретических знаний, многие ситуации можно было прогнозировать заранее и избегать неверных шагов. Ведь в работе мы не имеем права на ошибку. Уверена, что полученные знания пригодятся мне в профессиональной деятельности.



**Сергей Анисимов, заместитель генерального директора компании «Донской Табак» по закупкам и логистике**

Внутренне я был готов продолжить обучение и в настоящий момент являюсь соискателем факультета коммерции и маркетинга Ростовского государственного университета «РИНХ». Тема моей работы – «Материально-техническое обеспечение и организация производства на примере компании «Донской Табак».

Вместе со мной обучаются еще несколько сотрудников нашей компании. Мы объединены в одну группу и работаем над оптимизацией логистических процессов на предприятии.

Я отвечаю за входящие потоки (транспортная, складская, закупочная логистика), Евгений Парамоненко и Денис Афанасьев – за выходящие потоки, Наталья Лоникина – за финансовую работу.

Я рад представившейся возможности подкрепить профессиональную деятельность теоретическими знаниями.



**Максим Петренко, финансовый директор ООО  
«Донские Соки»**

С сентября этого года я обучаюсь по Президентской программе повышения квалификации специалистов на базе РГЭУ «РИНХ». Среди моих однокурсников и руководители малых собственных предприятий, и менеджеры крупных холдингов, которые хотят расширить знания в области финансов и маркетинга. Я обучаюсь в группе с усиленным изучением английского языка и надеюсь, что мне удастся пройти стажировку на одном из крупных зарубежных промышленных предприятий.



**Денис Афанасьев, управляющий торговым маркетингом  
компания «Донской Табак продажи и маркетинг»**

В качестве соискателя на кафедре маркетинга и рекламы РГЭУ «РИНХ» я выбрал следующую тему диссертационной работы: «Стратегический маркетинг в управлении системой дистрибуции товаров массового спроса на примере табачных изделий».

Очень важно повышать свой образовательный уровень именно в том направлении, в котором работаешь. Во-первых, ты обрабатываешь большой объем информации и получаешь дополнительные знания, которые можешь затем применить в работе.

Во-вторых, имея практический опыт, быстро анализируешь информацию и отделяешь «воду» от того, что может быть полезным. В-третьих, растешь как специалист и приносишь пользу компании. В-четвертых, тебе это просто интересно.

Надеюсь, что тема моего исследования будет способствовать повышению конкурентоспособности и эффективности нашей работы. Я, по крайней мере, сделаю все, что от меня зависит...



**Александр Ремета, начальник отдела материально-технического снабжения компании «Донской Табак»**

Участие в Президентской программе подготовки управленческих кадров стало для меня новой ступенью личного и профессионального роста. Обучение в группе с менеджерами, занятыми в различных секторах экономики, обмен знаниями и мнениями – это, несомненно, опыт.

Лекции и практические занятия, решение конкретных проблем под руководством опытных преподавателей-практиков способствуют повышению профессиональных навыков. Уверен, что полученные во время обучения знания и опыт будут полезны нашей компании.



**Наталья Лоничкина, начальник бюро бюджетирования и учета затрат компании «Донской Табак»**

В настоящий момент я аспирант (заочная форма обучения) на кафедре «Финансы» РГЭУ «РИНХ». Мое диссертационное исследование посвящено теме «Бюджетирование деятельности промышленных предприятий».

Совмещение работы и обучения происходит естественным образом, так как совпадают направление диссертационного исследования и функциональные обязанности на работе.

Их цель – разработка и внедрение на предприятиях группы «Донской Табак» эффективной системы бюджетирования.

Учеба позволяет глубже изучить теоретические аспекты данного вопроса, а профессиональная деятельность – адаптировать теорию к реальным условиям табачного бизнеса.



**Евгений Парамоненко, начальник отдела логистики и складского комплекса компании «Донской Табак продажи и маркетинг»**

Работа на предприятии дает большой практический опыт. Сейчас у меня больше практических знаний, чем теоретических. Но для успешной деятельности все же необходим баланс теории и практики. Именно поэтому я стал соискателем факультета коммерции и маркетинга РГЭУ «РИНХ». Тема моей работы – «Подход к управлению предприятия пищевой отрасли на примере компании «Донской Табак». В результате обучения надеюсь получить новые теоретические знания, которые смогу использовать в своей работе.



**Артем Папков, старший менеджер по логистике ВЭД компании «Донской Табак продажи и маркетинг»**

В следующем году я закончу обучение в аспирантуре РГЭУ «РИНХ» на кафедре международной торговли и таможенного дела.

Готовлю к защите работу на тему «Роль экспорта табачных изделий в развитии отечественной табачной индустрии».

«Донской Табак» – одно из немногих предприятий региона, где большое внимание уделяется внешнеэкономической деятельности.

Должен отметить, что обучение в аспирантуре способствует более грамотному и своевременному решению задач.

По окончании обучения в аспирантуре я продолжу научно-практическую деятельность.

**НАШЕ ИНТЕРВЬЮ. Не существует непреодолимых барьеров и нерешаемых задач.**



**– Сергей Юрьевич, закончилось ваше обучение по программе MBA в Великобритании, которое длилось около года... Каким он был для вас?**

– Этот год был непростым: чужая страна, другая культура. Но, как оказалось по прошествии времени, в жизни у англичан много логики, нам есть чему у них поучиться. Они более организованные, рациональные и, если хотите, позитивно настроены по отношению к будущему.

Этот год дал много в плане самоорганизации, научил меня быть более дисциплинированным, более уверенным в себе и не бояться сложных задач. Обучение позволило систематизировать знания в области корпоративных финансов, финансового планирования, бухгалтерского учета, а также маркетинга, организационного управления.

