

НАШ ЛИДЕР. Иван Саввиди

Обращение Генерального директора ОАО «Донской Табак» к читателям номера.



Я считал День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности нашим табачным праздником.

Традиционно в этот день мы чествуем табачников.

Диверсифицируя свой бизнес, мы пошли по пути развития агропромышленных предприятий, и для нас этот день стал культовым.

Поэтому в преддверии профессионального праздника я хотел искренне поздравить всех работников Группы предприятий «Донской Табак» и членов их семей.

Очень хочу пожелать всем вам терпения, побольше оптимизма. Я искренне думаю, что следующий год будет гораздо интереснее, чем текущий.

От всего сердца желаю всем членам нашей большой аграрной семьи самого главного – чтобы мы на дистанции никого не теряли, чтобы в следующий год мы вошли такой же командой с желанием достичь новых успехов!

С праздником, мои дорогие работники агропромышленного комплекса!

***С искренней любовью
генеральный директор
ОАО «Донской Табак»
Иван Саввиди***

НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ. День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности

Поздравления руководителей Группы компаний ОАО «Донской Табак» с профессиональным праздником

Дорогие коллеги и друзья!



В канун Дня работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности примите самые теплые поздравления с нашим профессиональным праздником! Труд работников пищевой отрасли, в том числе и мясоперерабатывающей, заслуживает почета и уважения. Это непростое и очень ответственное дело. Благодаря вашему старанию и профессионализму тысячи потребителей городов Южного федерального округа ежедневно получают качественные колбасные и мясные продукты.

В этом году мы достигли определенных показателей – только за восемь месяцев 2003 года ООО «Мясокомбинат Ростовский» увеличил объемы производства до одной тысячи тонн мяса в месяц, что на 40 процентов больше, чем за аналогичный период в предыдущем году. На 20 процентов возрос объем товарной продукции. За счет роста объема производства и сохранения затрат на уровне прошлого года удалось увеличить на 22 процента объем полученной прибыли. Одним из заметных показателей деятельности мясокомбината стало внедрение новых видов продукции. Паштеты и ливерные колбасы в полиамидной упаковке производства ООО «Мясокомбинат Ростовский» завоевывают все большее внимание покупателей нашей области.

Большая работа была проделана специалистами Торгового дома. В этом году мы впервые вышли на рынок Южного федерального округа, тем самым расширив географию наших продаж. Заметно возросло качественное обслуживание торговых партнеров: расширение автопарка привело к улучшению системы доставки колбасных изделий. Дополнительно было закуплено новое холодильное оборудование для магазинов города. Все это нашло свое отражение в увеличении объема чистой прибыли.

Один из успешных показателей в этом году – стабильный рост объемов продаж продукции. Сегодня мы продаем свыше 70 тонн колбасных изделий в сутки. И это не предел!

Никогда не надо забывать, что главным в бизнесе и на производстве является «человеческий фактор». У нас есть твердое убеждение, что забота о людях – это вложение средств в будущее любого дела. Рост заработной платы на 60 процентов в ООО «Торговый дом Тавр» и поэтапная ее индексация работникам ООО «Мясокомбинат Ростовский» – вот приоритеты нашей социальной политики, воплощенные в жизнь!

Надеюсь, что и впредь наши совместные усилия по всем направлениям будут приводить к таким же стабильным результатам! Счастья, здоровья и успехов вам и вашим близким!

***Директор ООО «Торговый дом Тавр»
ООО «Мясокомбинат Ростовский»
В.А. Шмиглюк***



Сейчас на нашем предприятии завершилось формирование коллектива по специальностям. Теперь производственная мощность «РКЗ – ТАВР» возрастет до 80 тонн колбасных изделий в сутки. Мы испытывали потребность в молодых специалистах с техническим образованием и за последние полгода значительно увеличили количество сотрудников. Сегодня наш основной коллектив – молодые люди 23–28 лет. Многие приходят сразу после армии или со студенческой скамьи. В нашей компании работает одна из самых профессиональных технологических групп России.

Среди последних удачных технологических разработок – сосиски «Дачные». Это качественный продукт дешевого сегмента, который пользуется большой популярностью – продажи достигают шести-семи тонн в день. Среди лидеров продаж также колбаса «Любительская» и сосиски «Ганноверские». Мы постоянно работаем над созданием новой продукции. Скоро ассортимент компании

пополнится новыми ветчинами, вареными и полукопченными колбасными изделиями. С нового года перестраиваемся на систему обслуживания магазинов типа cash & carry – занимаемся изготовлением штрихкодированной продукции. Мы собираемся ввести штучное измерение взамен весового. Немаловажной является и работа над улучшением внешнего вида упаковки.

Кроме того, совершенствуется технологическая база предприятия. Ведется поэтапная реконструкция, и сейчас планируется закупка дополнительного оборудования. В наш профессиональный праздник – День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности – мне бы хотелось пожелать нашему предприятию стабильности и процветания. У нас сплоченный и очень дружный коллектив. Пусть и дальше нас будут объединять общие идеи и цели. Я также желаю благополучия и успехов группе компаний «ТАВР», ОАО «Донской Табак» и всему нашему холдингу. Мы одна семья, и все наши победы и удачи – результат совместного труда!

Директор ООО «ПКЗ – ТАВР»

Г.М. Горшенева



Уважаемые друзья!

Отмечая наш профессиональный праздник, мы подводим итоги сезона. Не стоит скрывать: минувшие месяцы как для всех производителей минеральных вод, так и для ООО «Фирмы «Аква-Дон» были сложными, но мы не остановились на достигнутом. Успех можно мерить по-разному: кто-то по-прежнему измеряет его в деньгах, кто-то величиной собственной власти. Но мне кажется, наиболее успешны те люди, которые знают, чего хотят, и направленно идут к четко поставленной цели.

Для нас текущий год является показательным. В этом году «Фирма «Аква-Дон» отметила свое семилетие, по прошествии которого мы перешагнули уровень регионального производителя и перешли в иной, более высокий ранг – федеральный. Подводя итоги деятельности за минувшие семь лет, хотелось бы рассказать о наших основных достижениях.

Начав свою деятельность в 1996 году буквально с нуля, ООО «Фирма «Аква-Дон» уже к 2000 году заняла одно из лидирующих положений на региональном рынке минеральных вод, а в 2003 году совокупная доля ООО «Фирма «Аква-Дон» на региональном рынке достигла 34 процентов. Объем реализации в текущем году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года возрос на 30 процентов. Данный прирост продаж косвенно свидетельствует об изменении менталитета населения, улучшении культуры питья и питания.

В нынешнем году упор был сделан на развитие стратегического портфеля марок в отношении питьевых бутилированных вод. Проблемы водных ресурсов и водопользования были затронуты на федеральном уровне, что стало новым этапом в жизни всех россиян. Немаловажно то, что главой проекта «Вода России-2003» является губернатор Ростовской области В.Ф. Чуб. Я уверен, что это будет способствовать решению ряда проблем по использованию водных ресурсов в регионе и обеспечению населения пригодной для употребления водой. Пока же вот уже на протяжении семи лет «Фирма «Аква-Дон» предлагает жителям нашего и соседних регионов качественную питьевую воду.

В 2003 году компанией было приобретено импортное оборудование для розлива «Иверской» в 19-литровые бутылки производительностью 60 бутылок в час. В настоящий момент активно ведутся переговоры с крупными дистрибьюторами в Ростове-на-Дону, занимающимися доставкой питьевой воды в офисы и домовладения.

Анализируя ситуацию на рынке и осознавая растущую потребность населения в качественной минеральной и питьевой воде, «Фирма «Аква-Дон» установила новую линию розлива воды в ПЭТ-тару итальянского производителя «Sipa S.p.A.» производительностью 6000 бутылок в час взамен эксплуатируемой ранее линии «Gerosa».

Мы постоянно поддерживаем контакт с конечным потребителем нашей продукции, анализируем пожелания, разрабатываем и реализуем маркетинговые программы для поддержания и улучшения позиций компании-производителя на рынке. Так, в 2003 году были внесены изменения в дизайн упаковки ведущего бренда – минеральной воды «Аксинья». С начала летнего сезона покупателю предлагается этот продукт с этикеткой, выдержанной в единой цветовой гамме,

налажен также выпуск минеральной негазированной воды «Аксинья» в новой ПЭТ-бутылке емкостью 0,5л. Предприняты специальные меры для защиты нашей продукции от подделок.

Помимо действий компании-производителя следует отметить качественные улучшения в работе наших городских и региональных дистрибьюторов. В текущем году реорганизована дилерская сеть, оптимизировано количество представителей как в Ростове-на-Дону, так и в регионе, что способствовало улучшению деятельности.

Проводимые PR-мероприятия, участие в различных социально-значимых программах, организуемых совместно с группой компаний «Донской Табак», позволили заявить о нашей компании как о прогрессивном и развивающемся предприятии. Торговый знак «Аква-Дон» стал более узнаваемым как в регионе, так и за его пределами.

В настоящий момент ведется работа над контрактами по поставке нашей продукции в страны дальнего зарубежья.

В наш профессиональный праздник – День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности мне хотелось бы пожелать всем нам стабильности, процветания, удачи и успехов в достижении поставленных целей!

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

НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО. Табачных дел мастера. Кадры «Донского Табака»



**Владимир Борисенко, 29 лет, машинист
табакорезальных машин**

В 1996 году я стал сотрудником компании. Попал на «Донской Табак», можно сказать, случайно, но задержался вот уже на семь лет. Стал машинистом табакорезальной

машины. Мне понравился коллектив. В нынешнем составе наша бригада существует давно. Помогаем друг другу всегда.

Новый табачный цех большой, светлый, оснащен современным оборудованием. От работы с такой техникой получаешь только удовольствие.

Хочется пожелать предприятию стабильности!



Дмитрий Рекунов,
37 лет, оператор линии в производстве
пищевой продукции

Работаю здесь с 1994 года. Я еще хорошо помню реконструкцию табачного цеха в старом корпусе на Красноармейской.

Сегодня работаю на новом производстве «Донского Табака».

Каждый сотрудник ответственно подходит к своей работе, поэтому я спокоен за свой участок работы.

У нас великолепная бригада, в которой есть лидер, опытный сотрудник, много лет работающий в компании. Это Владимир Саньков. К его мнению прислушиваемся не только мы, но и многие сотрудники табачного цеха.



Владимир Саньков, 42 года, машинист
табакорезальных машин

Я работал еще на ДГТФ.

Большая часть моей профессиональной жизни связана с «Донским Табаком». Я видел все этапы модернизации фабрики и, можно сказать, принимал в этом участие. Каждый раз новое оборудование было все более совершенным и технологичным. С каждым новым этапом работать нам становилось все легче. Новое оборудование табачного цеха оснащено автоматикой и компьютерной системой управления. Сегодня нам необходимо лишь контролировать производственные процессы.

За прошедшие годы предприятие стало родным для меня.

Есть пожелание всему коллективу – счастья, удачи и всегда смотреть только вперед!



Игорь Селиванов, 33 года, оператор линии в производстве пищевой продукции

Я уже около пяти лет работаю на «Донском Табаке». У нас отличные условия труда, дружный коллектив, достойная зарплата.

Мне бы хотелось пожелать своим коллегам здоровья, счастья, удачи и стабильности в жизни. Мы друг другу всегда помогаем, и я надеюсь, что наши отношения останутся такими же теплыми.



Виталий Зозуля, 30 лет, водитель погрузчика

С 2001 года я работаю на «Праймери Дон» водителем погрузчика. У нас очень красивый, чистый цех. Знакомые удивляются и даже завидуют, когда узнают, где я работаю. У меня очень много планов, связанных с нашим производством. Мне нравится моя работа, и нередко я стараюсь привнести

рационализаторские предложения в рабочий процесс.

Наш коллектив очень дружный и отзывчивый. Мы уже не один год работаем вместе и очень хорошо знаем друг друга.

Людям, с которыми я работаю, желаю благополучия, здоровья, профессиональных успехов и удач.

Мне очень хочется, чтобы наше производство процветало, а качество продукции оставалось неизменно высоким.



Эльшад Гусейнов, 39 лет, оператор линии в производстве пищевой продукции

На «Донском Табаке» я с 1997 года. На нашем производстве задействовано новейшее оборудование, и работать в таких условиях одно удовольствие. Кроме того, у нас очень хорошие отношения внутри коллектива. Мы уже долго работаем вместе и с ребятами из бригады часто встречаемся вне работы, дружим семьями.

Мне очень хочется, чтобы нашему коллективу сопутствовали удача и успех, чтобы среди других табачных производств мы и наша продукция были лучшими.



Василий Иванов, 26 лет, машинист табакорезальных машин

Уже более четырех лет я являюсь сотрудником компании. На «Праймери Дон» стал работать с момента установки нового оборудования.

Я всегда стремлюсь к чему-то новому, поэтому мне очень приятно работать с такой современной техникой.

У нас прекрасный коллектив.

Хотелось бы пожелать «Донскому Табаку» дальнейшего развития, процветания и хороших перспектив!

