



НАШ ЛИДЕР.

Иван Саввиди: поздравление с новым 2003 г.

ДОРОГИЕ МОИ ТАБАЧНИКИ!

Позади остался еще один год. Он показал, что мы развиваемся, творим и ищем. Открытие современного табачного производства, выпуск новой марки, расширение бизнеса – это показатель того, что мы не стоим на месте.

Мы, ростовские табачники, ощущаем себя единым целым, и вместе мы устремлены в будущее.

Мы вступаем в новый 2003 год и связываем с ним наши надежды и мечты. Пусть каждый день нового года нам сопутствует удача, и Господь Бог даст силы претворить в жизнь наши мечты!

С Новым годом вас! Счастья, тепла, верности и здоровья вам, вашим родным и близким!

*С искренней любовью,
Иван Саввиди*

НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО. Профессионализм и порядочность – главные составляющие уважения в коллективе.

Цех по производству овальных сигарет существует в компании более 100 лет.

В разные периоды истории нашей компании цех преобразовывался, изменялось количество работающих в нем людей.

Пожалуй, неизменным оставался по сути лишь продукт, выпускаемый этим цехом на протяжении долгих лет – сигареты «Прима».

В канун Нового года сотрудники коллектива второго цеха говорят о себе, о нашей компании и обращаются с поздравлениями к коллегам.



В цехе № 2 работают 284 сотрудника под руководством начальника цеха **СЕРГЕЯ ВАСИЛЬЕВИЧА ЧУПРИНА**:

«Сегодня работу по выпуску запланированного объема сигарет «ПРИМА ДОНА» в одной смене обеспечивают 16 бригад.

Слаженную работу каждой набивной и укладочной машин обеспечивает одна бригада, в составе которой есть и машинисты-регулировщики, и машинисты.

В обязанности машиниста входит, в первую очередь, контроль качества выпускаемой продукции.

Машинист-регулировщик следит за правильной технической эксплуатацией машин. В наших ближайших планах – организация работы бригад в цехе в составе одного машиниста-регулировщика и двух машинистов. Такой состав, на наш взгляд, оптимален в обслуживании оборудования.



Уважение и авторитет в коллективе заслуживаются профессионализмом и порядочностью. Важно становиться специалистом своего дела, чтобы каждый работник ДОНСКОГО ТАБАКА мог с гордостью сказать: я работаю механиком, технологом или маркетологом.

Всегда помогают работе и хорошие отношения с людьми; если ты смог наладить и поддерживать хорошие отношения в коллективе — работа спорится. Я же стараюсь сам идти к людям, интересоваться их насущными проблемами».

Быкадорова Любовь Васильевна.

Машинист.

Работает на фабрике с 1985 года.

«На «Донском Табаке» я уже семнадцать лет. Решающим фактором в выборе места работы стал уровень заработной платы, что и по сей день очень важно. Это позволяет чувствовать себя независимой.

Бригада у нас дружная, мы частенько встречаемся на днях рождениях, семейных праздниках. Когда такие отношения в коллективе, то и работается легко».

Наследова Татьяна Васильевна.

Машинист.

Работает на фабрике с 1997 года.

«В одной бригаде мы почти два года. На мой взгляд, всех нас сплачивает общая цель – желание зарабатывать, выпуская качественную продукцию.

Когда ты причастен к производству, то и отношение к выпускаемому продукту особое. Работаю с удовольствием, тем более что в коллективе отношения хорошие.

Не на многих предприятиях существует возможность ежегодно получать путевки на отдых, детям посещать великолепный детский сад».

Волочаев Сергей Валентинович.

Машинист-регулировщик.

Работает на фабрике с 1996 года.

«В коллективе, в котором работаешь, важны хорошие человеческие отношения. С коллегами из нашей бригады знаком очень давно, мы очень дружны, потому что питаем уважение друг к другу как в профессиональном, так и в личном плане. Это важно в работе.

Всегда с радостью делюсь знаниями с сотрудниками. Для меня важны стабильность, чувство удовлетворения от выполненной работы, перспектива профессионального роста.

Желаю коллегам быть веселыми и жизнерадостными. Руководству желаю продолжать так же работать и так же заботиться о коллективе».



Шелеметьева Елена Григорьевна.

Машинист.

Работает на фабрике с 1983 года.

«Мы с мужем работаем в одной бригаде. Я машинист, а он регулировщик. Хорошо помню день, когда пришла на предприятие.

Везде шум... непривычно было. Производство в те годы было совсем другим – сравнивать с сегодняшним даже не приходится...

У нас в цехе прекрасный коллектив, поэтому работаешь с душой, живешь работой. Основное время мы проводим здесь, на предприятии.

Немаловажно и то, что «Донской Табак» обеспечивает хорошую заработную плату, страховку и другие социальные гарантии.

Благодаря этому живешь нормальной полноценной жизнью.

Хочется пожелать «Донскому Табаку» процветания, мне нравится здесь работать!».

Шелеметьев Вадим Аркадьевич.

Машинист-регулировщик.

Работает на фабрике с 1994 года.

«Меня на работе все устраивает. Главное – стабильность, ты всегда можешь рассчитывать на своевременное исполнение предприятием обязательств перед тобой».

Соболев Сергей Павлович

Машинист-регулировщик.

Работает на фабрике с 1992 года

«Я все время выпускаю «Приму». Эти сигареты очень популярны. На «Донском Табаке» многое приобрел: в профессиональном плане квалификацию, в личном — друзей.

Большинство членов моей семьи связаны с «Донским Табаком». Поэтому все праздники коллектива у нас семейные. Нашему коллективу желаю быть дружным. Процветания нашей компании!»

Баслаяков Виктор Владимирович.

Машинист.

Работает на фабрике с 2000 года

«Нравится работать машинистом, но в дальнейшем есть планы освоить профессию регулировщика.

Здесь очень квалифицированные сотрудники и руководители, у которых многому можно научиться и которые всегда помогут, если в этом есть необходимость.

Знаете, когда вижу в продаже нашу продукцию — всегда говорю: «Мои сигареты!».

Всегда обращаю внимание на потребителей нашей продукции.

Хочется пожелать «Донскому Табаку» и всему коллективу процветания, сплоченности!»



Никифоров Михаил Викторович.

Машинист-регулировщик.

Работает на фабрике с 1996 года

«Хочу пожелать, чтобы «Донской Табак» из года в год становился все лучше и лучше!»

Сюмкина Ирина Александровна.

Машинист.

Работает на фабрике с 1994 года

«Все время, что работаю здесь, выпускаю «Приму». Свою продукцию невооруженным взглядом в местах продаж узнаю. Мы всегда с гордостью говорим, что работаем в компании «Донской Табак», многие родственники также работают здесь.

В непростое время меня приняли на работу. Спасибо Ивану Игнатьевичу. Желаю генеральному директору здоровья и дальнейших успехов. Компании и сотрудникам желаю процветания и уверенности в завтрашнем дне».

НАША ПРОДУКЦИЯ. NEWS - NAVIGATOR

Нынешний год для нашей компании ознаменован рядом событий, среди которых одно из самых важных — выпуск нового продукта. Ассортимент «Донского Табака» пополнился семейством сигарет, под названием NAVIGATOR. Появлению новой марки предшествовала годовая работа всего коллектива, которая была направлена на поиск идеи, разработку и воплощение нового отечественного

продукта, соответствующего международным стандартам качества. Презентация новой марки состоялась 5 сентября 2002 года в г. Ростове-на-Дону.



Вниманию дилеров и сотрудников региональных представительств компании были представлены новые сигареты NAVIGATOR.

Светлана САВЧЕНКО, заместитель генерального директора по управлению маркетингом и продажами:

«Нам, компании «Донской Табак», есть чем гордиться! За минувший год были созданы четыре версии новых сигарет под названием NAVIGATOR. Это был действительно творческий процесс, в котором принимали участие все сотрудники компании.

Мы представляем серьезного бойца на рынке, который достаточно твердым и уверенным шагом начал идти по стране».

Потребитель увидел наш новый продукт в августе. На улицах городов, в полноцветных изданиях по всей стране появилось таинственное слово «NEWS!». Интрига нашей компанией была раскрыта уже к концу месяца. Ею оказались четыре различных по крепости версии сигарет NAVIGATOR, символизирующие четыре стороны света — север «N», восток «E», запад «W», юг «S».

Продвижение нового продукта сопровождалось рекламной кампанией в крупнейших городах России. С 11 октября по 7 ноября в Воронеже, Самаре, Казани, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Волгограде, Екатеринбурге с успехом прошел тур «NEWS_шоу». Программа «NEWS-шоу» включала концерт лидера хит-парадов группы «PLAZMA», розыгрыши призов и новый экстремальный аттракцион ZORB, который представляет собой прозрачный шар, внутри которого размещается пассажир, скатывающийся с гигантской надувной горки. Ощущения во время катания сравнимы с полетом на парашюте!