**– Прошло немного времени со дня вашего назначения заместителем генерального директора по экономике и инвестициям. Как вы оцениваете свою новую роль в компании?**

– Давно возникла необходимость объединения экономической и финансовой функций, построения комплексной системы управления экономикой и финансами, чтобы преодолеть разрыв функций планирования, анализа, отчетности и контроля. В компании хорошо налажены функции финансового учета и отчетности, а функциям финансового планирования и анализа пока уделяется недостаточно внимания.

Условно управление по экономике и инвестициям будет разбито на три ключевых блока: финансовое планирование и анализ, финансовый учет и отчетность, а также финансовый контроль. В данный момент мы завершили первый этап и структурно объединили службы, которые относились к управлению по экономике и инвестициям, включая финансы, бухгалтерию и другие.

Выстраиваемая система позволит замкнуть деятельность управления в единый цикл: анализ – планирование – учет – отчетность – контроль – анализ.

**– Какие задачи ставит перед собой управление по экономике и инвестициям на 2004 год?**

– Для начала, мы хотели бы не на бумаге, а реально, создать управление, где сотрудники ощущали бы себя единой общностью, где не существовало бы ни личностных, ни профессиональных, ни информационных барьеров. Что касается профессиональных целей, то в число наших приоритетных задач входят: постановка управленческого учета, автоматизация учета и отчетности, переход на международные стандарты финансовой отчетности, а также формирование всеобъемлющей системы бюджетного планирования финансов, производства, закупок, продаж, персонала и прочих функций. Это поможет нам сделать следующий год годом тотального контроля над издержками.

**– Какая работа ведется в отношении основных дочерних предприятий?**

– Наша инвестиционная стратегия относительно дочерних компаний, с одной стороны, грамотная, так как мы создаем несколько точек опоры для достаточно рискованного табачного бизнеса. С другой стороны, существует определенная степень допустимой диверсификации, за гранью которой происходит снижение управляемости всех бизнесов разом, в том числе и материнской компании. Непросто выстроить единую стратегию для массы многопрофильных предприятий, ввести единую систему отчетности и управлять ресурсами всех предприятий. Мировая практика показывает, что наиболее эффективный подход – концентрация на двух-трех ключевых направлениях.

К тому же наши дочерние компании неоднородны как по темпам, так и по перспективам своего развития. Скажем, группа компаний «Тавр» демонстрирует положительные результаты и имеет достаточно хорошие перспективы в будущем. Идет успешная работа над созданием продукции, ее качеством, позиционированием на рынке и дистрибуцией. Это прибыльный и интересный объект для инвестиций.

Что касается других направлений, то существует ряд предприятий, которые не окупили вложенных в них средств.

Это предприятия непрофильной для нас сферы услуг. Сейчас мы работаем над тем, чтобы сделать инвестиции окупаемыми в достаточно короткий срок и использовать эти средства для поддержки табачного бизнеса и развития компаний.

Еще один масштабный проект – «Бройлер Дон». Здесь две группы задач – подготовить производство для выхода на рынок, а также подготовить компанию к работе в рыночных условиях. Без сильных брэндов на этом рынке делать нечего – иначе будем обречены вести изнурительную ценовую конкуренцию, что собственно и произошло в табачном бизнесе.

**– Как вы оцениваете сложившееся положение в компании?**

– В последние месяцы мы опустились ниже точки безубыточности. В будущем году мы надеемся исправить ситуацию: будем жестко контролировать статьи расходов при составлении бюджетов подразделений и консолидированного бюджета. Однако без роста доходов, объемов продаж мы бессильны. Основная деятельность нашей компании должна быть эффективной. Если сама хозяйственная модель приносит убыток, только финансовая функция не может сделать компанию прибыльной. Если цены, по которым продаем продукцию, близки к затратам, значит, надо что-то менять в отношении продуктов. Я абсолютно убежден, что на 80 % имеющиеся у нас трудности вызваны внутренними, а не внешними факторами.

**– Ваши пожелания коллективу компании в Новом году...**

– После своего возвращения я увидел в компании намного меньше веселых глаз и улыбок, чем год назад. Я желаю всем работникам компании радости, счастья и удовлетворения от того дела, которым мы вместе занимаемся. Мы можем быть эффективными и конкурентноспособными. Для этого есть необходимые ресурсы. Только работая и веря в себя, мы сможем достигнуть успеха!



## **НАШЕ ИНТЕРВЬЮ. Откровенный разговор о российской экономике и бизнесе.**

В начале декабря на сайте [www.savvidi.ru](http://www.savvidi.ru) состоялся откровенный разговор Ивана Саввиди с интернет-аудиторией.

Общение в режиме онлайн длилось более часа. Каждый желающий мог получить ответ главы группы компаний «Донской Табак» на любой интересующий вопрос.

Наиболее популярной темой разговора стала оценка Иваном Саввиди перспектив российской экономики и группы компаний.

**– Насколько благоприятно для экономики нынешнее законодательство?**

**И. С.:** Если говорить об экономике страны, да и региона, то я бы сказал, что неблагоприятно. И мне кажется, что новый состав Государственной Думы поможет решить эту проблему. Государство сейчас достаточно бедное. Если мы говорим, что хотим иметь богатую, счастливую, сильную страну, то мы должны создать мощную экономику.

**– Как вы думаете, что необходимо для успешного развития экономики Ростовской области?**

**И. С.:** Для успешного развития необходимы определенные условия. Нужно правовое поле, которое бы защищало инвестиции, нужны гарантии и время. Мы не должны быть угнетены ни законом, ни властью, и тогда экономика будет развиваться по правильному пути.