НАШЕ КАЧЕСТВО. Табачники получили международный сертификат качества

В текущем году система менеджмента качества компании «Донской Табак» была сертифицирована на соответствие стандарту ISO 9001:2000.

Область сертификации – «Разработка и производство табачных изделий»



**И.А. Григорьян,
начальник службы обеспечения контроля качества
компании «Донской Табак»**

«Уважаемые коллеги! Я с большим удовольствием поздравляю весь коллектив с профессиональным праздником!

7 апреля 2003 г. действующая в ОАО «Донской Табак» система менеджмента качества признана соответствующей международному стандарту ISO 9001:2000. Ранее, 25 февраля 2003 г., компанией был получен сертификат на соответствие государственному стандарту России ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Мы прошли успешную сертификацию наравне с такими мировыми и российскими предприятиями, как British Petroleum, IBM, Coca Cola, Alcatel, НК Лукойл, Северсталь, UzDAEWOO.

Сделан первый шаг по длинному, вернее, нескончаемому пути совершенствования функционирующей системы менеджмента качества. Первый надзорный аудит показал, что наша система менеджмента качества жизнеспособна, готова к дальнейшему улучшению. Для постоянного удовлетворения потребителя следует использовать разные подходы в менеджменте качества. И приоритет принадлежит постоянному управлению качеством, которое «должно быть», улучшению качества, которое «больше – значит лучше», и постоянным инновациям для «удивляющего качества».

Желаю всем нам успешной плодотворной работы по совершенствованию нашей системы менеджмента качества, претворения в жизнь проектов по улучшению системы».

Удовлетворение требований потребителей – один из самых значимых факторов в поддержании конкурентоспособности компании. Внедрение целостной, грамотно разработанной системы менеджмента качества позволяет предприятию выступать гарантом качества своей продукции посредством деятельности коллектива в целом. Подтверждение сертификационными центрами факта соответствия системы менеджмента качества (СМК) компании стандарту ИСО 9001 – официальное признание возможностей компании в производстве продукции соответствующего качества.

ОАО «Донской Табак» является первой российской национальной табачной компанией, сертифицированной на соответствие международному стандарту ISO 9001:2000.

В семидесятых годах теперь уже прошлого века на всех предприятиях по директиве «сверху» были разработаны системы КСУКПиТ (комплексная система управления качеством продукции и труда), которые просуществовали почти до конца XX века. ДГТФ, затем ОАО «Донской Табак» не было исключением. Многолетняя работа всего коллектива компании по совершенствованию системы управления качеством в 1999 году вступила в следующий этап – этап разработки системы менеджмента качества согласно требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-96. Под руководством Э. П. Губской, в то время начальника отдела контроля качества сырья и материалов, началась разработка документации и обучение персонала в свете требований ГОСТ Р ИСО 9001-96 и ISO 9001:1994.

Но время не стоит на месте. Вышел новый международный стандарт ISO 9001:2000, затем введен в действие государственный стандарт ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (русскоязычная версия международного стандарта ISO 9001:2000). Разработка системы менеджмента качества по предыдущей версии утратила актуальность, работа на определенный период была приостановлена.

Затем было принято решение о начале работ по приведению корпоративной системы менеджмента качества компании в соответствие с требованиями новой версии международного и отечественного стандартов.

А это означало, что предстояла большая работа, так как новые стандарты предполагают использование принципа системно-процессного подхода, требующего от персонала всей компании совместных усилий по описанию и стыковке процессов, критериев их оценки и улучшения. В отличие от старого стандарта ISO 9001:1994 новый не только описывает основные элементы системы, но взаимосвязь между процессами.

Второй этап внедрения СМК в компании «Донской Табак» можно датировать апрелем 2002 г. Специалисты отдела стандартизации совместно со специалистами других структурных подразделений приступили к разработке документации СМК – шести обязательных процедур, требуемых стандартом ИСО 9001-2000, а также процедур и инструкций, наиболее актуальных и требующих

регламентирования с точки зрения руководства компании. В июне того же года приказом генерального директора был определен состав рабочей группы и назначен представитель руководства по качеству, ответственный за разработку, внедрение и поддержание СМК в компании – И. А. Григорьян.

В состав группы вошли:

- Т.И. Подоба, начальник отдела стандартизации (руководила отделом по 01.11.02 г.);
- И.Ф. Алейник, начальник отдела контроля технологического процесса;
- А.А. Лаптева, начальник производственной лаборатории;
- Н.Н. Скиртач, начальник отдела входного контроля;
- Е.П. Титаренко, ассистент зам. ген. директора по сигаретному производству;
- А.А. Белоконь, инженер по качеству сырья и материалов;
- Е.А. Черемнов, начальник отдела стандартизации;
- Е.Н. Олемская, Д.А. Чупахин, инженеры по стандартизации.

Безусловно, помимо сотрудников рабочей группы в работе был задействован практически весь персонал компании «Донской Табак». За период от начала разработки до момента подачи заявок на проведение сертификации было сделано очень многое:

- утверждена политика в области качества компании «Донской Табак», отражающая основные цели и задачи предприятия в области менеджмента качества;
- проведено обучение персонала;
- выполнена колоссальная работа по созданию, апробированию и внедрению документации СМК;
- проведены внутренние аудиты СМК.

Как результат к концу ноября 2002 г. были разработаны, утверждены и вступили в действие 19 процедур, 16 инструкций и основной документ СМК – Руководство по качеству ОАО «Донской Табак».

В том же месяце «Донской Табак» подало заявки на сертификацию в два органа по сертификации: в ЗАО «КЦСЭ «Кубань-Тест» для сертификации СМК

ОАО «Донской Табак» в системе ГОСТ Р и в международный орган по сертификации BVQI (представительство в России – ЗАО «Бюро Веритас Русь»).

В период с 15 по 17 января 2003 г. в компании «Донской Табак» комиссии этих двух сертификационных органов совместно провели сертификационный аудит, охватив практически все основные подразделения компании.

В итоге СМК ОАО «Донской Табак» признана соответствующей требованиям международного стандарта ISO 9001:2000 и ГОСТ Р ИСО 9001-2001 с выдачей соответствующих сертификатов.



Работа продолжается.

С момента получения сертификатов в нашей компании проводится деятельность по дальнейшему развитию СМК:

- введена в действие процедура оперативного контроля диаметра сигарет, процедура оценки качества полуфабрикатов по печатному участку и участку КДФ вспомогательного цеха;
- ежемесячно проводятся «Дни качества», на которых обсуждаются самые различные вопросы – производства, персонала, контроля качества;
- планомерно проводится обучение персонала и многое другое. Цель одна – работать на новом качественном уровне на современном рынке табачных изделий.



ISO – The International Organization for Standardization – Международная Организация по Стандартизации, представляющая собой всемирную федерацию национальных комитетов по стандартизации более чем 100 стран. Цель этой организации – разработка и распространение по всему миру стандартов для наиболее употребительных областей науки и техники. Задача ISO – развитие стандартизации и международного сотрудничества в научной, технической и экономической сферах. Результатами деятельности являются международные соглашения, оформляющиеся в международные стандарты.

Из 13 000 стандартов, изданных ISO с момента ее становления в 1947 году, международные стандарты ISO серии 9000 получили самое широкое признание и известность в мире. Эти стандарты стали основой более чем 350 000 сертифицированных систем качества предприятий частного и государственного сектора по крайней мере в 150 странах мира.

ISO 9001 – один из самых строгих стандартов качества в мире. Стандарты ISO серии 9000 версии 2000 г. представляют собой кульминацию многолетнего развития ISO, квинтэссенцию опыта предыдущих изданий стандартов и вклада потенциальных пользователей в процесс согласования стандартов.

Наличие сертификата соответствия стандарту ISO 9001 свидетельствует о статусе компании как об одной из ведущих мировых производителей высококачественной продукции.

НАША ПРОДУКЦИЯ. Лояльность партнеров и потребителей – составляющая общего успеха

В условиях жесткой конкуренции работа на отечественном и зарубежных табачных рынках требует от участников особого мастерства и особых технологий развития бизнеса.

Появившись на рынке в 1997 году, марка сигарет «Донской Табак» быстро завоевала признание и любовь потребителей. Высокое качество, уникальные вкусовые особенности, цена позволили этой марке войти в ряд лидеров продаж выпускаемой компанией продукции.



Награды, завоеванные маркой сигарет «Донской Табак» на многочисленных конкурсах, служат дополнительным подтверждением того, что работа профессиональной команды, которая трудилась над созданием этой марки, оказалась успешной.

Объем производства семейства сигарет «Донской Табак» в первом полугодии 2003 года составил более 4,8 млрд. шт.

В настоящее время доля сигарет составляет порядка 28 процентов от общего объема производства табачных изделий компании.

Неизменно высокому спросу на рынке сигареты семейства «Донской Табак» во многом обязаны эффективной маркетинговой программе. Ежегодно продвижение марки «Донской Табак» сопровождается крупномасштабными общероссийскими рекламными кампаниями.

В этом году с июля по октябрь под девизом «Вкус вольной жизни!» по всей России прошла рекламная кампания в поддержку марки.

Кампания состояла из двух частей. Первая прошла в ряде крупных городов страны: Ростове-на-Дону и Ростовской области (Таганроге, Волгодонске, Шахтах), Краснодаре и Краснодарском крае (Армавире, Анапе, Ейске, Сочи, Геленджике, Новороссийске), Ставрополе и Ставропольском крае (Кавминводах, Пятигорске, Кисловодске, Ессентуках, Железноводске), Нальчике, Владикавказе, Волгограде, Воронеже, Самаре, Ульяновске, Тольятти, Нижнем Новгороде, Казани, Екатеринбурге, Уфе.

В рамках этой промоакции каждый купивший определенное количество пачек сигарет «Донской Табак» одну пачку сигарет (25 шт. в пачке) получал бесплатно. ОАО «Донской Табак» – единственное предприятие страны,

выпускающее сигареты в таком формате упаковки. Удобство пачки уже оценили по достоинству многие курильщики.

Цель первого этапа – привлечь внимание к марке и стимулировать продажу сигарет «Донской Табак», завоевать потребителей конкурентных брендов и повысить лояльность к марке среди ее постоянных почитателей. Участниками акции стали более 90 тыс. человек.

Вторая часть кампании – крупнейший в истории «Донского Табака» розыгрыш призов, среди которых – 100 магнитов, 1000 дорожных сумок с символикой марки, 2000 футболок «Донской Табак» и 5000 подарочных наборов – блок сигарет и пепельница «Донской Табак».

Главный приз – автомобиль «Шевроле-Нива».

Целью второго этапа также являлся максимально возможный охват целевой аудитории. Были использованы пресса и наружная реклама, проведены мини-исследования среди потребителей сигарет с заполнением анкет для участия в розыгрыше призов.

Информация об акции публиковалась как в федеральных, так и в региональных изданиях.

Розыгрыш призов состоится с 16-го по 19 октября. Будет разыгран весь комплект призов и определены победители, о чем мы расскажем в следующем номере журнала.

В условиях жесткой конкуренции работа на отечественном и зарубежных табачных рынках требует от участников особого мастерства и особых технологий развития бизнеса. Для сохранения и увеличения доли рынка в условиях жесточайшей конкуренции нужно быть профессионалами, мастерство которых заключается, прежде всего, в умении обеспечивать динамичное и масштабное развитие бизнеса. Успех зависит от командной работы с максимальной отдачей и верой в победу.

Конкурентное преимущество за теми, кто обеспечивает продажу продукта в каждой торговой точке на территории России, кто создает выгодные условия продажи для всех участников торгового процесса. Достижению этих целей

способствует система стимулирования продаж, разрабатываемая и реализуемая на территории страны компанией-производителем и официальными дистрибьюторами.

В 2003 году компанией «Донской Табак» был принят и запущен ряд годовых программ, направленных на стимулирование продаж продукции в различных звеньях торговой сети.

Так, в феврале этого года стартовала «Программа по развитию розничной дистрибьюции продукции ОАО «Донской Табак» в ключевых городах РФ на 2003 год», среди которых: Ростов-на-Дону, Волгоград, Краснодар, Самара, Пенза, Астрахань, Майкоп, Таганрог, Ейск, Волгодонск, Сочи, Тольятти, Новороссийск, Ульяновск, Ставрополь, Саратов, Уфа, Казань, КМВ, Екатеринбург, Воронеж, Нижний Новгород.

Программа проходит под девизом «Направление к успеху» и состоит из семи этапов:

I этап – февраль – март

II этап – апрель-май

III этап - июнь

IV этап - июль

V этап - август

VI этап – сентябрь-октябрь

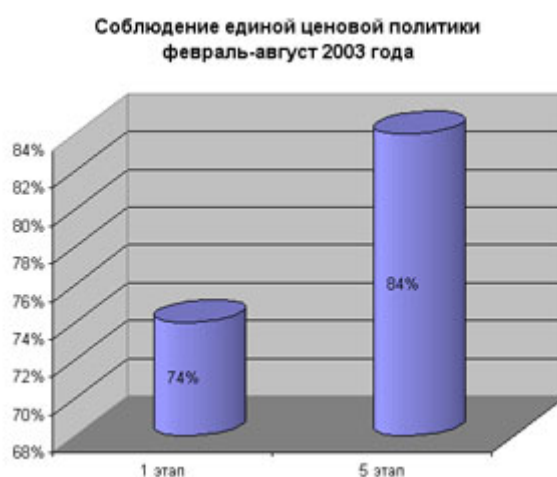
VII этап – ноябрь-декабрь

К концу первого этапа в программе участвовало 16 городов, а уже в августе их число достигло 43. Количество торговых точек за период действия программы (февраль–август) возросло с 10 000 до 18 200.