Пропуском на шоу являлись 4 пачки сигарет NAVIGATOR. В каждом из городов «NEWS-шоу» посетили несколько тысяч человек.

В чем оригинальность новой марки сигарет NAVIGATOR? На этот вопрос лучше всего ответят люди, принимавшие непосредственное участие в ее создании.

Лариса Колесникова, начальник отдела потребительского маркетинга:

«Развитие потребностей табачного рынка России, выбранная маркетинговая стратегия обусловили необходимость появления у «Донского Табака» новых брэндов в новых для компании сегментах рынка... Было принято решение о выпуске новой современной марки сигарет в сегмент Value (8 – 13 руб.) с планируемой розничной ценой 10 руб.

Вдохновителем рождения слова «Навигатор» и, соответственно, одноименного продукта был генеральный директор ОАО «Донской Табак» И.И. Саввиди. В общении с отделом он всегда указывал на то, что «маркетинг должен идти впереди и освещать дорогу, по которой движется весь бизнес» – то есть осуществлять навигацию.

Так родилось название — «Навигатор». Но этого было мало, необходима была идея для дизайнерского решения и позиционирования в сознании целевого потребителя.

Эта идея родилась! Молодые, увлеченные своим делом и переполненные желанием сделать хороший продукт сотрудники отдела маркетинга провели «мозговой шторм», и появилась на свет идея «выбора направлений — четырех

сторон света — юг, восток, север, запад». Конечно же, существовали альтернативные идеи, которые принимали участие в тестировании нового продукта в целевом сегменте, но одержала победу существующая. Что касается особенностей нового бренда — то это, конечно же, идея и неординарность, непохожесть дизайна на все то, что мы можем видеть в витринах. Ну и, конечно же, современный продукт создан на основе популярного вкусового направления – american blend.

Как известно из практики создания и вывода на рынок новых марок, на табачном рынке из 100 новых выживает только одна, поэтому быть уверенным в успехе на сто процентов нельзя.

Однако тот факт, что выбрана нетрадиционная для позиционирования ниша, а продукт имеет непохожую на другие марки идею и современный дизайн, позволяет надеяться на успех и тревогу конкурентов по этому поводу. Мы были первыми в использовании уникального биофильтра в сигаретах 21 ВЕК, которые стоят в ряду с такими марками, как L&M , Pall Mall, Winston, мы оказались первыми и в нише продуктов для поколения будущего. У нас есть все основания рассчитывать на успех».

Ирина Григорьян, заместитель генерального директора по качеству:

«Исследования и пожелания маркетологов задали определенное направление вкуса марки, которая изначально была названа NAVIGATOR. Подбиралось, в соответствии с проводимыми исследованиями, то направление вкуса, которое сегодня хотелось бы иметь нашему потребителю.

Был пройден достаточно длительный путь. Были изготовлены образцы с использованием различных структур самой табачной мешки, различных вкусовых добавок, которые придают определенное направление вкусу. Затем были многократные тестирования, в том числе и профессиональной дегустационной комиссией, выбирались наилучшие варианты. В результате была выбрана мешка...

Вкус новой сигареты — плод совместной работы наших сотрудников, в первую очередь, – табачного мастера Ирины Ивановны Рябус и греческих специалистов фирмы «Sekap». Четыре версии в семействе NAVIGATOR – это

четыре разных по крепости версии выбранного вкуса направления american blend. Проектирование конструкций сигарет одновременно по нескольким версиям крепости, доведение показателей до задаваемых — очень сложный и крайне ответственный процесс, где любая самая незначительная ошибка может губительно сказаться на результате. Специалисты службы качества успешно справились с этой задачей. Хочется надеяться, что новый продукт будет успешен, займет достойные позиции».

Сергей Анисимов, заместитель генерального директора по общим вопросам:

«В середине января этого года мы получили задание обеспечить наличие материалов для изготовления новой марки, выбор которых был достаточно сложным. Подобного по уровню сложности этикета мы еще не заказывали. Совместно с отделом маркетинга нами были разработаны требования к этикету новой марки, на базе которого был проведен конкурс между потенциальными поставщиками.

Одним из главных критериев было наличие у типографий технических возможностей изготовления цветов с металлизированным эффектом. В объявленном тендере участвовало порядка пяти ведущих западных типографий, которые убеждали нас в своей способности достичь необходимого нам эффекта.

Фактически при сравнении представленных образцов возможность удовлетворить наши требования оказалась только у компании Amcor Rentch. В достаточно быстрые сроки были изготовлены и поставлены другие материалы, одновременно велась работа по изготовлению мешки новых сигарет.

Производство марки NAVIGATOR было запущено в начале августа этого года. Сигареты NAVIGATOR действительно заслуживают внимания! С выходом нового продукта всегда связаны самые лучшие ожидания, тем более с маркой высокого качества.

Галина Назаретова, начальник сигаретного цеха № 1:

«У нас великолепное оборудование, мы используем имеющиеся возможности, выпуская новые виды продукции. Готовились к выпуску новых сигарет в течение долгого периода времени, настраивали оборудование,

изготавливая небольшие партии для тестирования. Это был длительный и достаточно сложный период. Впервые мы выпускаем семейство сигарет, которое уже сегодня состоит из четырех версий. Отношение к сигаретам NAVIGATOR особенное, требования к изготовлению этих сигарет очень высокие. Хотелось бы, чтобы эта марка в ассортименте нашей продукции стала одной из ведущих».

К концу года ДОНСКОЙ ТАБАК запланировал довести объем продаж марки NAVIGATOR до 600 млн шт. За первые две недели присутствия на российском табачном рынке марки NAVIGATOR объем продаж новых сигарет компании составил более 20 млн шт. За период с середины августа по ноябрь этого года компания выпустила 433,4 млн шт. новых сигарет.

НАШЕ ИНТЕРВЬЮ.

Лидия Валентиновна Татанова – заместитель генерального директора по связям с общественностью, информации и управлению делами и Сергей Юрьевич Борцов.



Лидию Валентиновну Татанову на предприятии прекрасно знают все.

И не только потому, что должность, которую она занимает, звучит внушительно – заместитель генерального директора по связям с общественностью, информации и управлению делами.

Просто она из числа тех людей, которые всегда на переднем фланге, всегда готовы подставить свое плечо, поддержать, вдохновить. Рядом с ними всем хорошо.

С ними комфортно работать и легко общаться. Наверное, про таких людей поэт сказал, что они в своем сердце носят солнце.

– В этом году исполняется 10 лет с того момента, как вы пришли на предприятие. Но за это время вы стали неотъемлемой частью коллектива. А помните ли вы свой первый рабочий день на предприятии?

– Первый рабочий день в штате ДГТФ сегодня трудно вспомнить, потому что сотрудничать с фабрикой я стала значительно раньше. В 1988 году специализированное предприятие вычислительной техники и информатики, на котором я тогда работала, заключило договор с табачной фабрикой, и я выполняла здесь работу по договору.

То свое первое знакомство с предприятием я запомнила очень хорошо. Это был июль, отпускной период, шел капитальный ремонт. Помню, что я, оказавшись одна в пустых помещениях фабрики, даже растерялась, не знала, куда идти, и спросить было не у кого. Масштаб производственных площадей произвел большое впечатление. Многое было непонятным и незнакомым.

Первое, с чем пришлось столкнуться при разработке программного обеспечения — изучение документации по учету в табачном цехе. Меня тогда очень озадачило слово «мешки». Я подумала: что здесь считают в мешках? А оказалось, что ударение надо ставить на первом слоге.

– Расскажите, пожалуйста, какие ступени вы прошли за эти годы?

– Все началось с должности обычного оператора ЭВМ. Затем была ступенька руководителя структурного подразделения, начальника бюро ЭВМ. После этого мне пришлось заниматься, возможно, и несвойственной мне работой, но я никогда не задумывалась над вопросом, входит или не входит это в мои должностные обязанности. Всегда рассуждала так: если мне поручают данную работу, значит, считают, что я могу с ней справиться, а раз так, то я не имею права подводить. Поэтому прилагала все усилия, чтобы выполнить порученное дело.

Корпоративная культура, атмосфера, царящая в коллективе, традиции и принципы, проверенные годами, – все это незримо объединяет работников предприятия. Поэтому люди у нас очень отзывчиво и ответственно относятся к тому, что им поручают. Без этого сегодня просто невозможно развиваться предприятию, ведь наш бизнес уже вышел за рамки табачной фабрики.

Японцы, чей метод управления считается одним из самых прогрессивных, считают, что самая эффективная учеба – это учеба на рабочем месте. Потому что она основывается на конкретных примерах и производственных ситуациях. Человек на рабочем месте постигает такую науку, которую ему не сможет дать никакая теория. Он преодолевает трудности, порой ошибается, тут же исправляется и продвигается вперед.

– За эти годы фабрика наверняка стала для вас больше чем просто место работы?