**– Слышал, что вы собираетесь инвестировать в развитие экономики 15 миллиардов рублей. В какие области экономики вы планируете направить средства?**

**И. С.:** Я не знаю, откуда взялась эта цифра. У нас есть разные программы, и основная из них – это строительство на Левом берегу Дона второй очереди производства «Донского Табака», стоимостью 15–20 млн. долларов. Кроме того,

мы вкладываем серьезные деньги в мясоперерабатывающий бизнес. Совокупные вложения в это направление – 30 млн. долларов. Есть еще различные социальные проекты. Мы хотим вложить деньги в парк Революции – 12 млн., и я не отхожу от идеи строительства парка развлечений на Зеленом острове – это 500 млн. Еще есть футбольные дела. Я бизнесмен и буду вкладывать в те направления, которые будут приносить дополнительные доходы материнской компании.

**– Кроме производственных мощностей будет ли за черту города перенесено и управленческое подразделение «Донского Табака»? Когда? Что будет на том месте, где фабрика находится в настоящее время?**

**И. С.:** Это самый сложный вопрос. Мы обсуждаем разные варианты, в том числе, что делать со зданием фабрики после переноса производства за город. Однозначного ответа мы не нашли, но будем стремиться создать то, что органично впишется в облик Ростова. Что касается моего офиса, то я хочу, чтобы он был в Москве.

**– Когда будет завершено строительство сигаретного производства на Левом берегу Дона?**

**И. С.:** В ближайшее время мы активно начнем стройку, завершить которую планируем спустя 10 месяцев. А дальше – все зависит от строителей, уложатся ли они в срок. Мы зарегистрировали облигационный займ, удачно его разместили. Теперь есть источник финансирования. Осталось только идти вперед.

**– Планируется ли создание единой управляющей компании для всех предприятий холдинга? На каких условиях и в какие сроки?**

**И. С.:** Мы такие попытки делали многократно. Но у нас разнопрофильный бизнес. Когда мы озвучивали намерение диверсифицировать бизнес, мы не имели в виду буквальную диверсификацию. Создать управляющую компанию для разнопрофильных предприятий невозможно. Тогда мы задумались о создании отраслевых холдингов.

**– Какое направление в вашем бизнесе вы считаете наиболее приоритетным?**

**И. С.:** Достаточно приоритетное направление бизнеса – мясное. Есть желание создать крупный мясной холдинг. Определенные шаги уже совершены.

**– Чем вы руководствовались, вкладывая деньги в «Аква-Дон»?**

**И. С.:** Я убежден, что чем выше благосостояние народа, тем больше он думает о своем здоровье. Я считаю, что у нас в регионе проблема с чистой водой. Вложив деньги в чистую воду, я прекрасно понимал, что у нас еще нет культуры потребления чистой воды, проще пить из-под крана. Но я верил, что наш народ рано или поздно скажет: «Мы не хотим пить воду из-под крана», – и начнет заботиться о своем здоровье. Этот момент настал. Я убежден, что за этим предприятием огромное будущее.

**– Иван Игнатьевич, подходит к концу 2003 год. Как вы считаете, был ли он удачным для вас и для «Донского Табака» в целом?**

**И. С.:** Я себя не могу отделить от «Донского Табака», и поэтому я могу сказать, что для нас этот год не был удачным. В истории развития нашего табачного бизнеса это год не принес нам ничего ни морально, ни материально.

**– У каждого крупного бизнесмена есть свой девиз, с которым он идет всю свою жизнь. Есть ли он у вас?**

**И. С.:** Девиз такой: я должен видеть свой интерес через людей, которые меня окружают. Я убежден: самое большое несчастье – быть богатым среди бедных. Я хочу, чтобы люди богатели.

## **НАШИ ПРЕПРИЯТИЯ.**



Успешный во всех направлениях год для компании «Фирма «Аква-Дон» стал знаменательным в производственной, экономической сферах и в выставочной деятельности. Компания достойно отметила свой семилетний юбилей новыми шагами к

успеху.

### **Увеличение производственных мощностей на 40%**



Рост потребительского спроса на продукцию компании «Фирма «Аква-Дон» позволил в минувшем году решить одну из важных стратегических задач, стоящих перед руководством предприятия, – существенно увеличить производственные мощности за счет приобретения нового высокотехнологичного оборудования. В связи с вводом в эксплуатацию новой высокопроизводительной линии мощность производства возросла на 40%. Линия изготовлена компанией «Sipa S.p.A.» – крупнейшим итальянским производителем оборудования для розлива минеральных и питьевых вод. Новая линия розлива «SP-8» разработана специально для компании «Фирма «Аква-Дон» с учетом требований предприятия. Благодаря запуску этого оборудования производственная мощность завода увеличилась на 7000 бутылок в час.

По мнению специалистов, столь мощное оборудование и уровень контроля качества выпускаемой продукции на предприятии позволяют компании выйти на качественно новый уровень и занять одну из лидирующих позиций среди производителей российского рынка минеральных и питьевых вод.

### **Ответственный шаг компании-производителя**

Компания «Фирма «Аква-Дон» осознает важность водопользования с условием строгого соблюдения требований технологического процесса. В связи с увеличением производственной мощности предприятия компания планирует



также увеличить добычу воды из подземных источников. «Фирма «Аква-Дон» решает задачу по разработке и введению в эксплуатацию дополнительной артезианской скважины с необходимым составом воды. Тем самым предприятие-производитель ответственно подходит к вопросу

удовлетворения возросшего потребительского спроса на продукцию и

соблюдения норм законодательства, которые строго регламентируют среднесуточный объем добычи воды из скважины.

### **Выпуск продукции с новой пробкой «push pull»**

Все большее число жителей города и области ведут активный образ жизни, посещают фитнес-клубы и тренажерные залы. Следуя этой тенденции, компания «Фирма «Аква-Дон» начала выпуск бутилированной воды со специальной «спортивной» пробкой. Минеральная вода «Аксинья» с пробкой «push pull» стала



новшеством на ростовском рынке. Ранее этот сегмент на рынке региона был представлен только дорогостоящими марками. Теперь качественная минеральная вода «Фирмы «Аква-Дон» с новой удобной пробкой доступна всем.