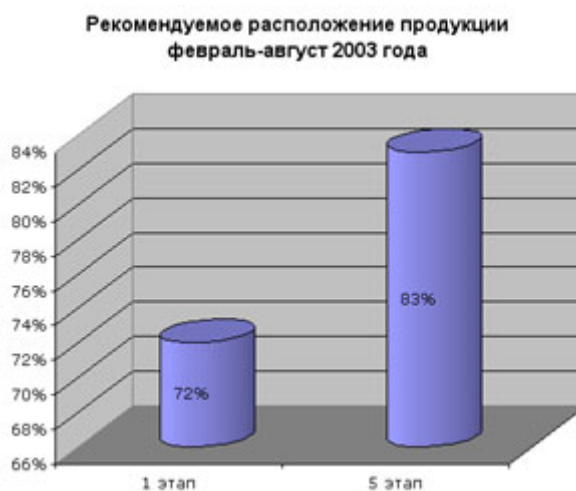
Выполнение программы в регионах возложено на сотрудников региональных представительств компании. Основная цель годовой программы – уровень дистрибьюции фокусных марок предприятия в торговых точках должен

быть не ниже 90 процентов. Основные условия программы: соблюдение ценовой политики компании на уровне розницы, обеспечение постоянной выкладки всех фокусных марок «Донского Табака» в точках розничной торговли на маршрутах торговых представителей, развитие коммуникаций с конечным потребителем, увеличение лояльности продавцов розничных точек по отношению к маркам компании.

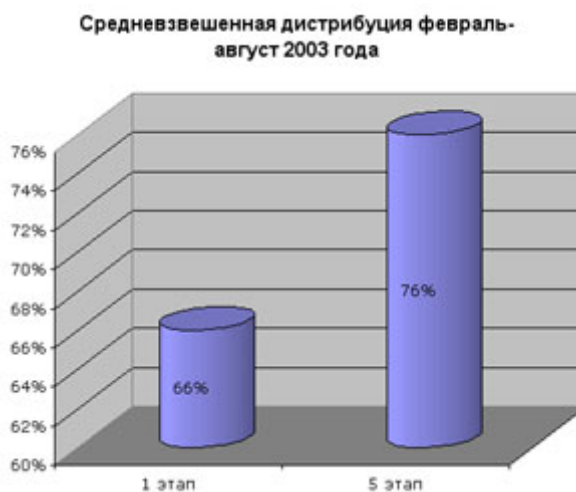
По итогам пятого этапа 84 процента торговых точек, обслуживаемых торговыми представителями компании «Донской Табак продажи и маркетинг», соблюдают рекомендованные розничные цены.



Наличие и правильное расположение указанных марок сигарет на витрине наблюдались в 72 процентах торговых точек в марте этого года и в 83 процентах – в августе.



По итогам пятого этапа все условия выполнили 77 процентов торговых точек и рост уровня розничной дистрибьюции продукции составил 76 процентов.



Помимо масштабных годовых программ осуществляются специальные региональные акции, которые востребованы ситуациями на табачных рынках определенных регионов. Так, в городах Самара, Красноярск, Саратов запущены программы по работе с каналами сбыта «Специалисты». Продолжительность – шесть месяцев. В этих регионах ведется работа, направленная на повышение уровня дистрибьюции фокусных марок, увеличение показателя узнаваемости марок компании, увеличение доли нашей продукции, представленной на витринах торговых точек.

Весной завершилась трехмесячная «Программа стимулирования служб прямой доставки табачной продукции по увеличению дистрибьюции и объемов продаж сигарет «Navigator» в Москве». Программа состояла из двух этапов.

По итогам проведенных мероприятий, уровень дистрибьюции марки возрос с нуля до 41 процента (по итогам первого этапа), и до 51 процента (по итогам завершающего этапа) в торговых точках, расположенных на линиях торговых маршрутов.

Ситуация на табачных рынках многих стран отличается наличием жесткой конкуренции среди производителей сигаретных марок. «Донской Табак» экспортирует продукцию в такие страны, как Туркмения, Киргизия и Израиль, и

проводит ряд специальных программ для стимулирования роста продаж и продвижения своих торговых марок в этих странах.

Уровни торговой сети
(на примере компании «Донской Табак»)



НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА. Наш южный рынок в надежных руках

Теплые моря и целебный климат снискали южным широтам России славу одного из самых популярных курортно-туристических регионов страны. Юг России – традиционный рынок компании «Донской Табак». Здесь, пожалуй, как нигде знают и любят нашу продукцию.

Но есть и свои особенности у этого региона: чем, на первый взгляд, казалось бы, сильнее позиции на рынке, тем сложнее добиваться значительного увеличения продаж.

Наш рассказ – о команде представительства компании «Донской Табак» в этом регионе и особенностях работы на региональном табачном рынке.



**Оксана Батырова,
директор представительства компании «Донской
Табак»**

по Краснодарскому краю.

Замужем. Сыну Дмитрию 9 лет.

**– Оксана, как давно вы в команде «Донского
Тобака»?**

– 8 июля 1996 года – мой первый рабочий день в компании, куда я пришла по окончании Ростовской государственной экономической академии. В тот момент в компанию была принята целая команда молодых специалистов.

Моя профессиональная деятельность началась в отделе маркетинга. За время работы в качестве специалиста по рекламе я участвовала в разработке и выведении на табачный рынок сигарет «Донской Табак», «Император», «21 Век». Кроме того, всей командой активно принимали участие во всевозможных выставках, проводили рекламные кампании.

**– Как получилось, что вы начали работу на территории
Краснодарского края?**

– После замужества в 1999 году я переехала в Краснодар. Каждый месяц я бывала в Ростове и, конечно же, каждый раз заходила на фабрику. Узнавала новости, осведомлялась о делах, радовалась успехам.

Вскоре, а именно 27 ноября 1999 года, я стала первым региональным представителем компании и еще многие месяцы оставалась единственным.

Сегодня в регионе работает большой профессиональный коллектив. Главная цель создания и функционирования команды представительства – увеличение объема продаж продукции компании «Донской Табак» в Краснодарском крае. Основные задачи работы представительства заключаются в создании максимальной доступности нашего товара для конечного потребителя

посредством работы с дистрибьютором, оптовыми клиентами и их структурами, розничной торговой сетью.

– Что в вашей жизни «Донской Табак»?

– «Донской Табак» для меня – это первая работа, профессиональный успех, моя семья и уже семь лет моей жизни.

– Ваши пожелания всему коллективу табачников...

– Вера в собственные силы, стремление идти вперед, желание добиться результата – это те чувства, которые наполняют смыслом нашу жизнь и позволяют получать истинное удовольствие от своей работы.

Всему коллективу компании «Донской Табак» желаю здоровья и счастья, успехов и благополучия, удачи и радости, добра и мира. Пусть рядом с нами будут верные друзья и надежные партнеры.



Сотрудники представительства в г. Краснодаре:

- Вячеслав Андриенко (торговый представитель),
- Владимир Казаков (супервайзер),
- Илья Пятков (торговый представитель),
- Эдуард Акопян (торговый представитель).



Сотрудники представительства в г. Сочи:

- Сергей Грибцов (торговый представитель),
- Арсен Карапетян (торговый представитель),
- Элла Яковлева (торговый представитель),
- Валерий Каспрук (супервайзер).

В ноябре 1999 года у «Донского Табака» появился первый региональный представитель компании в Краснодарском крае. Сегодня в штат представительства входят 14 сотрудников: директор представительства Оксана Батырова, администратор базы данных Ирина Власова, супервайзер в городах Краснодаре и Новороссийске Владимир Казаков, его команда – торговые представители Вячеслав Андриенко, Эдуард Акопян, Илья Пятков, Альберт Чередниченко и Дмитрий Кимишкез, супервайзер в городе Сочи Валерий Каспрук, его команда – торговые представители Арсен Карапетян, Тимур Гогуа, Элла Яковлева и Алиса Карапетян.

Территориальной зоной охвата представительства являются Краснодарский край, Республика Адыгея и частично территория Абхазии. Как и каждый регион, эта область имеет свою специфику.

На территории Краснодарского края в городах Краснодаре, Армавире, Новороссийске и Сочи действует четыре дистрибьюционных склада. Количество крупных оптовых клиентов сегодня достигает 28. Профессиональные итоги работы команды говорят сами за себя: в 2002 году в Краснодарском регионе реализовано более 550 тысяч коробов продукции «Донского Табака». Доля продаж нашей продукции в Краснодарском крае составляет 18,9 процентов от общего объема продаж продукции ОАО «Донской Табак».

В текущем году команда краснодарского представительства ставит своей целью дальнейшее продвижение и укрепление позиций продукции «Донского Табака» на табачном рынке стратегически важного региона.

Одно из примечательных и успешных мероприятий этого года – операция «Волнорез». Ее участниками стали 25 работников представительства ООО «Донской Табак продажи и маркетинг» в г. Краснодаре и представительства ООО «Донской Табак продажи и маркетинг» в Ставропольском крае.

За время весенней акции торговые представители и супервайзеры компании посетили 789 розничных точек и провели промо-акции сигарет «Навигатор» и «Донской Табак» на мелкооптовом уровне продаж. Работа команды торговых представителей, производителя и дистрибьютора представляла собой расширенную рекламную кампанию, которая привлекла внимание всей розничной сети района Сочи.

Сплоченный коллектив сотрудников краснодарского и ставропольского представительств компании под руководством Оксаны Батыровой и Константина Галаниди проводит успешную работу в своих регионах. Выполняемые ими программы позволяют укрепить позиции компании на юге России, заявить о «Донском Табаке» перед операторами табачного рынка как о крупном российском производителе высококачественной табачной продукции и в целом подчеркивают имидж компании как серьезного конкурента в стратегически важном регионе.

Успехов вам, ребята!

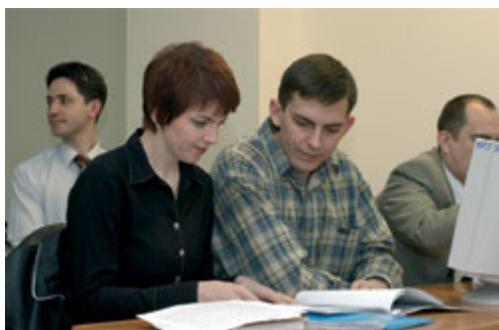


Участники операции «Волнорез»

НАШ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР.

Что определяет жизненный цикл компании? Одни измеряют свой век столетиями успешного развития, становясь классическим примером в истории отечественной промышленности, другие же – лишь несколькими годами успеха, не в состоянии более сделать свое развитие планомерным...

В стремительно развивающемся современном мире лидерство и успех компании определяются множеством как внутренних, так и внешних составляющих. При этом роль традиций и новых знаний в этом процессе, несомненно, велика.



Компания «Донской Табак» на протяжении своей почти полуторавековой истории воспитывает одно за другим поколения табачников, обеспечивая преемственность знаний и традиций. Преемственность можно обеспечить, передав специальные знания будущему поколению, а на новый виток развития компания выйдет благодаря современным знаниям и передовым технологиям.

Трудно переоценить необходимость своевременного обучения персонала. Большинство компаний задумываются об этом слишком поздно, забывая, что отдача от роста компетенции сотрудников не может быть моментальной. Причем мало дать сотрудникам теоретические знания, нужно сделать их прикладными.



С начала года в учебном центре «Донского Табака» были организованы обучающие семинары и тренинги, среди которых:

- семинар «Американские листовые табаки» для специалистов-табаковедов и инженеров-технологов;
- «круглый стол» при участии администрации города Ростова-на-Дону «Земельный закон»;
- комплексная программа обучения контролеров ОКТП по СМК;
- курс повышения квалификации слесарей-ремонтников цеха технического обслуживания;
- обучение лифтеров грузовых и пассажирских лифтов;
- программа повышения квалификации операторов котельных установок;
- аттестация ИТР по электробезопасности и др.

В настоящее время прорабатываются проекты программ развития персонала дочерних предприятий: ООО «РКЗ – ТАВР», ООО «Мясокомбинат Ростовский», ООО «Фирма «Аква-Дон».

Пожалуй, самой длительной среди корпоративных образовательных программ, проводимых учебным центром компании «Донской Табак», является «Школа менеджеров» руководителей и специалистов компании. Программа стартовала осенью прошлого и завершилась в июне текущего года. Основная цель проекта – обеспечить экономическими и управленческими знаниями молодых специалистов, преимущественно имеющих специальное техническое образование.