– Разумеется. Когда мы говорим, что у нас — табачная семья, что фабрика — второй дом, это не высокие слова, а действительно так. Я всегда говорю новым сотрудникам, что это именно семья и в нее не просто войти. Точно так же, как и в обычной семье, к новому человеку всегда присматриваются, поначалу, возможно, относятся с недоверием, и надо заслужить доверие, чтобы стать полноправным членом. Все зависит от того, как новый работник будет проявлять себя в разных ситуациях, способен ли он принять традиции и корпоративный дух компании. От этого зависит его дальнейшая жизнь в коллективе. Очень важна коммуникабельность, без чего очень сложно работать с человеком, даже если он прекрасный специалист.

Причем необязательно этот человек останется работать именно на табачной фабрике. Нам нужны молодые, инициативные, грамотные, способные специалисты в дочерних структурах. Главное, чтобы они у нас приобрели определенные знания, опыт, прониклись корпоративным духом, а потом компания дает им стартовую возможность перейти на другое, дочернее предприятие.

– Вы пришли работать на предприятие в десятилетие преобразований. Вместе с фабрикой пришлось пережить трудные моменты. Что больше всего запомнилось за это время?

Да, 1992 год был переломным. Предприятие сменило свой статус, из государственного преобразовалось в акционерное общество. В следующем году на собрании акционеров генеральным директором был избран Иван Игнатьевич Саввиди. Произошла смена не просто власти, а прежде всего — стиля руководства. Как мудрый и талантливый руководитель, Иван Игнатьевич

постарался сохранить все лучшее из прежнего опыта работы предприятия и вместе с тем вывел его на качественно новый уровень.

Не секрет, что десять лет назад все техническое оснащение табачной фабрики было на 90 процентов морально устаревшим. Генеральный директор объявил о техническом перевооружении, понимая, что без этого невозможно будущее предприятия.

– За счет чего табачная фабрика сумела перевооружиться в тот момент? В начале 90-х многие предприятия разорились или же попали в иностранные руки...

– В этом большая заслуга руководителя и коллектива. Команда, которая создана за эти годы, показала, что она способна работать в сложных экономических условиях. Она может выдержать все невзгоды. Несмотря на трудности, шли только вперед, и в конце концов достигли тех результатов, ради которых трудились. Если в 1992 – 1993 годах объем производства составлял 9,6 млрд штук сигарет в год, то в 2000 году мы выпустили порядка 37 млрд штук. Я считаю, что своей победы над обстоятельствами мы добились только благодаря всему коллективу предприятия, в котором полное взаимопонимание между руководством и рядовыми работниками. Мы не случайно называем себя табачниками. Это нас всех объединяет, роднит.

– Какая из пройденных вами ступеней запомнилась больше всего?

– Каждая из ступеней была по-своему интересной и ответственной. А вот самым сложным периодом был тот, когда меня назначили заместителем генерального директора.

Были и сомнения, и опасения: справлюсь ли, оправдаю ли оказанное мне доверие. Ведь это очень большая ответственность. Но многие вопросы мне приходилось решать еще и раньше. Наверно, мне повезло в жизни — рядом всегда были добрые люди, готовые помочь, оказать поддержку, подсказать и научить.

– Ваша работа требует большой эмоциональной отдачи, а в чем вы черпаете силы?

– Помогает общение с людьми, которое дает заряд энергетически, помогает забыть об усталости. Я довольна тем, что судьба привела меня на предприятие, ставшее мне родным. Рада, что работаю в этом коллективе и что он меня принял.

Сергей Юрьевич Борцов, начальник аналитического отдела, 29 лет. В настоящее время проходит обучение по программе MBA в Великобритании.

– Сергей, вы являетесь одним из финалистов конкурса «Менеджер года», организованного Британским советом и деловой газетой «ВЕДОМОСТИ». Когда, как и почему было принято решение об участии?

– По программе MBA учатся зрелые люди со сложившимися внутренними ценностями, четко очерченными жизненными целями, имеющие за плечами серьезный опыт работы. Я предполагал участие в подобной программе еще в



позапрошлом году. Однако тогда, взвесив все «за» и «против», я решил подождать еще один год, так как полагал, что для полноценного обучения такой серьезной программе у меня недостаточно профессионального опыта.

Условно я разделил проект на три части: участие в конкурсе, обучение (получение степени), применение полученных знаний в практической деятельности. Программа MBA – это интенсивное обучение, с экзаменами, сессиями, курсовыми и дипломными проектами, требующее полной самоотдачи и высочайшей степени мотивации и целеустремленности.

– Каковы были основные этапы конкурса и какой из них был самым сложным?

– В общей сложности конкурс состоял из шести этапов и был организован таким образом, что после каждого этапа число участников уменьшалось примерно в два раза. Первые два этапа – конкурс документов и конкурс эссе – были дистанционными, остальные четыре стадии – персональное интервью, case-study, тест по английскому языку, психологический тест – проходили в Москве, в Британском Совете.

На мой взгляд, все стадии конкурса были примерно одинаковой сложности, так как имели своей целью выявить способности и знания кандидатов с разных сторон. Самым, пожалуй, необычным этапом для меня был case-study. За два часа необходимо было письменно раскрыть одну из предложенных тем. Ответы пересылались в Великобританию, где оценивались профессорами университетов по весьма сложной системе, включающей десяток параметров.

– Сколько человек участвовали в конкурсе?

– Если я не ошибаюсь, то речь идет примерно о 90 кандидатах, подавших свои документы. Согласно критериям отбора это были люди в возрасте от 25 до 35 лет, имеющие опыт руководящей работы в компаниях не менее трех лет. В качестве приза организаторы конкурса предоставили возможность получения безусловного места в качестве студента на очной программе MBA (Магистр Бизнес Администрирования) в одной из ведущих бизнес-школ Великобритании.

– Как долго продлится обучение?

– Непосредственно обучение продлится с середины сентября до середины июня. А вместе с написанием и защитой диссертационного проекта программа занимает около 12 месяцев.

– Что, на ваш взгляд, даст вам получение степени MBA?

– Степень MBA, полученная в уважаемой зарубежной бизнес-школе, является общепризнанным стандартом качества специалиста во всем мире. В руководстве крупных международных компаний сейчас практически нет менеджеров без степени MBA. Британские бизнес-школы являются лидерами бизнес-образования, особенно в той специализации, по которой я буду обучаться. При всем уважении к российским программам MBA их организаторы не в состоянии обеспечивать уровень профессиональной подготовки слушателей, гарантированный ведущими зарубежными бизнес-школами.

– Что помогло вам с успехом пройти все испытания?

– Мне помогла поддержка всех без исключения людей, которые меня окружают, а также знания и опыт, полученные благодаря работе в нашей компании. Мне придавало силы доброжелательное отношение к этому проекту

руководства компании в лице программы генерального директора Ивана Игнатьевича Саввиди, который знал о моем участии в конкурсе с самого начала. Это было для меня очень важно. В какой-то момент я понял, что руководство ожидало от меня подобного шага.

– Какие профессиональные цели вы ставите по окончании обучения?

– Я подписал долгосрочный контракт с нашей компанией, поэтому после окончания обучения и получения степени MBA я вернусь в Россию и буду работать в группе компаний «Донской Табак».

Эти вопросы были заданы Сергею Борцову накануне его отъезда в Великобританию в сентябре 2002 г. На днях мы связались с Сергеем и задали ему еще несколько вопросов.

– Сергей, ваши впечатления после трех месяцев, проведенных в бизнес-школе?

– Главное впечатление – многонациональный состав курса, где собраны студенты из 35 различных стран, представляющих все обитаемые континенты Земли. Качество и интенсивность программы очень высоки. В бизнесшколе преподают в большинстве своем уважаемые и известные в Британии и за ее пределами профессора, имеющие в том числе большой практический опыт. Помимо лекций, семинаров частью программы являются два крупных конкурса, спонсируемых банком Barclays и деловой газетой Financial Times. Основными целями этих конкурсов являются развитие у студентов командных и коммуникативных навыков работы, разработка и развитие бизнес-идей, исследовательские и презентационные способности.

– Ваши впечатления от Англии и англичан?

– В целом положительные. Англия – страна с богатой историей, культурой и традициями. В англичанах мне импонирует уважение к самим себе и своей стране, а также доброжелательность и доверие, с которым они относятся к людям. Однако мое главное впечатление, скорее, даже вывод, немного парадоксально и касается не Англии, а России: за границей нет ничего такого, что недостижимо или непостижимо для нас. Как в обществе, так и в бизнесе не

существует тайных рецептов успеха, доступных одним нациям и закрытых для других. Поэтому успех – целиком в наших руках!

– Ваши пожелания коллективу в наступающем году.

– Пользуясь случаем, я искренне желаю в новом году всем работникам нашего холдинга здоровья и успехов. Невозможного не существует, нам надо только приложить чуть больше усилий и стремиться к новым вершинам.

НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА. Успех компании складывается из профессионального вклада в общее дело каждого сотрудника



Сегодня во многом залогом успешной работы «Донского Табака» является профессиональная работа представительств компании в регионе. Специфика каждого региона требует гибкого подхода к каждому городу и людям, с которыми связывают партнерские отношения.