### **Новый дистрибьюторский контракт**

Осознавая растущую потребность населения в потреблении качественной воды и следуя девизу «Наша продукция должна быть доступна каждому», руководство компании реорганизует собственную систему дистрибуции. Так, в октябре был заключен эксклюзивный договор с компанией «Миллениум-Аква» на обслуживание точек оптовой и розничной торговли в Ростове и области. Компания «Миллениум» достаточно известна в нашем регионе как региональный



дистрибьютор продукции всемирно известной марки «Coca-Cola». Профессионализм сотрудников компании «Миллениум-Аква» и имеющаяся инфраструктура позволят обеспечить высокий уровень дистрибуции продукции «Фирмы «Аква-Дон» в торговой сети региона. Минеральные и питьевые воды от «Фирмы «Аква-Дон» будут доступны покупателям

во всех населенных пунктах Ростовской области.

### **Способ оптимизации торговых процессов**

В текущем году «Фирма «Аква-Дон» стала применять более прогрессивный логистический подход к процессу отгрузки, предлагая своим оптовым клиентам

продукцию на европаллетах. Данная мера существенно упрощает процесс складирования продукции, позволяет экономно использовать складские площади.

Клиенты компании производят заявку исходя из определенного количества паллет, а не упаковок, как было ранее. Это значительно сократило время разгрузки и складирования при доставке клиентам.

### **Все больше «Иверской» в наших домах и офисах**



В мае 2003 года компания «Фирма «Аква-Дон» приобрела и ввела в эксплуатацию автомат розлива питьевой воды «Иверская» в 19-литровую тару. Производительность нового оборудования составляет 60 бутылок в час. Это позволяет существенно увеличить объем продаж данной марки. Доставку питьевой воды «Иверская» в дома и офисы осуществляют крупные дистрибьюторы компаний «Чистая вода» и «Нептун». В данный момент ведутся переговоры с целью заключения новых дистрибьюторских контрактов.

### **Многочисленные награды**

Для компании «Фирма «Аква-Дон» 2003 год стал одним из самых успешных в выставочной деятельности. Марки «Аксинья», «Капля живой воды» награждены



золотыми медалями международных выставок, которые проходили в Москве («Индустрия напитков-2003», «Мир чистой воды-2003»). Марка питьевой воды «Иверская» так же завоевала золотую медаль, став лауреатом форума «Индустрия напитков-2003». Все вышеупомянутые марки были также отмечены золотыми наградами на региональных выставках в Воронеже («Агрофермер Черноземья») и Волгограде («Продэкспо-2003»).

## **«Аксинья» и «Капля живой воды» признаны лучшими минеральными водами года**

В конце ноября 2003 года в Москве состоялось подведение итогов ежегодного закрытого дегустационного конкурса «Лучшая минеральная вода



года». На закрытом конкурсе дегустационное жюри, состоящее из специалистов ГУ ВНИИ пивоваренной, безалкогольной и винодельческой промышленности, тестировало представленные со всей России образцы минеральных вод по таким параметрам, как вкусовые качества, внешний вид тары,

этикетки, упаковки, исследовало производственно-техническую документацию. По итогам конкурса золотыми медалями награждены газированные минеральные воды «Аксинья» и «Капля живой воды» производства компании «Фирма «Аква-Дон».

## **Продукция компании в числе «100 лучших товаров в России»**

Продукция компании «Фирма «Аква-Дон» после успешного прохождения регионального этапа программы «100 лучших товаров Дона» была отобрана для



участия в следующем этапе. В результате продукция «Фирмы «Аква-Дон» – марки «Аксинья» и «Капля живой воды» – стали лауреатами программы «100 лучших товаров России». По условиям конкурса компания-

производитель имеет право маркировать этикет

вышеупомянутых марок минеральных вод серебряным логотипом программы.

Ранее лауреатом этого конкурса был признан еще один бренд компании – питьевая вода «Иверская». Способ оптимизации торговых процессов В текущем году «Фирма «Аква-Дон» стала применять более прогрессивный логистический подход к процессу отгрузки, предлагая своим оптовым клиентам продукцию на европаллетах. Данная мера существенно упрощает процесс складирования продукции, позволяет экономно использовать складские площади. Клиенты компании производят заявку исходя из определенного количества паллет, а не

упаковок, как было ранее. Это значительно сократило время разгрузки и складирования при доставке клиентам.

## **НАШ СПОРТ.**

Сразу по окончании чемпионата России по футболу на официальном сайте футбольного клуба «Ростов» прошли онлайн-конференции. Первым на вопросы интернет-аудитории отвечал президент клуба Иван Игнатьевич Саввиди. Обсуждались итоги сезона минувшего и планы на будущее. А сразу после заключительного матча сезона, в котором «Ростов» обеспечил себе место в четвертьфинале кубка России, разгромив со счетом 4:0 «Сатурн-REN TV» Олега Романцева, на вопросы болельщиков ответили лидеры команды и Сергей Балахнин.

**– Как вы оцениваете свою деятельность на посту президента клуба? Если бы была такая возможность, какие решения, принятые вами, вы бы поменяли? Были ли допущены ошибки? Или признание своих ошибок вам не свойственно?**

**И.С.:** Отнюдь, как человек бизнеса я занимаюсь поиском и исключением своих ошибок. Ошибок было много, и основная из них – возглавить футбольный клуб.



**– Вы сами признаете, что вы в футболе новичок, не считаете ли в связи с этим, что вам и ФК «Ростов» потребуется не один год для вхождения в элиту?**

**И.С.:** Если я был бы год назад умнее на этот самый год, то уверяю вас, я бы потратил не более чем 800 000 долларов и при этом занял бы в худшем случае 4-е или 3-е место.