Данное корпоративное обучение позволило сформировать профессиональные навыки у специалистов, необходимые компании на нынешнем

и будущем этапах развития. Отличительной чертой «Школы менеджеров» являлась, с одной стороны, практическая направленность профессиональной переподготовки руководителей и специалистов, с другой стороны, соответствие требованиям государственных стандартов по специальности «Корпоративный менеджмент». Теоретическая часть обеспечивается сотрудничеством с одним из старейших вузов региона – Ростовским государственным экономическим университетом (РИНХ). Это дает возможность выпускникам получить не только необходимые знания, но и диплом государственного образца на право ведения профессиональной деятельности по данной специальности.

Процесс обучения включал следующие дисциплины: общий, стратегический, финансовый, проектный и кадровый менеджмент, маркетинг, управление качеством, договорное и трудовое право, бизнес-планирование, бизнес-коммуникации, психология управления, экономический анализ, ценообразование и др.



По итогам каждой прослушанной дисциплины проводились зачеты, экзамены в виде тестов, а также анонимное анкетирование слушателей относительно качества преподавания и уровня раздаточного материала.

Следует отметить, что процесс обучения имел практическую направленность и четко выраженную обратную связь. Были организованы специальные лекции на следующие темы: «Управление качеством», «Кадровый менеджмент», «Стратегия развития», «Деловые переговоры». Проведены открытые дискуссии на темы: «Стратегия продвижения товара», «Анализ системы мотивации персонала», организованы ролевые игры и выполнение индивидуальных творческих работ по корпоративному менеджменту, анализу рынка и разработке плана маркетинга с помощью программного продукта «best-marketing». Большой интерес слушателей вызвал видеотренинг по бизнес-

коммуникациям. Молодые руководители увидели себя со стороны и смогли отработать навыки делового общения. Не менее увлекательным и полезным оказалось участие в компьютерной деловой игре «Дельта», направленной на выработку навыков принятия управленческих решений.

Слушатели представляют различные подразделения компании, поэтому новые знания, полученные за период обучения, специалисты смогут применять во многих направлениях своей профессиональной деятельности. По окончании обучения каждый слушатель проекта изучил проблемы своей службы и представил конкретные предложения с расчетами их экономического эффекта.



В конце июня слушатели «Школы менеджеров» успешно защитили свои проекты перед государственной аттестационной комиссией, которая состояла из руководителей компании «Донской Табак» и представителей РГЭУ (РИНХ).

Торжественное вручение дипломов слушателям «Школы менеджеров» об окончании обучения состоялось 4 июля 2003 г. Официальная церемония завершилась праздником выпускников. В этот вечер было сказано много добрых слов в адрес преподавателей и организаторов проекта, выражены надежда и уверенность в том, что молодыми специалистами новые знания вскоре будут успешно применены на благо компании.



Каждый выпускник был награжден специальным корпоративным подарком. Руководителей проекта также ожидал сюрприз – в память о завершившемся обучении слушатели «Школы менеджеров» подарили искусно выполненные памятные медаль и школьный звонок.

ОАО «Донской Табак» сегодня – ядро многопрофильного холдинга, объединяющего множество направлений. Поэтому для успешного динамичного развития бизнеса важным является подготовка профессиональной команды менеджеров, способной решать стратегические задачи, стоящие перед компанией.

Основной результат обучения, по мнению самих слушателей, помимо получения современных управленческих знаний и навыков, заключается в формировании образованной и дееспособной команды, которая может эффективно решать поставленные задачи.

Сергей Сапотницкий,
начальник аналитического отдела:

«Считаю, что «Школа менеджеров – Донской Табак» – один из самых успешных проектов в области развития персонала компании, позволяющий не только дать новые знания и навыки молодым сотрудникам, но и сделать их одной командой, говорящей на «одном языке».

Анна Лаптева, начальник производственной лаборатории:

«Обучение своевременно и необходимо, поскольку нельзя останавливаться на достигнутом, необходимо постоянно повышать квалификацию, изучать новое. Знания, приобретенные в процессе обучения, помогают лучше ориентироваться в вопросах экономики, управления».

Сергей Романов, начальник табачного цеха:

«...Мы теперь более профессионально подходим к организации работы с персоналом, планированию финансов. Обучение дало возможность более оперативно решать производственные вопросы. Теоретическая база в значительной мере способствует успешному решению практических задач».

Евгений Черемнов, начальник отдела стандартизации:

«Это первый проект компании по обучению менеджеров среднего звена. Я считаю, что было проведено разностороннее обучение сотрудников. Мы видим общие проблемы и пытаемся их решить».

Елена Бутко, мастер сигаретного цеха № 1:

«Знания, приобретенные в процессе обучения, помогают выявлять проблемы, находить и успешно применять методы их разрешения».

Михаил Иванов, инженер-энергетик:

«Я уверен, что новые знания помогут нам в дальнейшей работе и принесут максимальную выгоду для нашей компании. За время обучения мы научились совместно решать поставленные перед нами задачи...»

НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ. Быть сотрудником «Донского Табака» почетно...

Игорь Неговора и Александр Садовский



Игорь Неговора, 29 лет.

Начальник отдела потребительского маркетинга.

В компании с 1995 г.

Любимые сигареты:

«21 Век» суперлегкие

В 1995 г. я закончил РГЭУ (РИНХ) по специальности «Менеджмент», затем, как и все молодые специалисты, стал искать интересную работу по специальности. Выбор будущего работодателя был сделан, можно сказать, случайно...

Состоялось собеседование с генеральным директором «Донского Табака» Иваном Игнатьевичем Саввиди, после которого я получил предложение

приступить к работе с положенным испытательным сроком. Работать я начал в группе маркетинга при службе сбыта продукции предприятия. Конечно, стать сотрудником такого предприятия, каким является «Донской Табак», было для меня очень почетно.

Наиболее яркое профессиональное событие, которое мне особенно запомнилось, произошло в 1997 г. Тогда мы вывели на рынок принципиально новые сигареты семейства «Донской Табак» и провели первую в новейшей истории предприятия рекламную кампанию. Ее девизом стал слоган: «Новый подарок для старых друзей». Вторым, и, наверное, на сегодня самым значимым проектом, в котором мне довелось участвовать, было создание марки «21 Век» и непосредственная разработка всех программ продвижения на рынок с момента вывода нового продукта по сегодняшний день.

В профессиональной деятельности я всегда руководствуюсь правилом – помнить, для кого мы делаем продукт, чувствовать тенденции и критерии, на основе которых делает выбор потребитель.

Сегодня на рынке присутствует огромное количество торговых марок, потребительские свойства которых, на взгляд покупателя, практически одинаковы. Какую из них предпочесть? Задача брэнд-менеджера – эффективно влиять на предпочтения потребителя в выборе марки (брэнда). Учитывая ситуацию общего перепроизводства на российском табачном рынке, проекты, над которыми мы работаем сейчас, являются более сложными и ответственными.

Сегодня «кухней» табачного брэндинга востребовано желание постоянно обучаться и впитывать все новое, что происходит в этой сфере, – это во многом определяет успех дела.

Так сложилось, что мне не довелось работать где-либо, кроме «Донского Табака», поэтому мне тяжело представить свою жизнь без фабрики. Я думаю, что у всех работников со временем появляется это чувство, ведь не случайно наша компания славится трудовыми династиями... Я уверен, у нас хорошие перспективы! Желаю всем мира, здоровья и уверенности в завтрашнем дне.



Александр Садовский, 27 лет.

Инженер-электронщик

В компании с 2000 г.

Не курит

Моя история знакомства с «Донским Табаком» началась еще со студенческой скамьи. Я оканчивал Донской государственный технический университет (кафедра автоматизация технологических процессов и производств), и на четвертом курсе преподаватель предложил пройти практику в компании «Донской Табак».

Затем практика была на предприятии, когда я учился на пятом курсе, подготовка к дипломному проекту прошла здесь же. Правда, случилось так, что трудовой путь я начал не на «Донском Табаке». Я работаю здесь с момента монтажа нового оборудования производственного комплекса «Праймери Дон». В октябре 2001 г. меня назначили на должность инженера-электронщика.

Любопытство в первые дни посещения предприятия в студенческие годы сменилось профессиональным интересом. Мои обязанности сегодня – обслуживание, ремонт, модернизация промышленного оборудования, программирование производственных процессов, адаптация программного обеспечения к требованиям нашего производства.

Среди наиболее важных реализованных проектов, думаю, можно отметить такие, как оптимизация программного обеспечения по загрузке тостера (линия Берлея), производству этикетки для коробов и введение в эксплуатацию установки удаления волокон. Последним проектом является разработка и внедрение автоматизированного учета веса и наименования контейнеров с готовой продукцией. Основная же ежедневная задача – обеспечение нормальной работы цеха по производству табачных смесей.

За время работы в компании моими наставниками были старейшие работники предприятия. В процессе налаживания нового оборудования мне приходилось работать и с иностранными партнерами .

На мой взгляд, сегодня в компании самыми востребованными качествами являются профессионализм и целеустремленность.

НАШЕ ИНТЕРВЬЮ. Секреты долголетия табачника



Ровно 50 лет назад Игорь Григорьевич Мартиросьян начал свою трудовую деятельность на фабрике. Его карьера развивалась стремительно и непредсказуемо.

Все трудности, административные преобразования и этапы модернизации, которые переживала фабрика за эти годы, стали частью и его жизни. Игорь Григорьевич владеет профессиональными навыками на всех уровнях производства и является наставником не для одного поколения работников фабрики.

Среди его человеческих качеств коллеги выделяют прежде всего умение выслушать и дать хороший совет. За участие в соцсоревнованиях и общественной жизни фабрики, за высокие производственные показатели Игорь Григорьевич был награжден многочисленными премиями. Заслуги Игоря Григорьевича не раз были отмечены благодарностями.

– Игорь Григорьевич, в этом году уже ровно 50 лет, как вы работаете на нашей фабрике. А помните ли вы тот момент, когда вы пришли устраиваться сюда на работу?

– Я хорошо помню то время. Это был июль 1953 года. На собеседовании у директора фабрики я попросил направить меня в механический цех. Но сложилось так, что я оказался в пачечно-укладочном цехе. Весь коллектив отнесся ко мне как к своему ребенку.

В обучении принимали участие все без исключения, все старались помочь. Я пытался быстрее освоить эту профессию. Начальником цеха в то время была

Коновалова, техноруком – Топорков, а мастером – Христенко. Моим учителем был Сергей Федорович Решетников.

– Как выглядела фабрика в те дни?

– Фабрика имела следующую структуру: гильзовый цех, где производились гильзы, папиросно-набивной цех, где гильзы набивались табаком, и укладочный цех. Так что вся продукция проходила через нас. Производство было очень вредным. В цеху стояли столбы бумажной пыли, помещение не вентилировалось, и с трудом можно было разглядеть стоящего рядом человека.

В 60-м году на втором этаже нового корпуса установили 20 новых машин. Производство папирос сократили и ввели в ассортимент сигареты «Наша Марка», «Казбек», «Театральные», «Байкал», «Север» и «Прибой». В смену работало четыре регулировщика. Объемы производства увеличились почти в два раза.

– Игорь Григорьевич, насколько я знаю, укладочный цех был не единственным местом вашей работы на фабрике...

– Да, в начале 60-х годов мне было предложено перейти в сигаретный цех механиком. Поскольку я уже привык к своему цеху, можно сказать прирос, то мое начальство отговорило меня от этого шага. Однако в 1967 году я все же перешел работать инженером в сигаретный цех.

В смену укладывали и упаковывали более 1200 деревянных ящичков, собранных вручную. В 1963–1964 годах прошла модернизация производства. Я принимал в ней самое активное участие: устанавливал оборудование, запускал его в работу, работал день и ночь. Поступили станки, корбосшивальни.

В том же году по настоянию директора фабрики Чибисова я поступил учиться в Краснодарский техникум сахарной промышленности на отделение электромеханики. Учеба была интересной. Я хотел продолжить свое образование и получить специальность технолога сахарного цеха. Но на фабрике меня ожидал сюрприз – назначение на должность начальника сигаретного цеха. Это случилось в 1974 году.

Управление сигаретным цехом оказалось довольно сложной задачей. В моем подчинении находилось 700–800 человек. Кроме нового оборудования в

цехе оставалось и старое, почти не функционирующее, что делало работу очень тяжелой.

В конце 70-х я был переведен в табачный цех. Затем работал в должности заместителя генерального директора по общим вопросам. А с 1998 года и по сей день я работаю старшим мастером складского комплекса.

– Игорь Григорьевич, как вы объясняете свое долголетие на фабрике?

– Самое главное, что я всегда получал удовольствие от работы и от общения с людьми, с которыми работал. Когда я пришел на фабрику, все без исключения отнеслись ко мне очень хорошо. Не было такого случая, чтобы мне в чем-то отказали или не помогли.

Мне кажется, что обязанность старшего поколения – относиться к новому поколению с любовью и пониманием. Необходимо уметь работать с людьми, умело управлять, сделать замечание так, чтобы человек не затаил на тебя на всю жизнь злобу, а обдумал, оценил твоё замечание или предложение. И тогда работа будет приносить удовлетворение.

– Игорь Григорьевич, что вы можете пожелать коллективу?

– Я говорю искренне и от души большое всем спасибо и желаю всем успеха и процветания. А для этого нам всем нужно потрудиться.