Ростовская область – регион, в котором вот уже 145 лет территориально расположена компания «Донской Табак». Успешному развитию бизнеса в Ростовской области способствует работа команды под руководством **Сергея Викторовича Косоножкина**, главного менеджера по продажам. Об особенностях работы в регионе наша беседа...

– Сергей, какова зона действия Ростовского представительства?

– В настоящий момент деятельность Ростовского регионального представительства вышла на новый уровень, это обусловлено новой системой дистрибуции «Донского Табака». В зону дистрибуции Ростовского представительства компании помимо Ростовской области входят также Дагестан и Калмыкия.

– Какова главная задача сотрудников представительства?

– Одно из основных направлений деятельности коллектива представительства – работа «на местах», т.е. работа с розничной сетью. Здесь

как нигде наиболее ощутима конкуренция среди производителей табачной продукции – идет борьба за место в каждой розничной точке.

– Каковы успехи?

– Коллектив представительства сформирован несколько месяцев назад, но уже есть определенные результаты. Спустя только две недели после выпуска нашей новой марки NAVIGATOR дистрибуция в Ростове составила 65%.

Коллективом представительства внедряются программы, организованные в рамках широкомасштабных рекламных кампаний по продвижению ведущих марок «Донского Табака».

В частности, в течение последних месяцев на территории многих регионов, в том числе и Ростовской области, были проведены кампании, направленные на продвижение марок 21ВЕК, NAVIGATOR, ДОНСКОЙ ТАБАК.

Особое направление в деятельности – работа с дилерами. Секрет успешного сотрудничества прост – бизнес должен быть прибыльным.

В Ростове существует табачный клуб, в который входят 9 дилеров по Ростовской области. Четкая ценовая политика, соглашения о сотрудничестве, эффективные программы на всех уровнях продаж – и цель достижима.



*Команда Ростовского представительства
компании «Донской Табак» (слева направо):
Климов Андрей, Струков Андрей, Осипов Андрей,
Стебловский Роман, Сафин Вячеслав.*

– В чем особенности нашего региона?

– Каждый город имеет свою специфику, которую необходимо учитывать. Есть и особенности работы в нашем регионе... Когда мы приходим в розничную точку, безусловно, ощущаем лояльное отношение к компании, которую представляем, – ведь «Донской Табак» расположен в городе Ростове-на-Дону.

Сегодня очень важно строить правильную схему дистрибуции, чтобы избежать хаотичного движения товара, ведь последнее может привести к изменениям в цене на продукцию. Нужно всегда ориентироваться в сложившейся ситуации, знать специфику каждого города. Сотрудники Ростовского представительства являются инициаторами локальных программ в регионе, направленных на развитие структур доставки продукции. Постепенно нашим дистрибьютором (ООО «Миллениум») налаживается прямая доставка продукции в розницу.

Успешная деятельность по про движению продукции основывается на целеустремленности и профессионализме коллектива. Ростовская область значительно опережает другие регионы по объемам продаж продукции компании.

Хотелось бы пожелать всем коллегам в наступающем 2003 году здоровья, благополучия и процветания!

НАШ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР. Квалифицированный персонал – составляющая нашего успеха

Компания «Донской Табак» занимает ведущие позиции среди предприятий России и служит образцом стабильности бизнеса, поскольку является организацией, всегда открытой для изменений, в которой преобразования наиболее заметны и ощутимы, где рождаются многие новации в направлении успешного развития производства.

Руководство предприятия на протяжении всего периода своей почти полуторавековой истории уделяло значительное внимание процессу обучения и развития персонала.

Усиление роли корпоративного образования в последнее время является естественным следствием двух взаимозависимых и дополняющих друг друга процессов: расширения деятельности и диверсификации производства предприятия и, как результат, повышения квалификационных требований к персоналу.

Одним из знаменательных событий в истории ОАО «Донской Табак» стало открытие Учебного центра корпоративного образования, призванного объединить в себе весь передовой опыт, практику и многовековые традиции компании в сфере обучения и развития сотрудников. Учреждение подобного рода является первой корпоративной структурой на Юге России.

Об истории создания Учебного центра рассказывает начальник отдела по обучению и развитию персонала **И.М. Вдовченкова**:

«Идея создания Учебного центра возникла год назад, когда условия учебного класса просто не соответствовали ритму и потребностям компании. В январе я обратилась с этой идеей к Ивану Игнатьевичу, и он сразу дал согласие. Начинать было боязно: слишком трудно было поверить в то, что мечта реально может сбыться...

В декабре утвердили проект, и 1 июля мы уже въехали в новое уютное помещение Учебного центра. Сейчас в Учебном центре два больших класса для проведения семинаров, тренингов, экзаменов, кабинет для видеопрезентаций, компьютерный класс. Нам очень хотелось создать в стенах Учебного центра теплую, уютную обстановку, чтобы работники компании приходили к нам на обучение с удовольствием.

А мы в свою очередь получаем огромное удовольствие от того, что ежедневно во всех кабинетах идет живой, активный процесс обучения и развития персонала компании.

Конечно, не только и не столько стены создают, на мой взгляд, эту доброжелательную обстановку. Большую заслугу в этом нужно отдать специалистам, работающим в Отделе обучения и развития персонала. Мне бы хотелось сказать о тренерах Учебного центра – Сергее Петровиче Гончарове и Владимире Викторовиче Попове. Это люди, проработавшие на производстве не

один год и зарекомендовавшие себя как лучшие специалисты своего дела. С.П. Гончаров, чей профессионализм и неординарный подход к проведению занятий не оставляет равнодушным ни одного ученика, и В.В. Попов – прекрасные тренеры, от знаний и творческого подхода к процессу обучения которых во многом зависит профессионализм молодых специалистов базовых профессий сигаретного производства.

Мы рады тому, что в нашем отделе, в качестве консультанта Учебного центра, работает Валентина Филипповна Орлова – человек, которого не нужно представлять коллективу. Стаж ее работы на предприятии (более 35 лет) неоценим и очень важен для всех нас, для новых сотрудников, приходящих в компанию.

В адаптационном курсе нашим новым коллегам мы с гордостью рассказываем об истории предприятия, традициях коллектива, особенностях производства. Ранее руководителей и специалистов мы обучали в большей степени на открытых (выездных) семинарах, тренингах. Сейчас, имея свой Учебный центр, руководство обеспечивает проведение долгосрочных программ обучения по нескольким направлениям.

Уже сейчас утверждена и начата программа «Топ-менеджер», состоящая из ряда тренингов, направленных на развитие основных компетенций и навыков руководителей высшего звена. Запущена программа «Школа менеджеров», рассчитанная на молодых специалистов-управленцев, имеющих специальное образование, которая научит хороших технологов, механиков, экономистов управленческим навыкам, необходимым в работе. Ведется работа по подготовке программ «Кадровый резерв», «Молодой специалист» и ряда краткосрочных программ по различным специализациям.

Уже проведен ряд тренингов в группах руководителей и специалистов компании собственными силами.

Планы поистине грандиозные. Опираясь на инициативность и даже некоторую одержимость сотрудников нашего отдела, специалистов и руководителей других подразделений, задействованных в процессе обучения, мы планируем проведение долгосрочных проектов-программ обучения и развития персонала. Более того, есть планы организации открытых семинаров (тренингов)

с привлечением руководителей и специалистов предприятий, входящий в группу компаний ОАО «Донской Табак». Планируем также обучать и специалистов других предприятий города (с долевым участием в оплате за обучение).

Создание учебного центра – замечательный подарок всему коллективу в юбилейный год 145-летия нашей компании!».

За первые месяцы работ Учебного центра была запущена долгосрочная программа по обучению руководителей высшего звена ОАО «Донской Табак». В результате проведенной диагностики была построена система целей и намечены предварительные потребности персонала в обучении.

Среди проблем, сдерживающих эффективное развитие компании, обозначился круг основных компетенций руководителей, отработка навыков которых повлечет за собой повышение эффективного построения процесса управления в организации. В связи с этим службой персонала была разработана программа для топ-менеджеров, включающая:

- семинар на тему «Финансовое планирование и управление бюджетами в компании», посвященный разработке системы внутрифирменного бюджетирования, системы и методов контролинга, финансовой стабилизации и повышения финансовой устойчивости компании;
- тренинг «Ведение эффективных совещаний и публичных выступлений», который дал системный подход к теоретическим и практическим навыкам проведения собраний и совещаний. В результате активной двухдневной работы руководителей компании был разработан «Стандарт проведения совещаний», который является локальным документом и способствует повышению эффективности проведения многочисленных совещаний на разных уровнях управления компанией;
- тренинг «Создание эффективной команды», целью которого явилось повышение степени открытости людей к взаимодействию с коллегами. Обучение способствовало выходу команды на новый уровень коммуникаций, соответствующий запросам бизнеса и персональным ожиданиям членов команды.