**– Так что мешает вам сделать это в следующем году, когда опыт уже приобретен?**

**И.С.:** Жалко тратить деньги на технологический футбол. Все зависит от того, какое я приму окончательное решение. Если я останусь, то приложу все усилия для успеха.

**– 800 000 долларов – это стоимость тренера или молодежи?**

**И.С.:** Я имел в виду дополнительные затраты на технологии. Когда футболисты получают десятки тысяч долларов, а судьи – десятки тысяч рублей, нельзя исключить нечестности... Много технологий иного характера, не хотелось бы говорить об этом во всеуслышание. На самом деле этой суммы было бы достаточно, чтобы значительно подняться в таблице.

**– В нашем городе много болельщиков и фанатов ФК «Ростов». Среди них есть пенсионеры и инвалиды. Не могли бы вы ввести льготы на билеты для инвалидов и пенсионеров?**

**И.С.:** Инвалиды труда, спорта, войны должны пользоваться льготами, и на следующий год политика в этой части будет более лояльной. Мы сделаем специальную ложу. В этом году мы раздали 500 абонементов детям, пенсионерам, инвалидам. Для того, чтобы бесплатно проводить матчи, много ума не надо. Но если вы говорили, что футбол – это религия, то нужно вносить свою лепту в содержание стадиона. Если вы хотите, чтобы в Ростове-на-Дону был футбол, ходите на стадион...

**– В июле 2002 года при принятии решения возглавить футбольный клуб вы смотрели на это как на интересный бизнес или это больше был шаг по спасению «утопающих»?**

**И.С.:** Считаю, что я свою задачу выполнил. Я пришел в клуб как антикризисный управляющий и со своей задачей справился. Что касается моих мыслей по поводу бизнеса, я убежден, что можно делать бизнес, если будет четко продумана генеральная стратегия развития футбола на Дону. Детишек у нас много, их надо воспитывать...

**– Считаете ли вы создание элитного ФК основной задачей или ваши амбиции в иной сфере деятельности?**

**И.С.:** Сложно сказать, но, безусловно, мне хотелось бы увидеть элитный клуб в Ростове...

**– Скажите, пожалуйста, в чем, по-вашему, причина неудач в финале кубка?**

**И.С.:** Я думаю, что мы финал кубка проиграли технологически. Если посмотрим последние несколько туров нынешнего чемпионата, то заметим, что он делится на московский и провинциальный. Москвичи не хотят пускать провинцию наверх. Так, время игры в финале Кубка назначили на 15:00, хотя у нас в это время футболисты всегда спят. Физиологически организм не был приспособлен для игры в такое время. Я не стал убеждать РФПЛ и РФС, все-таки я новичок в этом деле. Поставили единственного судью, который имел конфликты с ростовской командой. Плюс неопытность тренера. Тем не менее выход в финал

это большой успех для новичков Саввиди и Балахнина.



**– Какая вместимость стадиона «Олимп» будет в новом сезоне?**

**И.С.:** Окончательная вместимость после реконструкции будет около 22 тысяч.

**– Для многих жителей ФК «Ростов», футбол – это религия, что вы можете пожелать болельщикам Ростова?**

**И.С.:** Могу пожелать веры. Я считаю, что «Ростов» футбольный должен быть нацелен на болельщика, играть с полной отдачей, так, чтобы болельщик приобретал позитивную энергию. В этом случае, даже если команда проиграла, ее провожают стоя. Ради этого и стоит играть!



**МЭТТЮ БУТ, ЗАЩИТНИК ФК «РОСТОВ» И СБОРНОЙ ЮАР**

**– Как успехи с освоением русского языка? Почему остальные легионеры не прилагают достаточных усилий для освоения языка?**

– У меня получилось здесь очень быстро акклиматизироваться, а за других легионеров я не могу отвечать.

**– Мэттью, где трудней обороняться в ЮАР или в России?**

– В ЮАР более быстрые игроки, нежели в России.

**– Как вам ростовские болельщики?**

– Великолепные болельщики. Единственное, чего я хотел попросить, чтобы они и дальше поддерживали нас так же. Даже в случае неудачи.

**– Мэттью, когда вы прическу измените?**

– Когда у меня получится вырастить волосы по всей голове!

**– Хотите ли вы продолжать карьеру именно в Ростове?**

– Да, хотел бы продолжить карьеру в Ростове. Зрители должны понимать, что мы потратили много энергии, чтобы пробиться в финал кубка. Это одна из причин некоторого спада в конце сезона.



### **АНТОН РОГОЧИЙ, ЗАЩИТНИК ФК «РОСТОВ» И МОЛОДЕЖНОЙ СБОРНОЙ РОССИИ**

**– Антон, как вы относитесь к переизбытку легионеров в клубе?**

– Я хотел бы сказать о необходимости лимита легионеров в нашем чемпионате.

Нужно, чтобы росли молодые футболисты. Думаю, сборная будет выступать успешнее.

**– Антон, мне кажется, ваш стиль игры похож на стиль Мэттью. Какие у вас впечатления от игры с таким партнером по обороне?**

– На мой взгляд, полтора сезона прошли не зря. Я многому научился у него, стараюсь и на играх, и на тренировках смотреть на Мэттью, мне нравится стиль его игры.

**– Кто, по-вашему, из игроков молодежной сборной России наиболее талантлив?**

– В молодежную сборную неталантливых не берут. Кто-то более, кто-то менее талантлив. Время покажет.

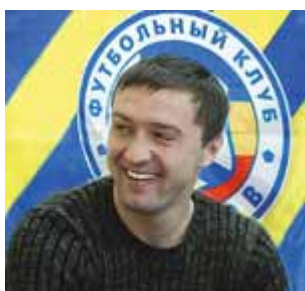
**– Антон, расскажите о вызове в сборную. Что ощущали, какие были мысли, когда узнали о вызове? Помог ли он вам?**

– Самое главное – неожиданность. Когда узнал, был, мягко говоря, удивлен. Сразу появилось двойное желание тренироваться.