НАШЕ ИНТЕРВЬЮ. «Счастлив, что могу передать свой опыт...»



В этом году исполняется 50 лет с тех пор, как Владимир Семенович Размологов работает на табачной фабрике. 49 лет из 50 он работает токарем в механическом цехе. Высокий профессионализм, верность своему делу, отзывчивость, веселый нрав и живой ум помогли Владимиру Семеновичу заслужить уважение и любовь коллег.

Его рационализаторские предложения и разработки отмечены благодарностями и применяются в производстве. Сам он признается, что идеи по усовершенствованию технического процесса производства приходят к нему во время работы. Говорят, что он владеет всеми

тонкостями своей профессии, что ему можно принести груды запчастей, не объясняя, в чем именно неполадка, и потом забрать готовый узел. Вот такой мастер работает у нас на «Донском Табаке».

– Владимир Семенович, в этом году уже ровно 50 лет, как вы работаете на фабрике. Как началось ваше знакомство с фабрикой? Почему вы пришли именно сюда?

– Дело в том, что мой отец, мама, сестры и тети – все работали на фабрике. И после седьмого класса, когда нужно было идти работать, чтобы помочь маме, я пришел именно сюда. Получить место на производстве было достаточно трудно, но так как я участвовал в самодеятельности клуба ДГТФ, меня взяли без проблем.

– На фабрике существовал свой клуб?

– И какой клуб! Его посещали и сотрудники фабрики, и их дети. Каждый мог найти что-нибудь по своему интересу. Я сам 15 лет проиграл в фабричном оркестре (вначале в детском составе, а затем и во взрослом) на баритоне. Музыкального образования у меня не было, и играть я научился в клубе. С нашим оркестром мы выступали в Ростове и Ростовской области, ездили с концертами в Москву. На многих конкурсах завоевывали призовые места.

– А какие отношения существовали внутри рабочего коллектива?

– Дисциплина на фабрике была железной. Еще в детском составе фабричного оркестра у нас каждую неделю проверяли школьные отметки. Если они были плохими, то наш руководитель отчислял провинившегося из оркестра до тех пор, пока дела в школе не шли на лад. Когда же я устроился в табачный цех, начальник цеха настоял на том, чтобы я доучился в вечерней школе 8-й и 9-й классы. Руководство внимательно следило за учебной работой своих сотрудников. О прогулах уроков и неуспеваемости тут же сообщали на фабрику.

Однако было бы неправильным сказать, что жизнь коллектива на производстве ограничивалась только учебной работой. Все были очень дружны. Мы вместе отдыхали, часто проводили семейные вечера и выезжали на природу. На День рыбака обязательно ездили на Дон, в Обуховку, брали с собой наш оркестр, устраивали соревнования по рыбной ловле.

– Теперь понятно, почему после службы в армии вы опять вернулись на фабрику...

– Конечно, ведь фабрика, ее коллектив уже стали для меня родными. Я люблю свою работу и не представляю без нее своей жизни.

Стоит два дня провести без дела, как мне становится не по себе, и я начинаю искать себе занятие.

– Что вы считаете главным в своей работе? Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать человек, чтобы стать по-настоящему хорошим токарем?

– Прежде всего это настойчивость и терпение. Мне в основном приходится работать над покрытием деталей полиуретаном.

Это дорогостоящий и очень капризный материал. Трудно предугадать, как он себя поведет.

Поэтому желание достичь своей цели, упорство и выдержка просто необходимы. А опыт и мастерство приходят только с годами, с практикой.

– Есть ли в вашем цехе молодые специалисты, с которыми вам хотелось бы поделиться своим опытом и тонкостями производства?

– Вы знаете, за свою трудовую деятельность я воспитал шесть учеников. Все они стали хорошими людьми и профессиональными токарями.

Я всегда был рад поделиться своими навыками и никогда не стремился делать из чего-либо секретов.

Вот и сейчас у нас в цехе много молодых и талантливых ребят.

Растет достойная смена, и я счастлив, что могу передать свой опыт в надежные руки.

НАШЕ ИНТЕРВЬЮ. Спорт – это моя жизнь, я им живу...



Сергей Тропин, 33 года, оператор линии в производстве пищевой продукции.

В компании «Донской Табак» работает с 1997 г.

За годы спортивной карьеры Сергей Тропин – победитель чемпионата Европы по велоспорту 2002 г., шестикратный чемпион СССР и РФ, обладатель четырех кубков России по велоспорту, пятикратный победитель в международной велогонке «ПЕЛЕТОН», четырехкратный победитель международной велогонки «Пять колец Москвы»:

- участвовал в 1276 стартах;
- завоевал 549 призовых мест;
- в течение 20 лет прошел 431 000 км. Такие показатели – результат тяжелого труда, наличия необыкновенной силы воли и стремления к победе. А будни же спортсмена таковы:
- 5–6 тренировок в неделю;
- дистанция заезда при каждой тренировке не менее 100 км, в период подготовки к соревнованиям – не менее 200 км;
- продолжительность ежедневных тренировок – 3,5 – 5 часов.

– Сергей, как давно спорт вошел в вашу жизнь? Почему вы выбрали этот вид спорта?

– В детстве я, как и вся детвора, любил кататься, но заниматься серьезно велоспортом в то время еще не планировал. Правда, в душе любовь к этому занятию была всегда. Позже, когда я уже учился в школе, среди всех ребят тренеры по велоспорту из общества «Трудовые резервы» (ныне эта организация называется «Юность России») проводили набор в группу. Среди учеников оказался и я.

С 1983 года я начал заниматься велоспортом серьезно. Постепенно формировались мои профессиональные планы. Прошел достаточно большую школу... В 1986 году, когда мне было 16 лет, я выполнил норматив мастера

спорта СССР, хотя, надо заметить, в то время у нас не было ни хорошей экипировки, ни хорошей техники, которые, несомненно, оказывают влияние на результат. Так началась моя спортивная карьера.

Когда стал постарше, меня призвали в армию, к счастью, я попал в спортивную роту и имел возможность продолжить тренировки. Тренировки не бросал и после армии, хотя, как все помнят, 90-е годы были для всех тяжелыми. Мы старались находить средства и выезжать на многочисленные соревнования. Были серьезные успехи.

– Когда и почему вы пришли в «Донской Табак»?

– Я стал семейным человеком. В тот момент я принял решение идти работать – нужно было кормить семью и растить ребенка. На работе для меня каждая минута – результат, это как в спорте. Я всегда стараюсь найти способы выполнить свою работу качественнее и быстрее.

Как-то я взял свои награды, газетные вырезки и пошел к генеральному директору И.И. Саввиди с просьбой: «Мол, так и так, я сотрудник «Донского Табака» и прошу спонсорской поддержки для участия в соревнованиях...» С этого времени я выступаю не только за Ростов, но и представляю свое предприятие на соревнованиях по велоспорту в России. Концентрируюсь на важных гонках. На данный момент это чемпионат России по велоспорту, кубок России по велоспорту и т.д. В год в среднем получается порядка 40–50 стартов. Я представляю «Донской Табак» на всех соревнованиях. Мое предприятие – тоже моя судьба.

– Какую трассу для тренировок вы выбираете в Ростове?

– Любимая трасса в направлении Новочеркасска. Там, конечно, большой поток автомобилей, но это скоростное шоссе, что способствует полноценным тренировкам. Кроме того, эта трасса хорошо защищена от ветров лесными насаждениями.

Я стараюсь выбирать трассы, максимально схожие с теми, которые мне предстоит покорить на грядущих соревнованиях. Стараюсь при тренировках максимально приблизить условия к тем, что ждут меня в гонке.

– Какие трассы вы предпочитаете?

– Каждая гонка состоит из нескольких этапов, в которых есть и равнинные участки, и горные трассы. У каждого велогонщика своя категория. Есть спортсмены-спринтеры, спортсмены-финишеры, есть горные гонщики... Я считаю универсалом. Постоянно ужесточаются нормативы. Главной причиной тому – появление все более совершенной техники. Велосипеды играют очень важную роль. У меня их два: один тренировочный, другой предназначен специально для соревнований.

– Какова ваша мечта?

– Спорт – это моя жизнь, я им живу. Моя мечта – в следующем году попытаться попасть на Олимпийские игры, которые состоятся в Греции.

Сергей Тропин в период с мая по август 2003 года стал победителем XI международной велогонки «Пять колец Москвы», занял второе место в личном зачете по сумме четырех этапов и первое место в категории «Предприятия России» в чемпионате России, завоевал серебряную медаль на первенстве мира по велоспорту в Австрии по итогам общего зачета в возрастной группе 30–34 лет.

Весь коллектив компании поздравляет Сергея с победой и желает удачи в следующих стартах!

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. С «ТАВРОм» по жизни

Продукция компании «ТАВР» уже давно завоевала любовь потребителей, число ее поклонников растет с каждым днем.

Ассортимент завода постоянно пополняется. Среди давних почитателей тавровских колбас есть известные люди. Это политики, бизнесмены и артисты.

Некоторым из них были заданы следующие вопросы:

– С чем у вас ассоциируется слово «Тавр»?

– Случалось ли в вашей жизни что-нибудь примечательное, связанное с «Тавром»?



Михаил Емельянов,
депутат Госдумы РФ от партии «Яблоко», Ростов-на-Дону, Москва

– В первую очередь, с «Тавром» ассоциируется его владелец – Иван Саввиди, мой друг, коллега и крупнейший предприниматель региона. Он очень много сделал для того, чтобы наш ростовский производитель стал лидером регионального рынка мясопереработки с перспективой выхода на российские рынки. А во вторую, конечно, с ароматными колбасами и копченостями, изготовленными по традиционным рецептам.

– У меня в Одессе живут старые друзья. Хозяин дома ослеп во время службы в Афганистане. Когда я приезжаю к ним в Одессу, привожу его любимую тавровскую «Донскую». Как-то раз жена, накрывая на стол, поставила около него тарелку с другой колбасой. Петя принялся и своим командирским голосом ка-а-ак гаркнет: «Люся, бросайте экономить на муже, режьте шедевр!»



Сергей Строителев,
главный редактор делового еженедельника «Город N», Ростов-на-Дону

...Когда уже работал в газете, помню наши первые публикации о «Тавре» с неизменным вопросом: почему на донском рынке колбас доминируют краснодарцы и сочинцы?

В последнее время публикаций было не меньше, но главный вопрос поменялся. Теперь наших корреспондентов интересует, как специалистам «Тавра» удастся удерживать господство на рынке, несмотря на краснодарскую и московскую экспансию.

– Каждый день моя дочь просит меня помимо всего прочего обязательно купить для нее 200 граммов тавровской «Детской». Будет примечательно, если она хоть раз об этом забудет. Но пока подобного не случилось...



Владимир Мигель,
региональный представитель фармацевтического
предприятия «Берлин – Хеми – Менарини» Группа
Компаний», Ростов-на-Дону, Москва, Берлин

– Когда слышу «Тавр», словно оказываюсь за новогодним столом, среди друзей и близких. Настроение улучшается, и хочется тут же съесть чего-нибудь ароматно-острого, свежего. Сразу иду либо в магазин, либо к холодильнику. Радует, что в любой точке города продается тавровская продукция. Спасибо сбытовикам «Тавра» за расторопность.

– У моих приятелей появился котенок. Всем хорош, только имя ему никак не могли подобрать. Как-то мы решили устроить пикник. Выехали на природу, разложили все на скатерти, каждый занялся своим делом, и котик с нами. Проходит время, женщины спрашивают: «Кто видел суджук и кота? Нет их нигде». Потом нашли: кот, объевшись, валялся под кустом и через силу пытался доесть последний хвостик третьего кружка суджука. Надо ли говорить, что деликатес был тавровский, а кота назвали Суджук Таврович, или просто Суджук.



Юрий Гиренко,
советник председателя Совета Федерации, Ростов-на-
Дону, Москва

– С Грецией, ее культурой, наследием, героями: Тавр, Таврида, Кентавр, Минотавр... Саввиди! И одновременно – с Ростовом, домом, завтраком с семьей, поездками на природу, Новым годом. Иными словами, с чем-то очень теплым, праздничным. Я часто бываю на студенческих капустниках, люблю по старой памяти окунуться в знакомую с юности атмосферу сцены, импровизаций, смеха, шуток, приколов. Как-то зимой пригласили на генеральную, то есть уже в готовых костюмах, репетицию новогоднего капустника. Сижу, смотрю. Тема номера – Древняя Греция. Появляются древние герои. И вот, по сюжету, Геракл падает на сцену, измученный сражением с орлом, пытается подняться и не может – сил нет. Из-за сцены появляется стилизованный бык, а на рогах – гирлянда сосисок. Становится перед Гераклом на колени, наклоняет голову и басом, с ростовским акцентом, говорит: «На, Гера, подкрепишься. Это – свое, проверенное, без консервантов». Зал

(а на генеральную репетицию обычно много людей приходит, в том числе и все начальство) грохнул.

Слышать столь лестные отклики о качестве продукции «ТАВРа» прежде всего приятно людям, от кого это качество зависит. Работники «ТАВРа» любезно согласились рассказать нам о себе, а также в преддверии Дня работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности передать своим коллегам и коллективу праздничные пожелания.