Компания «Донской Табак» в рамках подготовки к сертификации новой системы качества организовала проведение ряда семинаров, посвященных системе качества ИСО 9000.

В сентябре – октябре проведено три обучающих курса для специалистов отдела информационных технологий. В компьютерном классе Учебного центра проведено обучение специалистов производства и отделов управления навыкам пользования компьютером.

В октябре – ноябре был организован специальный курс «Управление маркетингом» для специалистов отделов потребительского и торгового маркетинга, службы корпоративных отношений. Десятидневный тренинг для наших специалистов был проведен директором компании «S-comma Ltd» Элэйн ОКоннелл (Великобритания).

В рамках программы обучения и развития руководителей и специалистов среднего звена в ноябре запущен долгосрочный проект «Школа менеджеров» ОАО «Донской Табак». Цель данного проекта – дать молодым специалистам компании системный курс «Основы менеджмента», что поможет им в дальнейшей работе.

Прорабатываются программы для специалистов экономических служб, производства, руководителей отделов и подразделений компании. На основе результатов анкетирования выявляется потребность в обучении сотрудников.

Ведется активная подготовка к аттестации машинистов-регулирующих сигаретного оборудования. Проведены консультационные занятия ведущими специалистами компании по вопросам устройства оборудования, качества выпускаемой продукции, охраны труда, КИПиА обслуживаемого оборудования.

Политика руководства компании в направлении развития персонала строится на системном подходе к обучению персонала. Для того чтобы каждый новый сотрудник почувствовал себя членом большой дружной семьи, служба персонала подготовила «Адаптационный курс». В процессе его прохождения каждый поступающий в компанию работник знакомится с историей, традициями, коллективом компании, задает интересующие его вопросы и обсуждает их со специалистами компании.

На сегодняшний день уже есть определенные результаты работы компании в направлении обучения и развития персонала, но предстоит сделать еще больше.

В настоящее время служба персонала совместно с руководителями подразделений нашей компании готовит долгосрочные программы обучения и развития персонала на 2003 – 2005 годы».

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТАВР

ООО «Торговый дом – Тавр», ООО «Мясокомбинат Ростовский» ООО «Ростовский колбасный завод – Тавр».

ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ ТАВР»

ООО «МЯСОКОМБИНАТ РОСТОВСКИЙ»

ДИРЕКТОР – АРАНЧЕЕВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

ООО «РКЗ-ТАВР»

ДИРЕКТОР – ЗАСЛУЖЕННЫЙ РАБОТНИК

ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

ГОРШЕНЕВА ГАЛИНА МИХАЙЛОВНА

История предприятия, ныне известного как «Тавр», ведет свое начало с 1905 года.

Предприятие – одно из крупнейших в отрасли на Юге России завоевало свою репутацию десятилетиями безупречной работы. Сегодня предприятие мясоперерабатывающей отрасли «Тавр» – это:

- ООО «Мясокомбинат Ростовский»,
- ООО «Ростовский колбасный завод – Тавр»,
- ООО «Торговый дом – Тавр»,

деятельность которых направлена на обеспечение сырьем, производство высококачественной продукции, управление, маркетинг, финансовое обеспечение, сбыт.

Успех «Тавра» во многом зависит от работы всей системы и каждой компании в отдельности, что обеспечивает возможность гибко реагировать на требования рынка, производить и продавать продукцию, востребованную потребителем.

Ростовский колбасный завод ведет начало от небольшой фабрики-кухни, построенной на окраине города Ростова-на-Дону еще в 1932 году. Он снабжал своей продукцией близлежащие промышленные и строительные предприятия города. Спустя три года, с развитием предприятий и ростом спроса на продукцию, фабрика пищевых изделий имела в своем арсенале котлетное отделение, пирожковый цех, отделение по производству мороженого, небольшое производство по выработке колбасных изделий.

Вскоре фабрика переименовывается в колбасный завод. В связи с этим при сохранении действующих цехов и отделений производится реконструкция, строится и оснащается новым технологическим оборудованием цех по производству колбасных изделий. Вскоре удельный вес колбасных изделий в общем объеме производства возрастает до 70%.

Спустя тридцать лет, в 1970 году, Ростовский колбасный завод становится крупнейшим в регионе. Поставки продукции осуществляются в Москву для высшего руководства страны. В 1991 году колбасный завод входит в состав ЗАО «Тавр». Устанавливаются и вводятся в эксплуатацию линии по производству сырокопченых колбас, ветчины, различной продукции из говядины и свинины. В 1998 году финансовое состояние предприятия ухудшается, и оно оказывается на грани банкротства. Спустя год в результате проведенной реорганизации образуется ООО «Ростовский колбасный завод – Тавр», учредителем которого становится компания «Донской Табак».

Благодаря новым инвестициям закупается новое высокопроизводительное оборудование ведущих фирм Германии, Австрии и других стран Западной Европы. Это позволило внедрить новые технологии, значительно увеличить выработку колбасных изделий и обеспечить стабильное качество продукции. Спустя год объемы производства возрастают в четыре раза.

В 2001 году ООО «Ростовский колбасный завод – Тавр» становится лидером среди региональных производителей колбасных изделий. Сегодня ООО «Ростовский колбасный завод – Тавр» является крупнейшим на юге России

производителем отрасли. Основным видом деятельности предприятия является переработка мясного сырья и производство колбасных изделий, ветчин и копченостей. На сегодняшний день «Тавр» производит более 50 тонн колбасных изделий в сутки.

Технические возможности предприятия с современным высокотехнологичным оборудованием позволяют быть конкурентоспособным и производить продукцию, отвечающую высоким современным требованиям как к качеству продукта, так и к дизайну и способам упаковки.

Для производства продукции используется свежее сырье из Ростовской области и Краснодарского края. Сегодня ассортимент изделий насчитывает около 200 наименований. В зависимости от технологии изготовления продукция подразделяется на 6 групп:

вареные колбасы (в т.ч. фаршированные)

- сосиски и сардельки
- полукопченые колбасы
- варено-копченые колбасы
- сырокопченые колбасы
- ветчины и копчености

ООО «РКЗ – Тавр» третий год подряд является участником Всероссийской программы – конкурса «100 лучших товаров России».

В 2000 году представленные на конкурс сырокопченые колбасы и копченые продукты из свинины и говядины признаны лауреатами этой программы в номинации «Пищевые продукты», а в 2001 году – вареные колбасные изделия в ассортименте стали дипломантами конкурса. Директор завода Галина Михайловна Горшенева, награждена почетным знаком «За достижение в области качества».

В 2002 году колбаса «Мортаделла любительская» за вкусовые качества и оригинальную рецептуру признана лауреатом Всероссийской программы конкурса «100 лучших товаров России - 2002». Сырокопченые колбасы «Московская», «Донская» и «Слава» стали дипломантами программы-конкурса.

Доля предприятия на рынке Ростовской области за минувший год возросла втрое и составляет более 30%. Планируемый объем продаж в месяц к концу 2002 году должен составить 1800 тонн. Такой успех обусловлен многими причинами, главной из которых, безусловно, является построение эффективной системы дистрибуции на региональном рынке.

Сегодня специалистами «ТОРГОВОГО ДОМА ТАВР» выстроена гибкая система, позволяющая не только контролировать распределение продукции по каналам сбыта, но и поддерживать прямую связь с потребителем. В рамках разработанной и утвержденной на предприятии программы по усовершенствованию существующих технологий и созданию новых видов продукции ассортимент изделий анализируется и постоянно корректируется с целью удовлетворения возрастающих требований потребителей. Систематически изучаются потребности покупателей, их вкусовые предпочтения, на основании этих исследований разрабатывается новая продукция и совершенствуется существующая.

Стратегия рекламной политики предприятия направлена на поддержание имиджа производителя и уровня известности торговой марки компании. На сегодняшний день перед руководством завода стоят две основные задачи: дальнейшее техническое перевооружение предприятия и увеличение количества выпускаемой продукции до 100 тонн в сутки.

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Аква-Дон

ООО «ФИРМА «АКВА-ДОН»

ООО «ФИРМА «АКВА_ДОН»

ДИРЕКТОР - ЗАЙЧЕНКО СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ.

По оценкам экспертов у рынка питьевой воды в России большие перспективы. На Втором всемирном саммите Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) министр сельского хозяйства, заместитель председателя правительства РФ Алексей Гордеев сказал, что Россия обладает 50 % запасов пресной воды на планете. Такое обстоятельство делает «водный рынок» России весьма конкурентным. Специалисты отмечают, что потребление минеральной воды в нашей стране за последние 10 лет

возросло в 2 раза, достигнув к началу 2002 года более 10 л на человека в год, и этот показатель постоянно растет. Однако, даже такие данные демонстрируют категорический разрыв с уровнем среднедушевого потребления бутилированной воды за рубежом. Так, средний европеец выпивает около 100 л минеральной воды в год: в Австрии – 72 л, во Франции – 80, в Германии – 93, в Италии – 116. Емкость российского рынка минеральной и питьевой воды по итогам 2001 года оценивалась Госкомстатом в 1,2 млрд литров. Причем, по оценкам специалистов, ежегодный прирост составляет порядка 15 – 20 %. Сегодня на крупнейших участников рынка приходится не более 30 % всего объема продаж бутилированной воды, остальное – за небольшими региональными предприятиями. В нашем регионе значительную долю рынка занимает продукция нашего дочернего предприятия ООО «Фирма Аква-Дон».