**– Какой была обстановка в главной сборной на момент вашего пребывания?**

– Обстановка хорошая. Ребята быстро приняли меня, я даже не ожидал этого.

**МИХАИЛ ОСИНОВ, ПОЛУЗАЩИТНИК ФК «РОСТОВ»,  
ВИЦЕ-КАПИТАН КОМАНДЫ**



**– Михаил, ходят слухи, что вы после окончания сезона покинете «Ростов». Это правда?**

– Слухи слухами. Я подписал новый контракт с «Ростовом».

**– Какие клубы чемпионата России вам наиболее симпатичны?**

– В данный момент «Ростов» и «Локомотив». Очень приятно, что мы с «железнодорожниками» хорошо играли в чемпионате.

**– Какие виды спорта помимо футбола вас увлекают?**

– Хоккей. А еще мне очень нравится гонять на машинах. Особенно на чужих...

– Михаил, в каком иностранном чемпионате вы мечтали бы сыграть?

– В испанском.

– Миша, ни для кого не секрет, что ростовские фанаты признали вас самым ценным и любимым игроком.

**Одни говорят, что от фанатов у клуба только проблемы, другие говорят, что, когда они пропадают, клуб умирает. Что вы думаете по этому поводу?**

– Я считаю, что если пропадут фанаты, то команда действительно умрет. Куда мы, туда и они, куда они, туда и мы.



**СЕРГЕЙ БАЛАХНИН, ГЛАВНЫЙ ТРЕНЕР ФК «РОСТОВ» с августа 2002 г. по декабрь 2003 г.**

– Сергей Николаевич, вы бы могли работать в каком-нибудь другом клубе, не ростовском?

– Может быть, но с «Ростовом» у меня связано очень много.

– Как, по-вашему, даже если в Россию начнут приезжать сплошные Зиданы, Карлосы и Фигу, нужен ли будет лимит на легионеров?

– Обязательно.

– Сергей Николаевич, в течение сезона президент уверял, что потенциально команда сильна и решение высоких задач ей вполне по силам. Вы придерживались тогда такого же мнения, видя ситуацию изнутри?

– То, что команда потенциально сильна, это однозначно, то, что она прогрессирует, – это видно.

Решение высоких задач нам по силам.

**– Какие линии нужно усилить к следующему сезону?**

– Думаю, что будут укреплены все линии.

**– Сергей Николаевич, какая у вас самая любимая тактическая схема?**

– Она все время трансформируется, но вообще наша схема 4-4-2, а любимой как таковой нет. Схемы варьируются в зависимости от матча и соперника.

**– Какие планы на кубок России?**

– Выиграть!

## **НАШИ ДЕТИ. Золотая вода Натальи Ткач.**



Для многих детей спорт становится школой жизни. Еще не столкнувшись с проблемами взрослых, они уже знают, что такое победа и поражение, и понимают, что удача – это всего лишь результат многочасовых тренировок.

Наша героиня Наталья, дочь сотрудницы «Донского Табака» Елены Олеговны Ткач, пришла в бассейн, когда ей было 10 лет.

Несмотря на достаточно зрелый для плавания возраст, за четыре года тренировок она смогла добиться очень высоких результатов – с 2000 года

Наталья постоянная участница чемпионатов и первенств России по плаванию. В ее активе семь золотых, пять серебряных и две бронзовые медали.



**– Наташа, расскажи, с чего все началось? Почему среди всех видов спорта ты выбрала именно плавание?**

– Плавание хорошо развивает легкие, мышцы спины. К тому же это безопасный вид спорта, который практически исключает получение каких-либо травм. Летом 1998 года, для того чтобы поправить здоровье, я начала заниматься плаванием в бассейне «Волна». Моим тренером стала Татьяна Дмитриевна Марченко. Мне сразу очень понравилось, и я с нетерпением ждала каждой тренировки. Уже через два года мой тренер решила отправить меня на первенство России по плаванию в Саратов. Там мы заняли второе место в командной эстафете. На меня обратили внимание и стали приглашать на соревнования. С тех пор весной каждого года я участвую в чемпионате, а осенью – в первенстве России по плаванию.

**– Какие чувства ты испытываешь, когда плывешь?**

– На соревнованиях обычно думаю только о том, как быстрее доплыть и всех перегнать. Я уже не воспринимаю воду без тренировки. Мне обязательно надо что-то делать, чем-то заниматься. Просто плавать мне уже не интересно.

**– Как часто проходят тренировки?**

– Когда я только начала заниматься плаванием, я ходила в бассейн два раза в неделю. Сейчас тренируюсь каждый день утром и вечером.

**– Не устаешь при таком режиме дня?**



– Да, это очень трудно. Иногда приходишь домой, и голова просто раскалывается. Но, с другой стороны, плавание очень дисциплинирует, помогает собраться. Учусь хорошо. На выходные даже остается время, чтобы встретиться с друзьями.

**– Твои друзья, знакомые болеют за тебя?**

– Они мои самые горячие поклонники. Хотя у них нет возможности присутствовать на соревнованиях, которые проходят в других городах, они всегда переживают за меня, звонят, поздравляют.

**– А у тебя есть свои кумиры в плавании?**

– Я восхищаюсь Александром Поповым, он мой любимый пловец. У нас в бассейне на соседней со мной дорожке плавает Алексей Филипец, участник чемпионатов мира и олимпиады в Австралии. Я с большим вниманием слежу за соревнованиями, на которых он выступает. Австралиец Ян Торп – тоже очень хороший спортсмен, демонстрирующий прекрасную технику.