**Виталий Зайцев,
оператор-наладчик линии
по производству колбасных изделий ООО «РКЗ-ТАВР»**

Я пришел на завод три года назад сразу после армии. Образование у меня техническое, и здесь я занимаюсь выпуском копченых, сырокопченых и вареных колбас. Машина, на которой я работаю, набивает фарш в оболочку, после чего следует варка. Так как я работаю на «Тавре» и хорошо знаю, что в производстве используются только свежее сырье, я всегда покупаю только нашу продукцию. Больше всего мне нравится колбаса «Мортаделла любительская».

В преддверии Дня работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности промышленности хотелось бы пожелать нашему коллективу процветания, а нашим покупателям – приобретать только нашу продукцию, так как за ее высокое качество мы отвечаем.



**Денис Певнев,
грузчик линии по производству колбасных изделий
ООО «РКЗ-ТАВР»**

Уже полгода я работаю грузчиком на заводе. В настоящее время прохожу обучение на оператора-наладчика под руководством Виталия Зайцева. Я рад, что у меня есть возможность профессионального роста и что более опытные коллеги готовы помочь мне достичь более высоких результатов в своей работе.

Своим коллегам я желаю, чтобы их работа приносила им удовольствие, материальное благополучие и получала высокую оценку как у руководства, так и у потребителей нашей продукции.



Олег Нецветай,
оператор-наладчик линии по производству колбасных изделий ООО «РКЗ-ТАВР»

Я получил высшее техническое образование в зерноградском сельхозинституте и уже три года работаю на линии производства колбас. Мы производим вареные и копченые колбасы. В бригаде работает три человека: оператор-наладчик, формовщица и грузчик.

Мне очень нравится наш дружный коллектив. Хочется пожелать ему удачи, успеха и профессионального развития.



Нина Золотарева,
формовщица линии по производству колбасных изделий ООО «РКЗ-ТАВР»

Я работаю на фабрике уже около 20 лет. Формирую сардельки на линии колбас. Пришла сюда сразу после училища. Поскольку работаю на производстве не один год, могу сказать, что ситуация на производстве изменилась в лучшую сторону.

Вся моя семья любит нашу продукцию. Вкусы у всех разные: кто предпочитает вареную колбасу, кто копченую.

А нашему коллективу хотелось бы пожелать хороших зарплат и высоких показателей продаж.



Сергей Городничий,
грузчик линии по производству колбасных изделий ООО
«РКЗ-ТАВР»

Раньше работал на «Донском Табаке» во втором сигаретном цехе. Работа на заводе хорошая, коллектив сплоченный. Мне хотелось бы всем пожелать профессиональных успехов, достижений и интересной работы.

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Аква-Дон - семь лет динамичного развития

Минеральная вода – продукт для россиян относительно новый.

Пить отечественную минеральную воду в нашей стране начали почти триста лет тому назад – в 1715 году. По указу Петра I в Карелии был основан первый российский курорт – Марциальные воды, названный в честь Марса, бога войны. А знаменитым Кавказским



Минеральным Водам в этом году исполнилось 200 лет...

В 80-е годы и в начале 90-х промышленность по производству минеральных вод в России и СССР была недостаточно развита. Потребление минеральной воды не отличалось массовой популярностью. Бутилированная минеральная вода, обычно лечебно-столовая, не была обязательным атрибутом розничных магазинов и ресторанов. Питье минеральной воды в качестве столового напитка долгое время не было распространено.

К тому же отечественное производство бутилированной воды по техническому состоянию значительно отставало от европейского уровня, что не позволяло отечественной продукции претендовать на мировые стандарты качества. Согласно некоторым оценкам, износ производственных мощностей в отрасли в 90-х гг. прошлого века составлял более 45 процентов.

В конце XX века потребление минеральной воды в мире резко возросло. Этому явлению способствовало несколько факторов: загрязнение окружающей

среды в промышленно развитых странах, рост уровня жизни и культуры потребления. Общество во всем мире стало придавать особое значение здоровью, чем и объясняется главным образом рост массового потребления бутилированной минеральной воды. Согласно информации Национального института социально-психологических исследований (НИСПИ), частота и объем потребления минеральной воды за последние полтора-два года возросли в России в два раза и продолжают ежегодно расти. В 2002 году этот показатель в различных регионах увеличился в среднем на 10–18 процентов, что позволяет судить о перспективности этого бизнеса...

Сегодня бутилированная минеральная вода стала неотъемлемой частью жизни россиян. Последние годы характеризуются значительным увеличением уровня ежегодного потребления минеральной воды.

Для ростовчан и жителей области любимейшей продукцией является минеральная вода компании «Аква-Дон».



Весной этого года ООО «Фирма «Аква-Дон»» отметила свое семилетие. За этот период предприятию удалось прочно завоевать лидирующее положение на рынке минеральных вод региона. В настоящий момент «Аква-Дон» контролирует более 30 процентов рынка минеральных и питьевых вод Ростова-на-Дону, успешно реализует продукцию в области.

В настоящий момент компания осуществляет доставку продукции в более чем 500 магазинов Ростова и благодаря развивающейся дилерской сети представлена в большом количестве торговых точек региона.

За период 2002–2003 годов компания «Аква-Дон» увеличила объемы производства в полтора раза. В предстоящем сезоне 2004 года «Аква-Дон»

планирует осуществить более масштабные поставки продукции в Воронежскую, Волгоградскую области, Краснодарский край – регионы, с которыми налажен постоянный сбытовой канал. Семь лет назад, начав выпуск минеральной воды «Аксинья», компания располагала одной скважиной. Розлив осуществлялся одной автоматической линией. Максимальный выпуск продукции не превышал 600 тысяч бутылок в месяц.

Сегодня «Аква-Дон» владеет тремя скважинами, расположенными на территории завода, и использует для розлива воды современное оборудование – три линии импортного производства. Объем производства составляет 3,5 млн бутылок в месяц.



Фирма «Аква-Дон» обладает всеми необходимыми ресурсами для производства качественной воды – от ультрасовременных импортных линий до системы непрерывного контроля качества. Все процессы производства минеральной воды полностью автоматизированы. Основное конкурентное преимущество производства «Аква-Дон» – использование минеральной воды из скважин, расположенных непосредственно на территории предприятия. Продукция компании бутилируется на месте добычи, т.е. воду не подвергают транспортировке. Это особенно важно для сохранения лечебных свойств природной минеральной воды. Кстати, в требования Всемирной организации здравоохранения внесен запрет розлива минеральных вод вдали от места их добычи, так как вода в процессе транспортировки меняет свою структуру и солевой состав.

Задачи компании «Аква-Дон» – производить продукцию высочайшего качества, соответствующую мировым стандартам.

В текущем году, согласно инвестиционной программе совместно с компанией «Донской Табак», запланировано увеличение производственных мощностей до 6 млн бутылок в месяц. Предприятие приобрело новое итальянское и немецкое оборудование на сумму 70 млн рублей.

Высокоскоростное и компактное оборудование фирмы «Sipa S.p.A» даст возможность предложить потребителю самый широкий ассортимент вод в различных видах упаковки. В начале летнего сезона запущено в эксплуатацию оборудование для розлива в 19-литровые бутылки всеми известной питьевой артезианской воды «Иверская».



Новинкой 2003 года стал выпуск негазированных минеральных и питьевых вод в совершенно новой ПЭТ-бутылке емкостью 0,5 л. Форма бутылки идентична рельефной бутылке емкостью 1,5 л ассортиментного ряда негазированных вод производства «Аква-Дон».

Конкуренция на рынке минеральных и питьевых вод достаточно велика. Компания успешно защищает выпускаемую продукцию от контрафактной – устанавливаются степени защиты продукции: рельефный логотип на бутылке, серебристый с желтыми полосами этикет, логотип на крышке бутылки, а также обязательное присутствие информации о дате розлива. Компания руководствуется правилом – гарантировать ростовчанам и жителям других регионов продажу качественного продукта под маркой «Аква-Дон».

Внушительный круг своих потребителей компания обрела и благодаря грамотной ценовой политике.

Главная цель – сделать доступной свою продукцию для всех слоев населения.

Кроме того, в текущем году компания «Аква-Дон» совместно с предприятиями «Донского Табака» и самостоятельно оказывала содействие при организации мероприятий, проводимых Комитетом молодежи, Комитетом по физической культуре, спорту и туризму. «Аква-Дон» оказывает регулярную финансовую поддержку ФК «Ростов», спонсирует радиотрансляции выездных игр команды «Ростов» на радиостанции «Автордио».

Компания «Аква-Дон» динамично развивается. За семь лет количество рабочих мест увеличилось в три раза. Сегодня сотрудниками предприятия являются 150 высококвалифицированных специалистов.



С момента своего основания компания «Аква-Дон» выпускает высококачественную продукцию, совершенствует технологии производства, увеличивает объемы производства и обеспечивает доступную цену на продукцию для максимально широкого круга потребителей.

Минувшие семь лет работы на рынке смело можно назвать успешными. Впереди новые высоты!

2003 год, согласно резолюции Генеральной Ассамблеи ООН (No. 55/196 от 20 декабря 2000 г.), объявлен Международным годом пресной воды.

Решение рассмотрено и закреплено по инициативе центральноазиатских государств.

Это обусловлено угрожающим ухудшением ситуации, связанной с отсутствием для миллиарда людей на Земле доступа к чистой воде. Рассматривая мировой запас пресной воды как всеобщее достояние, необходимо обеспечить распределение между всеми государствами ответственности за ее сохранение в интересах будущих поколений.

Сотрудничество в рамках международной программы осуществляется, прежде всего, в следующих областях:

- комплексное развитие и управление водными ресурсами;
- охрана водных ресурсов;
- качество воды и водные экосистемы;
- питьевое водоснабжение и санитария;
- вода и устойчивое городское развитие;
- вода для устойчивого производства продовольствия и сельскохозяйственного развития;
- влияние изменений климата на водные ресурсы;
- предотвращение и смягчение эффекта природных катастроф, связанных с водой, и т.д.

В соответствии с резолюцией ООН все подразделения ООН и организации, действующие в сфере охраны и использования природных ресурсов, призываются повысить осведомленность общества о важности сохранения и рационального использования пресной воды и обеспечить необходимые мероприятия на местном, национальном и региональном уровнях.

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Цыплята табака, или птицеводческий бизнес «Донского Табака»

В октябре 2001 года «Донской Табак» стал собственником компании по производству мяса птицы.

Государственный проект по строительству крупной птицефабрики на территории Мясниковского района Ростовской области, инициированный еще в 80-е годы прошлого века, так и не был осуществлен в полном объеме.

На момент приобретения «Донским Табаком» предприятие, ранее именуемое «Дон-25», находилось в разрушенном состоянии на стадии банкротства.

Было принято решение – стать собственником комплекса, возродить производство и развивать птицеводческое хозяйство в Ростовской области.



Активная реконструкция предприятия началась весной 2002 г. Были восстановлены здания и коммуникации, приобретено и установлено новое современное оборудование. В феврале 2003 г. было закуплено родительское поголовье птицы. Сегодня оно насчитывает около 60 тысяч голов. В настоящий момент продолжается реконструкция корпусов для производства бройлеров. Планируется на первоначальном этапе выйти на производственную мощность порядка 10 тысяч тонн мяса птицы в год. По окончании работ предприятие начнет поставлять потребителям качественную отечественную продукцию.



Руководство и коллектив компании прежде всего нацелены на достижение высокого качества выпускаемой продукции. Цель – быть доходным и окупаемым бизнесом в составе группы предприятий, возглавляемых компанией «Донской Табак».

На сегодняшний день размер средств, инвестированных в реконструкцию предприятия, составил более 4 миллионов долларов. В будущем предстоят еще немалые затраты на дальнейшую реконструкцию и развитие производства.

Продукция «Бройлер Дон» будет отличаться высоким качеством и позволит удовлетворить потребность в птице жителей всей Ростовской области.



Сегодня в компании работает около 200 сотрудников: зоотехники, ветеринары, инженеры. Планируется, что по окончании всех технических работ, численность рабочих мест в компании возрастет минимум вдвое. Большинство работающих на «Бройлер Дон» – жители Мясниковского района Ростовской области. Многие специалисты предприятия проживают в Ростове-на-Дону. В компанию для реализации проекта был приглашен консультант Wesley Hilton – иностранный специалист высокого уровня, имеющей большой опыт в организации птицеводческого бизнеса.



Период выращивания цыпленка-бройлера на предприятии с момента рождения до стадии, на которой происходит убой птицы, составит не более 42 дней. За этот срок вес молодого цыпленка возрастет до 1,4 кг. Столь успешные результаты – общепринятая мировая практика в птицеводстве, которая будет функционировать на нашем предприятии.

В планах помимо налаживания производства по выращиванию и выпуску мяса птицы – развитие собственной розничной сети по продаже продукции.

Птицеводческий бизнес в России сейчас только набирает темпы. Сегодня главная задача – сохранить темпы модернизации предприятия. Это позволит в будущем занять лидирующее место среди предприятий отрасли. Этот проект – свидетельство реальных дел «Донского Табака» в возрождении предприятий Донского края. Мы уверены – он будет успешным!