Общество с ограниченной ответственностью «Аква_Дон» было зарегистрировано 8 мая 1996 года. Несмотря на молодой возраст, фирма «Аква_Дон» завоевала рынок города Ростова и Ростовской области в производстве и реализации минеральных вод и приобрела внушительный круг своих потребителей.

ПРОИЗВОДСТВО И ОБОРУДОВАНИЕ

Система обработки воды компании «Аква-Дон» представляет собой полностью автоматизированный комплекс последних инженерно-технических достижений ведущих немецких, американских и итальянских фирм.

Для производства минеральных и питьевых вод фирма «Аква-Дон» использует современный высококачественный комплекс оборудования для водоподготовки немецкой фирмы «Chriga», две итальянские линии для розлива воды и выдува преформы «Gerosa-3» и «Sipa», этикетировочные машины фирм «Krones» и «Kosme», оборудование для очистки углекислоты американской фирмы «Wittman», компрессор фирмы «Атлас-Копко».

Для того, чтобы получить чистейший минеральный напиток, вода проходит длительный путь очистки, при этом сохраняется весь спектр минеральных солей, содержащихся в натуральной воде.

Технологический процесс производства основывается на новейших достижениях науки в области подготовки воды, изготовления тары для налива, маркировки и упаковки готовой продукции. Процесс, начиная от скважины и заканчивая упаковкой, на 100 % автоматизирован. Оборудование для водоподготовки позволяет производить широкий ассортимент питьевых вод, отличающихся друг от друга по солевому и минеральному составу и соответствующих мировым стандартам.

В компании существует возможность автоматического производства разных по своему содержанию, а соответственно, и вкусовым качествам вод, получения оригинальных композиций, несущих в своем составе сбалансированное содержание, полезное широкому кругу потребителей – от младенцев до людей преклонного возраста.

Службой качества на предприятии проводится ежедневное тестирование продукции на всех стадиях производства, начиная с подачи воды в систему водоподготовки и заканчивая потуплением продукции на склад готовой продукции. Отслеживание, как представлена вода в оптовой и розничной сети, проведение исследований, помогающих изучить вкусы, пожелания покупателей – основные задачи отдела маркетинга.

О высоком качестве и отменных потребительских свойствах продукции свидетельствуют многочисленные медали и дипломы международных, московских и региональных выставок.

Самая большая гордость фирмы «Аква-Дон», – это люди, отдающие предприятию профессиональные знания, силы и душу. Это единый механизм, единая команда, преследующая главную цель – создание и производство лучшей минеральной воды.

ЛАБОРАТОРИЯ

Создание лаборатории, ее оснащение стало возможным в августе 1998 года. Была выполнена большая работа не только по организации процесса контроля качества выпускаемой продукции, но и по разработке новых технологических видов продукции.

Совсем недавно завод приобрел современное дорогостоящее оборудование. Это фильтрационная установка для углекислоты американской фирмы «Witteman». От качества используемой для газирования углекислоты, особенно чистой минеральной воды, в значительной степени зависит вкус напитка.

В дальнейшем планируется расширение собственного производства за счет увеличения производственных мощностей и расширения ассортимента. Технологи фирмы активно ведут разработку новых марок минеральной воды. Предприятие имеет свободные площади для установки нового оборудования и располагает собственным грузовым транспортом.

ЖИВЫЕ ИСТОЧНИКИ МОЛОДОСТИ, ЗДОРОВЬЯ, КРАСОТЫ

Минеральная вода «Аксинья», с которой начиналось производство, давно уже стала широкоизвестным брендом фирмы.

За прошедшие три года фирма значительно расширила свой ассортимент. Теперь, завод кроме минеральной воды «Аксинья» выпускает также артезианскую питьевую воду «Иверская», которая производится на основе «Аксиньи» в различных емкостях.

Заботясь о здоровье ростовчан, фирма «Аква_Дон» одной из первых постаралась решить проблему йододефицита в регионе, выпустив на рынок минеральные воды «Капля живой воды», «Наша марка» с содержанием натурального природного йода. Включив данные марки минеральных вод в свой ежедневный рацион, потребитель проводит профилактику йододефицита своего организма.

Высокое качество производимой продукции обеспечивается современным оборудованием очистки и розлива минеральной воды, новейшими технологиями производства.

НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ!

«Аксинья» – артезианская вода гидрокарбонатно-сульфатного магниево-натриево-кальциевого состава, минерализация 1,4 г/литр. Вода добывается из скважины, находящейся на глубине 85 метров, что абсолютно исключает

техногенные примеси. Она имеет приятный бархатный вкус, отличается слабой минерализацией, и ее можно употреблять каждый день, не опасаясь накопления солей в организме. В ее состав входят такие полезные минералы, как калий, магний, натрий и кальций, что позволяет использовать ее для лечения желудочно-кишечного тракта, печени, желчевыводящих путей и нарушения обмена веществ. Кроме того, «Аксинья» повышает иммунитет.

Благодаря высоким показателям чистоты, соответствующим нормам производства на всех этапах розлива воды, специалистам «Аква-Дон» удалось добиться соответствия качества продукции лучшим мировым стандартам.

НАША ГОРДОСТЬ!

Лечебно-столовая вода «Наша марка» богата активным йодом и является наиболее универсальным методом профилактики йододефицитных заболеваний.

Добывается «Наша марка» из двух скважин – глубиной 85 и 150 метров. Минеральный состав ее богат и разнообразен полезными веществами, такими, как фтор, магний, кальций, калий и, конечно же, йод. Наличие в минеральной воде биологически активного элемента брома производит успокаивающее действие на центральную нервную систему, а незаменимый для здоровья калий укрепляет сердечно-сосудистую систему.

Высокое содержание йода (от 1,3 до 1,2 мг/дм) в сочетании с кальцием способствует выведению из организма радионуклидов, и именно это выгодно отличает «Нашу марку» от других минеральных вод. «Наша марка» имеет широкий спектр применения без побочных явлений и противопоказаний. Рекомендуется людям для постоянного лечения заболеваний желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистой, костно-мышечной, нервной систем, а также она полезна для нормализации обмена веществ и профилактики заболеваний щитовидной железы.

«Капля живой воды» – лечебно-столовая натуральная минеральная вода. Содержание йода – оптимальное, подходит для постоянного употребления взрослым и детям. Она добывается из скважины глубиной 150 метров. Минеральный состав ее богат и разнообразен полезными веществами, такими,

как: калий, магний, кальций, бром, йод. Микроэлементы в минеральной воде усваиваются организмом на 100 %, не перегружая его.

Кроме того, вода содержит редко встречающийся в природе и продуктах полезный для сердечно-сосудистой системы элемент – калий. Лечебно столовая минеральная вода «Капля живой воды» рекомендуется для постоянного лечения людям с заболеваниями желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистой, костно-мышечной и нервной систем. Высокое содержание йода в сочетании с кальцием способствует выведению из организма радионуклидов.

НАША РАДОСТЬ!

«Иверская» – питьевая вода, обладающая уникальными свойствами и, благодаря специальной обработке, имеющая вкус талой воды. «Иверская» была названа в честь источника, находящегося на территории женского монастыря Иверской Божией матери. Питьевая вода «Иверская» содержит минимальное количество минеральных солей, что исключает их накопление в организме. Экологически чистая, она делает приготовленные на ней продукты вкусными, а заваренный чай и кофе очень ароматными.

ПИТЬЕВАЯ ВОДА – «ПИТЬЕВАЯ №1»

«Питьевая №1» – природно-очищенная питьевая вода, произведенная на основе всеми любимой минеральной воды «Аксинья», отличается минимальным солесодержанием и приятным вкусом. Эту воду полезно пить в сыром виде (т.е. без кипячения).

«Питьевая №1» избавляет организм от излишнего накопления минеральных веществ. В отличие от водопроводной воды не вымывает йод из щитовидной железы.

Первые блюда и горячие напитки (чай и кофе), приготовленные на основе «Питьевой №1», будут иметь особенный аромат и неповторимый вкус.

Вся продукция исследована Пятигорским НИИ курортологии и утверждена как вода, имеющая широкий спектр применения, без побочных явлений и противопоказаний.

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Развлекательный центр «Планета чудес».

Когда-то на месте нынешнего парка Октябрьской революции была пустошь – Ростово-Нахичеванская межа, служившая границей между двумя соседними городами Ростовом и Нахичеванью. Сначала пустующие земли сдавали в аренду под посев льна, затем пшеницы, а после ряда неурожайных лет превратили в свалку мусора.