**– Как ты думаешь, что необходимо, чтобы стать хорошим спортсменом?**

– В первую очередь большая сила воли. Многие дети начинают заниматься плаванием с энтузиазмом, но постепенно интерес исчезает, и они перестают ходить на тренировки. Когда есть стремление чего-то достичь, то хочется двигаться дальше. Кроме того, каждый спортсмен должен уметь проигрывать. Столкнувшись с неудачей, нельзя рыдать или биться головой об стенку. Проигрыш, как и удачу, надо принимать достойно.

**– Что лично тебе помогло достичь таких результатов?**

– Наверно, постоянство и упорство. Я всегда стараюсь помнить, что ничего не происходит сразу, в один момент. Для того чтобы показать хорошее время на соревновании, необходимо каждый день, секунда за секундой, улучшать свой результат.

**– Наташа, какие у тебя планы на будущее?**

– Если бы я выбирала, то, конечно же, пошла бы в спорт. Но мама считает, что лучше иметь гражданскую профессию, поэтому сейчас я учусь в Ростовском архитектурном колледже на архитектора. Однако я не собираюсь бросать плавание. Мне очень хочется попасть в сборную России, принять участие в чемпионате Европы. И кто знает, может мне удастся попробовать свои силы на Олимпиаде в Афинах.

– Что же, удачи тебе, Наташа!

## **НАШИ ДЕТИ. Музыкальное сияние Яхонта.**

Как и у других двенадцатилетних мальчишек, у Алексея Яхонта есть увлечение – уже два года он занимается в музыкальной школе для одаренных детей по классу гитары.

В этом году он принял участие в своем первом международном музыкальном конкурсе и занял третье место.

Родители Алексея Юрий Николаевич и Ирина Георгиевна – сотрудники компании «Донской Табак».

Не имея музыкального образования, они постарались дать его своим пятерым детям. Самый младший из них, Алексей, оказался и самым талантливым.

Во время осенних школьных каникул мы встретились с ним и его папой.

***«Яхонт – старинное название рубина, сапфира и некоторых других драгоценных камней»***

*(новый словарь русского языка, автор Т.Ф. Ефремова).*

**– Алексей, скажи, ты сам захотел заниматься музыкой или это было решение родителей?**

**Алексей:** Это наше общее желание – родителей и мое.

**Юрий Николаевич:** Дело в том, что я заметил незаурядные музыкальные способности Алексея, когда он был еще маленьким ребенком. Не зная нотной грамоты, он на слух мог подобрать на фортепиано любые мелодии, какие ни попросишь. Я решил определить Алексея в школу для одаренных детей при Ростовском училище искусств.



**– Юрий Николаевич, как вы участвуете в музыкальном развитии сына?**

**Юрий Николаевич:** Когда Алексей поступил в музыкальную школу для одаренных детей, мы с женой взяли ссуду и купили ему гитару ручной работы. Инструмент такого класса позволяет более полно раскрыться музыкальным

возможностям сына.

Кроме того, у нас очень хороший преподаватель – Анатолий Константинович Хлобыстин. Он никогда не заставляет детей заниматься музыкой, он их музыкой заражает. В его присутствии Алексей расцветает и играет лучше, чем дома. Я стараюсь вести себя так же. Часто рассказываю сыну о том, как хорошо быть профессиональным музыкантом, покупаю ему диски с гитарной музыкой.

**– Алексей, сколько часов в день ты занимаешься музыкой?**

**Алексей:** Около двух часов. Перед конкурсом в Одессе еще больше.

**Юрий Николаевич:** К конкурсу Алексей готовился почти все лето.

**– А вы не могли бы рассказать подробнее, в каком конкурсе участвовал Алексей?**

**Юрий Николаевич:** Это Международный конкурс детского творчества «Веселая радуга» в Одессе. Наш преподаватель Анатолий Константинович решил, что Алексею необходимо попробовать свои силы. В результате Алексей занял третье место в своей возрастной группе. Он совсем немного уступил своим сверстникам, которые играют на гитаре с шести лет.

**Алексей:** Мне бы хотелось сказать большое спасибо Ивану Игнатьевичу за то, что он помог мне поехать в Одессу.

**– Ну и ты молодец – не подвел. В каких конкурсах еще ты бы хотел принять участие?**

**Алексей:** Я мечтаю выступить на международном фестивале-конкурсе детского и юношеского творчества в Берлине.

**Юрий Николаевич:** В ближайшее время мы планируем участие в открытом фестивале-конкурсе детского и юношеского творчества «Золотая Ладыя», который пройдет в Великом Новгороде с 12 по 16 января 2004 года.

**– Алексей, не мешает ли учебе в школе твое увлечение музыкой?**

**Алексей:** Да нет, не мешает.

**Юрий Николаевич:** У Алексея в ведомости одни пятерки. Как отличник он в прошлом году ездил в Москву на Кремлевскую елку. Так что занятия музыкой не отражаются на его успехах в школе.

**– Алексей, есть ли гитаристы, которых ты считаешь своими учителями, кумирами? С кем бы ты мечтал сыграть дуэтом?**

**Алексей:** У меня есть друг Леша. Он тоже играет на гитаре, участвует в конкурсах. Я хотел бы играть, как он. Вот этим летом мы вместе с ним выступали дуэтом на конкурсе в Одессе.

**Юрий Николаевич:** Леша Северинов и Алексей учатся у одного педагога. Леша, как более взрослый и опытный музыкант, опекает Алексея. У сына он своего рода кумир.

**– Алексей, какое место в твоей жизни занимает музыка?**

**Алексей:** Думаю, главное. Я очень люблю музыку, мне нравится выступать. Когда я играю, то не думаю о нотах, а просто получаю удовольствие. В будущем мне бы хотелось стать профессиональным музыкантом.

Будем надеяться, что мечты юного музыканта исполнятся, его огромный интерес к музыке с годами не иссякнет, и мы еще услышим об Алексее Яхонте как о гитаристе, покорившем весь мир.