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Экстремальное «танго» для любимого города

В этом году наш город шумно и весело отметил свой очередной день рождения.

Улицы Ростова были украшены цветами и поздравлениями, на концертных площадках выступали известные музыкальные коллективы. Клубы и кафе завлекали посетителей разнообразными развлекательными программами.

Теплая и солнечная погода радовала горожан своей щедростью и приглашала их прогуляться по городу. Парки и скверы Ростова ожили: отовсюду доносились смех, музыка и песни.

Парк имени Октябрьской революции радостно встречал своих старых и новых друзей. Красивейший светомузыкальный фонтан, аттракционы на любой вкус и развлекательные мероприятия – все это настраивало на особый праздничный лад как взрослых, так и маленьких посетителей.

В День города парк выглядел особенно торжественно.

Дело в том, что кроме культурной программы у табачников для родного города был приготовлен еще один подарок – совершенно новый экстремальный суператтракцион «Танго», стоимостью более 1 млн долларов с пятью плоскостями вращения и высотой 22 метра. «Танго» – второй подобный аттракцион в Европе. Первый расположен во Франции.



За один раз на «Танго» могут прокатиться 24 человека. Особую остроту катанию на аттракционе придает музыкальное сопровождение в ритме танго, которое превращает движения механизма в танец. Наверно, такое сочетание красивой музыки и захватывающего дух действия и объясняет рекордное число посетителей (около 1 000 человек) нового аттракциона в День города.

Самые храбрые ростовчане уже поделились с нами своими впечатлениями от полетов на высоте пятиэтажного дома:



Денис, 26 лет:

«Мне очень понравилось. Ощущение полета заводит, и хочется попробовать еще раз».

Лариса, 30 лет:

«Да, такого я еще не испытывала. Классно, но я думала, что потеряю ключи от дома. Боялась, что они просто выпадут из кармана».

Екатерина, 21 год:

«Даже словами не выразить! Потрясающе! Умопомрачительно! Дух захватывает уже от одного вида аттракциона!»

НАШ СПОРТ. Связанные одной целью

Все чаще крупные компании России к своим социальным проектам относят поддержку массового и профессионального спорта. Компания «Донской Табак», уделяющая большое внимание поддержке донских чемпионов, с лета 2002 года стала главным спонсором футбольного клуба «Ростсельмаш», а генеральный директор предприятия Иван Саввиди – президентом клуба.

Наше предприятие приняло клуб в трудное для него время. Команда была на грани развала: футболисты три месяца не получали зарплату, практически отсутствовала материальная база, нездоровая обстановка царила и в самом коллективе.

Первые шаги были очевидны – новое руководство всерьез приступило к оздоровлению футбольного клуба. Вскоре команду пополнили квалифицированные футболисты из Африки Мэттью Бут и Гифт Кампамба, ставшие за прошедшее время ключевыми игроками и любимцами болельщиков. Был возвращен на берега Дона лучший бомбардир клуба в его российской истории Александр Маслов. Главным тренером команды стал рекорд-смен «Ростсельмаша» по числу сыгранных за клуб игр Сергей Балахнин.

Опытные менеджеры за три месяца смогли вывести команду из кризиса и решить основную задачу на сезон-2002 – сохранить прописку в элитном дивизионе. К первым победам нового руководства стоит отнести: грамотную кадровую политику, финансовую стабильность и возвращение клубу положительного имиджа. Большую помощь в этом оказали и прославленные ветераны донского футбола Виктор Понедельник и Анатолий Иванов.



Зимой, в межсезонье футбольной жизни, в ростовском клубе кипела работа. За три месяца до старта нового сезона 2003 года перед руководством и тренерским штабом стояла важнейшая задача – укомплектовать команду. На предсезонных сборах команды побывали футболисты из Африки, Восточной и Западной Европы. Было просмотрено 20 футболистов из девяти стран мира – большинство из них игроки национальных сборных. Выбор был сделан в пользу представителей Африканского континента, где работает известный донской специалист Виктор Бондаренко. Во многом благодаря его рекомендациям были заключены контракты с М. Бутом и Г. Кампамбой. Вскоре команду пополнили

новички сезона-2003: Джафет Зване, Роуэн Хендрикс и Эсо Каньенда, сразу ставшие игроками основного состава и одними из открытий российского футбольного чемпионата.



Все новички очень удачно вписались в команду. В этом большая заслуга главного тренера Сергея Балахнина, чьи подопечные уже в предсезонных контрольных встречах показывали содержательный футбол, обыграв такие команды, как московский «Спартак» и одну из сильнейших команд на постсоветском пространстве рижский «Сконто».

По-новому раскрылись и российские футболисты, в частности молодой ростовчанин Антон Рогочий, уже получавший приглашение в сборную России. А нападающий Роман Адамов сумел отличиться в своем дебютном матче за молодежную сборную нашей страны.



За ростовскую команду играют россияне, узбеки и украинцы, грузины и казахи, греки и югославы, замбийцы и южноафриканцы, камерунцы и малавийцы – все они представляют и защищают цвета футбольного клуба «Ростов». Именно так с 27 февраля 2003 года называется главная футбольная дружина тихого Дона. Наступил момент возвращения былой славы ростовского футбола, возрождения его лучших традиций и воспитания молодого поколения донского футбола. Сегодня ФК «Ростов» – один из символов города и донского края.

Футболисты перед стартом сезона, обращаясь к болельщикам с просьбой поддержать их в новом сезоне, говорили: «Каждый раз, выходя на поле, мы будем защищать честь донской земли, нести в душе энергетику людей, живущих на ней». Желание побеждать, стремление завоевывать новые вершины, самоотдача в каждом матче – вот что увидела футбольная Россия в исполнении ростовской команды на старте 12-го чемпионата России!

Поочередно победив смоленский «Кристалл», питерское «Динамо», подмосковные «Химки» и махачкалинский «Анжи», команда вышла в финал Кубка России.

Перед финалом Ростов захлестнула футболомания. Город жил в ожидании 15 июня. Болельщики скупали билеты на специально организованный поезд, предоставленные клубом автобусы и авиарейсы. В итоге на финальном матче в Москве присутствовало около четырех тысяч ростовских болельщиков, неистово поддерживавших свою команду. Значительная их часть попала на финал благодаря усилиям «Донского Табака», организовавшего розыгрыш путевок на матч.



Кроме того, «Донской Табак» и футбольный клуб «Ростов» позаботились и о тех болельщиках, которые по тем или иным причинам не смогли поехать на финал в Москву. Для них впервые в Ростове была организована прямая трансляция матча на большом экране на Театральной площади, которую посетили несколько тысяч поклонников футбола.

К сожалению, в финальном матче ростовчане в упорной борьбе уступили многолетнему чемпиону страны московскому «Спартаку» с минимальным счетом – 0 :1.

Тем не менее выход в финал национального Кубка стал самым крупным достижением клуба за всю его многолетнюю историю. Этот успех был достигнут меньше чем за год с момента прихода к руководству клубом Ивана Саввиди и менеджмента «Донского Табака». Ростовчане вышли в финал, несмотря на то, что по экспериментальному регламенту соревнований вынуждены были проводить все матчи в гостях. Примечательно, что спустя неделю после досадного поражения в гостях «Ростов» на родном стадионе встретился со «Спартаком» в рамках чемпионата страны. Победив москвичей со счетом 3:2, наши футболисты прервали серию из неудачных игр против красно-белых, которая длилась свыше десяти лет.

Сейчас в первенстве России донская команда уверенно идет в середине турнирной таблицы.

Сезон постепенно подходит к завершению, но полные трибуны стадиона «Олимп – 21 Век» свидетельствуют о том, что команда за этот год сумела добиться главного – вернуть Ростову интерес к футболу.

А Россия получила еще одну точку на карте, где эта прекрасная игра стала видом спорта номер один. **ВПЕРЕД, «РОСТОВ»!!!**

НАШИ ДРУЗЬЯ. 10 лет – это не возраст, но уже юбилей!

Исторически сложилось так, что центром табачной отрасли России, да и всего постсоветского пространства является г. Краснодар, ибо именно в этом городе сосредоточена вся научно-исследовательская деятельность этой отрасли.

В Краснодаре находится единственная в мире университетская кафедра по подготовке специалистов-табачников. За время ее существования было подготовлено более 1500 инженеров-технологов для табачной отрасли. 10 октября прошлого года кафедра отметила свой 55-летний юбилей. Поздравляла единственную в России кафедру, выпускающую специалистов для табачной промышленности, и наша делегация, ведь среди ее выпускников есть и работники нашей компании. Гордостью кафедры технологии табака КубГТУ является ее филиал – Испытательный центр Всероссийского научно-исследовательского

института табака, махорки и табачных изделий. Те, кто связал свою жизнь с такой узкой отраслью, как табачная, хорошо знакомы с деятельностью центра.



В середине сентября 2003 года Испытательный центр отметил 10-летний юбилей. В России центр является уникальным учреждением в области контроля качества табачного сырья и готовой табачной продукции. Работа ИЦ направлена на научно-исследовательскую поддержку отрасли и соответствует целям и принципам сертификации. Научно-исследовательская работа определяется нуждами производства, а основные требования к ней – это простота и доступность предлагаемых решений с приемлемой для производства точностью получаемых результатов.

На протяжении всех этих лет Испытательный центр возглавляет В.П. Писклов.

В своем докладе на заседании научного совета Валерий Павлович подвел итоги работы центра за 10 лет, рассказал об истории аккредитации Испытательного центра и основных направлениях работы.

Особое место в докладе было уделено участию центра в межлабораторных сличительных испытаниях, проводимых в России, Германии, Швейцарии и других странах.

Кроме того, вниманию участников встречи были представлены данные о динамике производства курительных изделий, изменении содержания смолы и никотина в дыме сигарет и хронологическая таблица нормативов содержания смолы в дыме сигарет.



В этот праздничный день прозвучало много теплых слов в адрес сотрудников центра и всех приглашенных. А их было немало – представители табачных фабрик со всей России: ОАО «Донской Табак», «ФМ Кубань», «Петро», «БАТ-Ява», «Нево-Табак», Усманская табачная фабрика. Директор Испытательного центра поблагодарил всех собравшихся за плодотворное сотрудничество в научно- исследовательской работе и участие в торжественных мероприятиях.

Нашу компанию представляли начальник службы обеспечения контроля качества И.А. Григорьян, начальник отдела контроля технологического процесса И.Ф. Алейник, начальник отдела стандартизации Е.А. Черемнов, специалист по связям с общественностью И.В. Васильева. С приветственным словом от имени генерального директора И.И. Саввиди и всего коллектива компании «Донской Табак» выступила Ирина Анатольевна Григорьян: «За 10 лет Испытательному центру удалось с честью утвердить за собой почетное звание и подтвердить свою уникальность. Все эти годы наша компания поддерживает искренние дружеские отношения с Испытательным центром. Мы очень ценим участие сотрудников центра в проведении совместных испытательных проектов. Мы гордимся тем, что вместе с вами продолжаем традиции табачников. Особая благодарность В.П. Писклову не только как руководителю ИЦ, но и как заведующему кафедрой по подготовке специалистов- табачников в КубГТУ».

В честь юбилея компания «Донской Табак» преподнесла Испытательному центру в подарок компьютер и принтер.

А Испытательный центр наградил коллектив компании «Донской Табак» Почетной грамотой «За уверенную поступь по необъятным просторам матушки России в ногу с «21 Веком».

НАШИ ДРУЗЬЯ. «Если звезды зажигают, значит, это кому-нибудь нужно?»

Все помнят знаменитые строчки... Как же помочь звездочке зажечься? Как ни странно, этот вопрос волнует не только умы философов и поэтов. Благотворительная деятельность ОАО «Донской Табак» – это своего рода традиция.

Сотрудники предприятия не пытаются расшифровать, что движет человеком к меценатству. Наверное, в большей степени, это состояние души. Следуя ее зову и видя плоды своего труда, ощущаешь внутреннюю гармонию, и тогда смело можешь сказать, что нужен людям. Благотворительность, в том числе помощь детским домам, вузам, часто направлена на поддержку и развитие юных талантов.



В апреле 2003 года музыкальной школе им. Чайковского исполнилось 60 лет. Школа является одной из старейших в Ростове-на-Дону. Силами педагогов созданы детский камерный хор «Соловушка», ансамбли скрипачей, виолончелистов, оркестры баянистов, аккордеонистов. Ученики школы участвуют в различных конкурсах, фестивалях и занимают призовые места.

Свой юбилей ученики и педагоги отметили в Большом зале областной филармонии. Приглашение на концерт было направлено и в адрес «Донского Табака». От лица сотрудников предприятия юбиляров поздравил генеральный директор И. И. Саввиди: «Примите искренние слова благодарности за самоотверженный труд, стремление к совершенствованию, внимательное и требовательное отношение к образованию молодого поколения ростовчан.

Искренне желаю вам дальнейших творческих успехов, здоровья, талантливых учеников и новых свершений на благо российского образования и культуры». От ОАО «Донской Табак» музыкальной школе им. Чайковского был

преподнесен копировальный аппарат. Будем надеяться, этот скромный вклад облегчит труд педагогов, благодаря знаниям и мастерству которых раскрываются юные дарования.