В 1926 году часть межгородской межи отвели под парк в рамках плана восстановления городского хозяйства Ростова. Проект нового парка на английский манер был разработан главным инженером Треста зеленого хозяйства Зямкиусом Георгием Никитовичем.

«Вот здесь, – говорил Георгий Никитович, – будет главный вход и начало широкой продольной аллеи. По бокам ее разместятся топкие пирамидальные тополя, вперемежку с махровой сиренью и розами. По бокам главной – две узкие боковые аллеи, обсаженные раскидистыми канадскими тополями и кленами. Даже в июльский день здесь будет свежо и прохладно.

Сад должен цвести с первых дней весны до поздней осени. Полевые тюльпаны и пионы зацветут первыми. Их сменят многолетние маки и васильки, позднее лилии и розы. А перед заморозками раскроются астры и бутоны огненно-красных георгин. В стороне от прямых аллей пробегут причудливо изогнутые тропинки, окаймляющие куртины крымских ароматных сосен и задумчивых северных берез.

Кустарники с яркими и сочными плодами как жимолость, бузина, боярышник привлекут сюда певчих птиц. Скульптуры, фонтаны, клумбы, изящные дорожки обязательно привлекут в парк отдыхающих, чтобы посидеть вечером под шумящими кленами, вдохнуть запах фиалок и резеды, послушать пение соловья...»

Заложенный осенью 1926 года, парк был открыт год спустя к 10-й годовщине Великой Октябрьской революции. По мнению специалистов, парк, разбитый в английском стиле по составу древесно-кустарниковой растительности и по размещению групповых посадок, газонных полянок с цветочными

многолетниками, стал одним из красивейших парков Ростова. В парке был проложен водопровод, канализация, освещение.

В 1934 году площадь насаждений была уменьшена в 2 раза в связи с отводом парковых земель под строительство нового ростовского театра драмы им. М.Горького, который открылся два года спустя. Был благоустроен и западный партер. Его центром стал фонтан и водопад «Каскад». Скульптурная композиция фонтана выполнена Евгением Вучетичем.

В период оккупации г. Ростова-на-Дону фашистами парк сильно пострадал. Были вырублены все хвойные деревья. Пришли в негодность за время войны скамьи, садовые диваны, освещение, погибли многолетники...

Сразу же после освобождения города было высажено во всех парках и садах Ростова 149000 деревьев. В 1947 году площадь парка Октябрьской революции составляла 13,3 га, из которых 2 га занимало здание театра и западный партер.

Городскими властями было принято решение начать работу по устройству культурно-массовых объектов и строительству ограждения вокруг парка. Были восстановлены клумбы с величественными канами, кумачевыми геранями, разноцветными астрами.

В парке появились круглые матовые фонари, новые архитектурные формы. В планах реконструкции парка 1947 года даже значился пункт соединения его подземным переходом с парком имени В. Черевичкина.

Планировалось, что все аттракционы будут в парке им. В. Черевичкина, а парк Революции будет только зеленой зоной, соединенной с севера со стадионом Сталина (ныне стадион «Трудовые резервы»).

Была открыта танцплощадка, появились детские карусели, лодочки, в 60-е гг. поставили «Колесо обозрения», построили открытые бассейны. На одном из бассейнов построили домик и привезли трех лебедей. Сюда часто приходили люди полюбоваться красивыми белоснежными птицами, но не прошло и двух лет, как этих птиц не стало. Одного забили камнями, а других задушили...

Реконструкция парка длилась до 70-х годов. Театр драмы им. М.Горького, после реставрации открыли в 1963 году, вскоре, с его северной стороны был открыт летний «Зеленый театр», рассчитанный на 3 тысячи зрителей. В летний период на этой сцене выступали все заезжие знаменитости. С восточной стороны парка построен ресторан «Театральный». С обеих сторон от водопада «Каскад» – летние кафе «Мороженое».

В глубине парка в 60-80-е годы активно работала летняя агитплощадка, на которой можно было послушать лекции и посмотреть бесплатно художественные фильмы. Парк посещали многие гости нашего города, и некоторые из них сажали деревья на аллее дружбы. В эти годы в восточной части парка открылся зал игровых автоматов, теннисная площадка, дорожка здоровья, шахматный и читальный павильоны, тир. Затем настали 90-е... Парк забыли. Вплоть до 2000 года парк Октябрьской революции оставался заброшенным и безмолвным.

18 мая 2000 года между администрацией г.Ростова-на-Дону и компанией «Донской Табак» было подписано соглашение о взаимодействии, на основании которого Донской Табак обязуется осуществить инвестиции в строительство культурных объектов парка на общую сумму 5 млн долларов. В течение последних двух лет, в целях поддержки и развития социально-культурной сферы города Ростова-на-Дону, компанией «Донской Табак» реализуется этот проект.

Инвестиции в реконструкцию одного из самых крупных парков города составят около 18 млн. долларов.

В рамках реализации проекта по реконструкции парка Октябрьской революции было создано ООО «Парк», которое является дочерней структурой компании «Донской Табак». Основными задачами ООО «Парк» являются:

- проведение культурно-массовых мероприятий;
- строительство и реконструкция культурно-развлекательных объектов;
- организация общественного питания;
- производство мороженого.

В настоящее время сотрудниками ООО «Парк» являются 253 человека. Сегодня парк Октябрьской революции дарит благолепие высоких аллей,

величественную красоту фонтана и особую атмосферу всем горожанам и гостям города.

Великолепный комплекс отдыха и развлечений, расположившийся на территории парковой зоны, общей площадью более 17 гектаров, сегодня состоит из различных зон отдыха. Парк аттракционов «Шум Гам Лэнд» - самая впечатляющая из них.

Новый комплекс специально создан для семейного отдыха и открыт для посетителей с утра и до позднего вечера. Здесь прокатиться на сказочном вертолете сможет даже малыш только-только научившийся ходить, каждый взрослый сможет ощутить себя капитаном звездного корабля или настоящим автогонщиком. Забавные приключения ждут всех, ведь в «Шум Гам Лэнде» – 13 аттракционов. Каждый желающий может сфотографироваться с героями Шумом и Гамом, покататься на лошадях.

Впрочем, по-настоящему весело в парке и с наступлением вечера. В вечерние часы всегда многолюдно в молодежном кафе «Каскад», ресторане «Театральный»...

В планах развития парка много проектов. Продолжаются работы по реконструкции Зеленого Театра, ведется проектирование Аквапарка, постепенно формируется ландшафт парка...

Ростовчане любят бывать здесь. Для многих взрослых людей это воспоминание о чудесных временах, задорных играх в юном возрасте в тенистых аллеях парка, катание на качелях и первых свиданиях у фонтана. Для нынешнего молодого поколения это счастливая страна детства, яркий беззаботный мир сказочных приключений. Второе рождение красивейшего городского парка – вклад нашей компании в преобразование родного города.

ООО «Парк»

344019, г. Ростов-на-Дону,

Театральная площадь 1.

Телефон (8632) 65-53-09

Факс 65-02-55

e-mail: oopark@aaanet.ru

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ООО «ДОНСКИЕ СОКИ»

ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ООО «ДОНСКИЕ СОКИ» – ФРОЛОВ ЮРИЙ
ЕВГЕНЬЕВИЧ

Цивилизованный рынок соковой индустрии – с развитием брендов, повышением требований к качеству содержимого и упаковки напитка – в России начался после прихода импортеров из дальнего зарубежья в 1992 году. За период своего становления соковый рынок России вырос в 2,5 раза – с 284 млн литров в 1993 году до 1050 млн литров в 2001 году.

Компания ООО «Донские Соки» создана в июле 2001 года на производственных мощностях Багаевского консервного завода (основан в 1929 году) при участии ОАО «Донской Табак». В производственном цикле эксплуатируется модернизированное и новое оборудование, приобретенное в рамках инвестиционной программы, реализуемой ОАО «Донской Табак», направленной на переоснащение и развитие предприятия.

Для решения стратегических задач, стоящих перед компанией, на ключевые позиции предприятия были приглашены высококвалифицированные специалисты. На предприятии успешно сочетают накопленный в течение 70 лет опыт и современные технологии управления бизнесом в условиях конкурентной среды.

По данным Института питания РАМН России, необходимый уровень потребления консервированной плодоовощной продукции составляет более 100 условных банок на душу населения в год. В настоящее время в России этот показатель пока не превышает 20 условных банок. На сегодняшний день потребление фруктов в РФ находится на уровне 40-45 % от физиологической нормы, для овощей этот показатель не превышает пока 60 %. Даже это небольшое количество потребляется в основном в осеннее-зимний период. В связи с этим развитие консервной промышленности в России актуально и перспективно! Емкость российского рынка плодоовощной консервации составляет, по самым скромным подсчетам, 23 млрд. рублей.