## НАШИ ДРУЗЬЯ. Весь этот...



*На фото: Игорь Бутман, Ленни Уайт, ансамбль Петра Назаретова.*

Союз людей искусства и представителей делового мира нередко оказывался успешным и доставлял удовольствие как его участникам, так и публике. История знает много случаев, когда благодаря помощи меценатов миру открывались новые имена, которым уготовано было стать легендарными. В современном обществе все чаще можно встретить примеры подобного сотрудничества.

Организация культурных мероприятий, будь то приезд мировой звезды или издание редкой книжной серии, стала традиционной сферой деятельности крупных компаний.



Ростовский джазовый сезон 2003–2004, генеральным спонсором которого является «Донской Табак», – яркое тому подтверждение. С октября по май в рамках этого проекта пройдут шесть концертов, на каждом из которых выступят российские,

зарубежные и ростовские джазовые исполнители и коллективы.



8 октября 2003 года в Ростовской областной филармонии состоялся первый концерт сезонов с участием таких джазовых коллективов, как биг-бэнд Петра Назаретова (Ростов-на-Дону), квартет Игоря Бутмана (Москва) и квартет Ленни Уайта (США). Наверно, все присутствующие в зале улыбнулись и почувствовали прилив тепла, когда зазвучали мелодии из мультфильма «Бременские музыканты» в джазовой обработке саксофониста Игоря Бутмана и его квартета.

Далее последовали «Колыбельная медведицы» из мультипликационного фильма «Умка» и главная тема из «Ну, погоди!». Завершал концерт квартет выдающегося барабанщика Ленни Уайта, продемонстрировавший публике великолепную технику исполнения.

26 ноября прошел второй концерт сезонов. В этот раз публика услышала выступления потрясающего трубача Валерия Колесникова и ростовского контрабасиста Адама Терацуяна. Уникальный украинский гитарист Энвер Измайлов и известный во всем мире джазмен Стив Уилсон (альт-саксофон, сопрано, флейта) вместе с биг-бэндом Петра Назаретова порадовали зрителей высококласным звучанием и удивительными импровизациями.

Любителям джаза и просто хорошей музыки «Донской Табак» дарит возможность, не покидая города, услышать талантливейших джазовых музыкантов. Впереди концерты с Георгием Гараняном, Анатолием Кроллом, Игорем Брилем, Давидом Голощекиным, Сергеем Манукяном, Джоном Мортонем, Игорем Бутманом и многими другими.

В Ростов и раньше приезжали известные джазовые музыканты, но это были разовые акции. Организаторы сезонов верят, что такие встречи станут неотъемлемой частью музыкальной жизни Ростова-на-Дону, возродят интерес к джазу и создадут в городе благоприятную атмосферу для музыкантов и развития джазовой культуры. Вот что говорит о Ростовских сезонах Игорь Бутман: «Мне всегда хотелось, чтобы у нас в стране было что-то подобное. Ведь при этом

выигрывает и публика, которая слышит отличную музыку, и музыканты, которые могут общаться, обмениваться идеями и чувствовать себя при этом на равных в общении друг с другом».

Благодаря совместной деятельности музыкантов и бизнесменов у ростовчан есть шанс испытать самим чувства восторга, удивления и счастья, которые дарит джаз. Ведь джаз, появившись в результате смешения афро-американских и европейских музыкальных традиций, уже давно завоевал души и умы миллионов людей по всему миру, превращая своих поклонников в единомышленников.

Эту музыку трудно объяснить, но легко почувствовать.

### **НАШИ ДРУЗЬЯ. В «Ростове» свое слово держат. Незабываемая встреча с футбольным кумиром.**

По своей искренности эмоции взрослого человека вряд ли смогут сравниться с детской радостью и восторгом. Ребенка очень легко удивить, осчастливить или заставить смеяться. Все хорошее, что происходит с нами в детстве, потом вспоминается с необыкновенной теплотой и на всю жизнь остается в памяти островком света.

Встреча с нападающим футбольного клуба «Ростов», организованная руководством компании «Донской Табак», запомнится учащимся средней школы хутора Денисов Мартыновского района Ростовской области как сказка из детства. Для них этот визит сравним только с высадкой космонавтов на Луну. Когда 25 ноября Роман переступил порог школы, счастьем ребят не было предела. В то, что сам Роман Адамов приехал в Денисовку и сейчас вот так просто стоит рядом, верилось с трудом. Ребята задавали вопросы, просили своего любимого футболиста поставить автограф в дневниках и с большим вниманием слушали его рассказы о клубе и развитии детско-юношеского футбола в Ростовской области. Мальчишкам эта тема оказалась очень близка. В хуторе Денисов есть свой футбольный клуб, и тренировки проходят здесь каждую неделю. Единственное огорчение – у команды не было своей формы, и на районных первенствах игрокам приходилось выступать в разных спортивных костюмах. Весной этого года на празднование пятидесятилетия школы в хутор приехал ее бывший выпускник –

Иван Саввиди. Узнав о подобном положении вещей, он пообещал помочь и слово свое сдержал.

Фирменная спортивная форма футбольного клуба «Ростов», подаренная Романом Адамовым юным футболистам, вызвала у них бурю восхищения. Надев желтые майки, ребята попросили своего кумира сфотографироваться с ними для школьного фотоальбома. Роман с радостью выполнил просьбу ребят и после фотосъемки остался посмотреть их игру.

Сам Роман родился в Белой Калитве. Это не так далеко от Мартыновского района. Здесь же он начал играть в футбол. Для ребят Роман Адамов – живой пример того, как простой мальчишка стал нападающим молодежной сборной страны и главного клуба области. Все, что ему для этого потребовалось, – это трудолюбие, упорство и терпение. «Самое главное – быть бойцом и идти к своей цели!» – сказал Роман ребятам в завершении встречи.