Музыка – едва ли не самое прекрасное из искусств. Быть причастным к чудесному переливчато-звонкому миру, а тем более уметь поделиться им с детьми – большая честь для нашего предприятия. 1 октября 2003 года в Международный день музыки в Ростовской областной филармонии состоялось выступление государственного концертного оркестра духовых инструментов им. Еждика и мировой знаменитости Стивена Мида, виртуозно владеющего эвфониумом – редким духовым инструментом.

Англичанин Стивен Мид уже пятнадцать лет выступает с сольными концертами по всему миру, является участником и почетным гостем международных фестивалей духовой музыки.



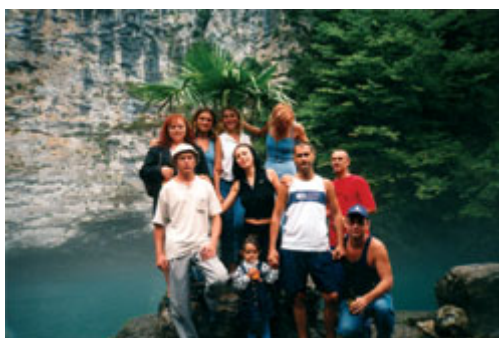
Впервые маэстро посетил наш город весной 2002 года. И вот новый визит. На концерте прозвучали не только классические произведения Пучинни, Баха, Шуберта, но и произведения современных мастеров, среди которых и наш земляк – Юрий Машин. Каждый выход Стивена Мида на сцену сопровождался громом аплодисментов. На концерте было много молодежи, в том числе ученики музыкальной школы им. П.И. Чайковского.

Благодаря помощи компании «Донской Табак» 153 воспитанника музыкальной школы им. Чайковского, познакомились с творчеством известных мастеров. Хочется верить, что эта удивительная по своей красоте музыка откроет новые грани их талантов, подарит возможности для новых свершений. И кто знает, может благодаря именно этому концерту на небосклоне засияет целая россыпь ярких «звездочек».

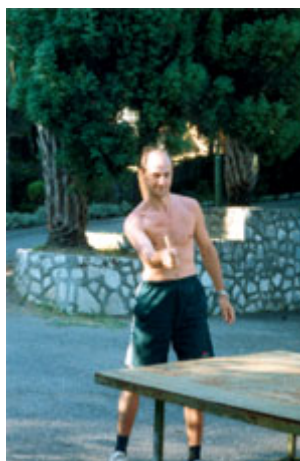
НАШ ДОСУГ. С заботой о сотрудниках к успеху и процветанию

Закончилось лето, а с ним и период отпусков. Мы снова вернулись к своим привычным обязанностям и делам, с головой окунувшись в работу. Однако воспоминания об отдыхе, о приятном «ничегонеделании» и расслабляющей лени еще долго будут согревать душу и вызывать улыбку на лицах.

Многим из наших сотрудников этим летом удалось побывать на Черном море. Отдых на море всегда пользовался большой популярностью. Во-первых, это ежедневные морские процедуры, столь полезные для здоровья, а во-вторых, это чистый воздух, от которого даже мысли, кажется, становятся яснее. Все остальное зависит от каждого человека в отдельности, от его выбора: будет ли это активное проведение времени с походами и экскурсиями или предпочтительными окажутся долгие часы сна и неподвижное лежание на солнце. Благо отдых на море предлагает множество вариантов.



В последнее время среди многочисленных морских курортов всю большую популярность и любовь у отдыхающих приобретает побережье Абхазии. Все чаще можно услышать о том, что Абхазия – это девственно чистое море, воздух, пронизанный запахом хвои, и на удивление низкие цены. Вот в таком райском месте расположилась база отдыха компании «Донской Табак».



Открыв свои двери для табачников около 70 лет назад, база отдыха в поселке Цандрипш и сегодня продолжает радовать комфортными условиями проживания. Разнообразное трехразовое питание, программа развлекательных мероприятий, богатая библиотека и, наконец, превосходный пляж, расположенный в пяти минутах ходьбы от базы, заставляют забыть о суете будней и погрузиться в приятную расслабляющую атмосферу. Ежедневно 60 человек обслуживающего персонала делают все, чтобы превратить пребывание на базе в незабываемый отдых души и тела. Для любителей активного отдыха есть прекрасная возможность испытать свои силы и спуститься по горной речке на плоту или отправиться за мидиями к Белым скалам.

И, конечно же, нельзя забывать про известные Новоафонские пещеры, которые каждый отдыхающий в Абхазии просто обязан посетить. Ведь где еще можно увидеть такую красоту – сталагмиты и сталактиты, подземные озера, естественные кальцитовые «скульптуры» и «города». Те же, кто решил не выезжать за пределы базы отдыха, могут взять спортивный инвентарь и сыграть в волейбол, бадминтон, настольный теннис или же отправиться в бильярдную. Ну а вечером после насыщенного дня можно посидеть в кафе или пойти потанцевать на дискотеку. После двух недель, проведенных в Цандрипше, наши сотрудники возвращаются домой возрожденные, полные сил и готовые вновь трудиться на благо компании.

Этим летом в Цандрипше отдохнуло 1590 человек – сотрудников «Донского Табака» и дочерних предприятий, членов их семей, в том числе 499 детей.

В нашей компании всегда уделяли огромное внимание своим сотрудникам. Ведь отношение людей к своей работе и руководству, их личная

заинтересованность во многом определяют успех производства. Именно поэтому, воплощая в жизнь программу социальной ответственности, руководство «Донского Табака» не только обеспечивает достойные условия труда и отдыха своим сотрудникам, но и развивает у них личную заинтересованность в процветании компании.



«Заботясь о нынешнем поколении сотрудников, о наших детях, мы обеспечиваем благополучие сегодняшнего и завтрашнего дня нашей большой табачной семьи и главное – обеспечиваем преемственность поколений», – говорит генеральный директор компании «Донской Табак» И. И. Саввиди.

Своими впечатлениями об отдыхе в Абхазии с нами поделились сотрудники компании «Донской Табак» и дочерних предприятий.

Коллектив работников ООО «РКЗ-Тавр»:

«Для нас база отдыха «Донской Табак» в Абхазии стала излюбленным курортом на всем Черноморском побережье, куда мы с удовольствием приезжаем со своими семьями и коллегами по работе.

Человек, хотя бы раз побывавший в этих местах, вряд ли сможет остаться равнодушным к вдохновенной красоте, которой наполнена Абхазия.

Радужный прием работников базы, который чувствуется сразу с момента прибытия на территорию, производит не меньшее впечатление на приезжающих, чем местные красоты.

Вкусная домашняя еда и хорошее обслуживание персонала столовой и других хозяйственных подразделений делают отдых комфортным и оставляют лишь приятные впечатления от приезда на базу отдыха «Донской Табак». Поэтому сюда хочется приезжать снова и снова».

Владимир Вишневский,
машинист-регулировщик сигаретного цеха №2 компании «Донской Табак»:

«База отдыха нашей фабрики расположена в красивейшем месте. Меня каждый раз удивляет, как здесь все продумано. На границе отдыхающих встречает автобус с надписью «Донской Табак». Видя это, каждый раз испытываешь гордость, что ты имеешь непосредственное отношение к «Донскому Табаку». Автобус довозит до места, и через некоторое время ты, счастливый, занимаешь домик или комнату в корпусе.

Сразу же хочется на море. Оно ласково встречает тебя. На пляже уже ждут зонтики, шезлонги и лежаки.

На базе отличная библиотека. Здесь собраны книги на любой вкус и для любого возраста.

Хорошо продуманы и обустроены спортивные площадки. Всегда можно поиграть в теннис, бильярд, бадминтон.

База утопает в пальмах, лианах и самшите.

Хочется сказать спасибо руководству, профсоюзу фабрики за заботу о сотрудниках».

Евгений Рогачев,
машинист-регулировщик сигаретного цеха компании «Донской Табак»:

«В этом году я посетил базу отдыха табачников в поселке Цандрипш. Меня поразила эта нетронутая красота природы, которая формировалась на протяжении многих столетий. Это очень живописный край. У меня также остались очень хорошие впечатления о самой базе отдыха. Она располагает абсолютно всеми условиями комфортного и приятного отдыха».

Ибрагим Ромазанов,

машинист-регулирующий вспомогательного цеха компании «Донской Табак»:

«Мы ездим отдыхать в Цандрипш с 1983 года. Вначале отдыхали с детьми, теперь приезжаем сюда с внуками. Необыкновенная природа, чистый воздух, море и пляж Абхазии – вот что притягивает меня сюда из года в год».

НАШ МИР. Новости нашей компании

В КОМПАНИИ «ДОНСКОЙ ТАБАК» ПРИНЯТ НОВЫЙ КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР

31 сентября 2003 года в компании «Донской Табак» состоялось собрание, посвященное принятию коллективного договора. Документ, регулирующий социально-трудовые отношения в компании, был принят единогласно. В ходе заседания также были избраны профсоюзный комитет, ревизионная комиссия и комиссия по трудовым спорам.

ПОЧЕТНОЕ НАГРАЖДЕНИЕ

Сотрудники компании «Донской Табак» – Игорь Григорьевич Мартиросьян и Владимир Семенович Размологов – были награждены знаками отличия «Золотой фонд «Донского Табака» I степени за добросовестную и безупречную работу на предприятии.



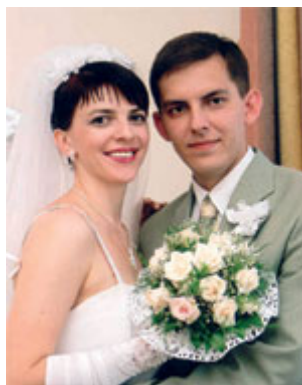
Владимир Семенович, токарь механического цеха, и Игорь Григорьевич, старший мастер складского цеха, уже 50 лет работают на фабрике. Их мастерство, опыт и преданность табачному делу вызывают восхищение и служат примером для молодых сотрудников.



Весь коллектив «Донского Табака» поздравляет своих ветеранов с почетным награждением и желает им здоровья и благополучия!

НОВАЯ ТАБАЧНАЯ СЕМЬЯ

27 июля этого года в нашем коллективе родилась новая семья. В этот день двое сотрудников нашего предприятия – Анна Редкобородая и Александр Лаптев – сочетались законным браком.



Дорогие Анна и Александр, весь коллектив «Донского Табака» поздравляет вас с этим замечательным событием и желает вам семейного счастья, взаимопонимания и долгих лет совместной жизни. Пусть невзгоды и печали обойдут стороной вашу молодую семью, а ваши чувства с годами станут только сильнее!

ПОЗДРАВЛЯЕМ ЮБИЛЯРА

27 сентября исполнилось 60 лет начальнику складского комплекса компании «Донской Табак» Вадиму Владимировичу Субакареву.



Вадим Владимирович, весь коллектив нашей компании поздравляет Вас с юбилеем и желает Вам здоровья, счастья, профессиональных успехов, как можно больше сил и оптимизма!

КУБОК ПАМЯТИ

14 сентября на стадионе «Динамо» состоялся турнир по мини-футболу среди футбольных команд г. Ростова-на-Дону и Ростовской области на Кубок памяти Игоря Орлова.



Вот уже третий год подряд в день рождения нашего коллеги и товарища, трагически погибшего в 2000-м году, проводятся соревнования. В этом году в турнире участвовали четыре команды. Это событие, которое ежегодно организывают друзья и коллеги Игоря при поддержке Федерации футбола г. Ростова-на-Дону – дань памяти прекрасному человеку и другу нашей большой табачной семьи Игорю Орлову.

КРАСНОЕ ВИНО БЛАГОТВОРНО ВЛИЯЕТ НА КУРИЛЬЩИКОВ

Европейские ученые-кардиологи заявляют, что в двух бокалах красного вина содержится достаточное количество полезных химических веществ, которые смягчают вред, причиняемый организму одной сигаретой. В частности, речь идет о функционировании кровеносной системы. Но эти результаты исследования не доказывают, что употребление красного вина может нейтрализовать

отрицательное воздействие хронического курения. Ученые также заявили, что это открытие вряд ли поможет создать волшебное средство, которое бы полностью смогло нейтрализовать вред от курения.

Rambler.ru, август 2003

КУРИЛЬЩИКИ В РОЛИ ДИЗАЙНЕРОВ

«Курить – это круто», «Завтра тебя может сбить автобус», «Курение придает твердость твоему облику», «Купи собственные сигареты» – наклейки с такими надписями скоро появятся на сигаретных пачках англичан. Предложить свои варианты дизайна наклейки и заказать уже готовые, можно на одном из сайтов в Интернете. Это своего рода реакция курильщиков на решение Евросоюза использовать чуть ли не половину поверхности сигаретной пачки для антирекламы табака. Идею поддерживают курильщики, которые не желают подвергать себя стрессу всякий раз, когда надо доставать сигарету. Наклейка предназначена именно для того, чтобы закрыть предупреждение на пачке.

Известия, июль 2003