Очень бурно в последние годы развивается производство соков, нектаров и обогащенных напитков на основе отечественного и импортного сырья. Наиболее перспективными видами производства, с точки зрения ликвидности и

рентабельности, характеризующимися высокой степенью окупаемости капиталовложений, являются направления, связанные с выпуском консервированной томатной пасты, зеленого горошка и сладкой кукурузы.

С каждым годом потребительский спрос на быстрозамороженную растительную продукцию также стремительно возрастает, а данная отрасль стала высокорентабельной уже во многих странах мира.

Активно растущий импорт данных видов продукции свидетельствует о чрезвычайно низком уровне развития этого промышленного сектора в России.

Вместе с тем темпы роста в области консервирования плодоовощной продукции являются самыми высокими во всей пищевой промышленности!

Поэтому имеются все необходимые предпосылки для активного развития как отдельных консервных производств, так и всей отрасли в целом.

В настоящее время предприятие «Донские Соки» производит более 50 наименований плодоовощной консервации. Производственные возможности завода – 20-25 млн. условных банок консервов в год.

Установлен комплекс оборудования на сумму в несколько миллионов долларов в рамках инвестиционной программы ОАО «Донской Табак»: линия первичной переработки фруктов и овощей «CIG Manzini» производительностью 240 тонн томатов в сутки, или 120 тонн косточковых в сутки, мощностью 1600 кг в час томатной пасты с 30 %-м содержанием сухих веществ и 1328 кг в час фруктового пюре, концентрированного до 32 %.

Указанная продукция является полуфабрикатом – основным сырьем для производства кетчупов, томатных соусов, приправ, нектаров и соков, детского и диетического питания, используется в кондитерской промышленности и гарантированно востребована на российском рынке.

В ближайшей перспективе планируются монтаж и пуск в эксплуатацию линии расфасовки соков и нектаров в асептическую картонную упаковку по технологии «Combibloc» (Австрия), линии по переработке и консервированию зеленого горошка и сладкой кукурузы – наиболее ликвидных видов продукции.

Ассортимент продукции компании составляют:

- огурцы консервированные и маринованные томаты
- маринованные бурые и молочные кабачки
- маринованные баклажаны
- маринованные с перцем зеленый горошек
- салаты «Донской» и «Осенний»
- повидло яблочное
- икра из кабачков
- томатное пюре,
- паста и соусы
- перец в томатном соусе
- пюре яблочное
- сок томатный
- сок яблочный осветленный
- сок яблочно_вишневый
- сок яблочно_виноградный
- нектар яблочный с мякотью
- нектар алычовый
- напиток тыквенный
- сок яблочно-тыквенный
- нектар персиковый
- компот из сливы

Вся продукция производится только из натурального сырья, выращенного на благодатных землях Дона, Кубани и Центральной части России.

Компания «Донские Соки» – постоянный участник различных выставок и ярмарок. Уровень качества выпускаемой продукции высоко оценен специалистами и экспертами отрасли. Так, например, в 2002 году на выставке «Ростов гостеприимный» предприятие было удостоено диплома I степени, на специализированной выставке «Дары Диониса» получены диплом III степени и бронзовая медаль. На 1-й международной специализированной выставке-ярмарке «Консервы_2002» (г. Москва, ВВЦ) среди сорока участников продукция была отмечена дипломом II степени и серебряной медалью.

НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Развлекательный комплекс «Эдем»

«Эдем» – рай на земле.

Как давно вы не были в раю? Со времен сотворения мира? У вас есть возможность попасть туда вновь. Каким образом? Например, перешагнув порог ресторана «Эдем», двери которого распахнуты для всех. Здесь пробуждаются самые трепетные воспоминания и исполняются ваши гастрономические желания. Не верите?

Представьте себе такую картинку: вы мечтательно сидите в полумраке под звездным куполом – сводом просторного зала. Из-за причудливых ветвей сада на вас с любопытством поглядывают грациозные античные статуэтки, погружая вас в таинственную атмосферу мифов и преданий. И в довершение ко всему перед вашими очами вырастает Фавн с подносом... чудеснейшей живой рыбы, устриц и лобстеров, выловленных из царства Нептуна!

И предлагает выбрать приглянувшиеся экземпляры, еще пахнущие морем, а также рецепты, по которым их приготовят персонально для вас. Это ли не сон наяву? Думается, каждой эпохе должно соответствовать свое представление райского уголка. Ну хотя бы в отношении гостеприимства.

Если в нынешнее стремительное время человека для начала хорошенько накормить, вполне возможно, у него и мысли не возникнет покушаться еще и на «запретный плод». Каждое блюдо в меню ресторана являет собою тот самый желанный и «сладкий» плод, и все они отнюдь не запретны.

Основной кулинарный принцип ресторана: «Свежесть, качество, разумная цена». Продукты для приготовления блюд используются самые разнообразные и полезные: овощи, морепродукты, говядина и нежирная свинина, птица, фрукты и ягоды, сыр, рис. Причем только свежие, никаких замороженных «мумий» с плавниками.

Особое восхищение гостей вызывают кушанья, приготовленные из обитателей Средиземного моря – устриц, креветок, дорадо, лангустов и даже осьминогов. Например, «Лаврак под соленой корочкой» (рыба, запеченная в морской соли; при подаче на стол соляная гора разбивается прямо на глазах

посетителя), рецепт которого насчитывает 4 тысячи лет и уходит корнями в Древнюю Грецию.

Кулинарные шедевры носят здесь подчас весьма интригующие названия, которые будоражат воображение. В ожидании заказанных блюд вы попеременно пытаетесь представить себе то «Пьяного кролика» (мясо кролика, тушенное в белом вине), то «Гнездо перепелки» (желто-зеленая лапша, грибной соус, свежие помидоры), а то и вовсе терзаетесь мыслью, как же выглядит «Оргазм в шоколаде» (охлажденный крем в горячем ароматном соусе). Последний сочетает в себе «лед и пламень» в соответствии с модным ныне в Европе направлением изготовления блюд и является фирменным десертом. Нет смысла перечислять все многообразие кулинарных чудес «Эдема», потому что слова, как это всегда и бывает, не в состоянии передать аромат и изумительный вкус настоящих яств, аппетитно стоящих перед вами на столике.

Хочется отметить еще один приятный сюрприз современного райского уголка, который ресторан «Эдем» приготовил для предпринимателей, заботящихся о своем имидже. Ваш деловой партнер всегда оценит по достоинству уникальное сочетание изысканного блюда и невысокой цены.

Для услады слуха своих гостей ресторан также организует сольные концерты местных и столичных исполнителей. Как, например, 30 ноября, когда весь вечер известная ростовская певица Лариса Гончарова дарила посетителям свои чудесные романсы. Позвольте себе вновь окунуться в атмосферу эдемских садов, чтобы вопрос: «Как давно вы не были в раю?» впредь не застал вас врасплох. Благо, и случай предоставляется самый что ни на есть подходящий – Новогодняя ночь. Став участником феерической шоу-программы «Новогодний вояж 2003», вы сможете встретить грядущий год сразу в нескольких экзотических странах мира. Вас ждут множество сюрпризов и роскошный фейерверк!

Развлекательный комплекс ЭДЕМ

г. Ростов-на-Дону,

ул. Левобережная, 11

Тел. (8632) 47-06-26

НАШИ ДРУЗЬЯ. «Пони-клуб «Барби» для детей инвалидов»

Я видел ребенка, который не мог ходить

*Я видел ребенка, который не мог ходить,
Но он сидел на лошади, смеялся и разговаривал.
Потом он проехал по полю маргариток,
Хотя совсем не мог ходить без помощи...
Но он сидел на лошади и заставлял ее идти
Через зеленые леса и другие прекрасные места,
В которых он никогда бы не побывал и
Которых никогда бы не увидел...
Я видел как ребенок, родившийся для борьбы,
Брал в руки и держал поводья жизни
И смеялся, как тот же ребенок сказал:
«Спасибо, мой Бог, что указал мне путь».*

В нашем городе около 3,5 тысячи детей-инвалидов с различными отклонениями в состоянии здоровья (из них 40 % с нарушениями опорно-двигательного аппарата). Ребенок с нарушениями развития ограничен в своих связях с обществом, сталкивается со значительными барьерами на пути включения в социальное и культурное пространство. Эта вынужденная изоляция зачастую причиняет не меньше страданий, чем заболевание, приведшее к инвалидности. Поэтому наряду с медицинской, профессиональной и другими традиционными видами реабилитации так важна работа по восстановлению социально-культурных связей.

Иппотерапия (от греческого «иппо» - лошадь) - специально организованные занятия по обучению детей с проблемами здоровья верховой езде - открывает перспективы для развития, самореализации, взаимодействия в коллективе. Метод иппотерапии замечателен тем, что создает уникальные условия одновременного и значительного позитивного воздействия на физический статус и психоэмоциональную сферу пациента.

В настоящее время метод конной терапии давно и успешно применяется за рубежом: в США на сегодняшний день существует более 1000 реабилитационных

центров для детей, в Великобритании - около 700, во Франции - более 300, в Польше - более 60. В России метод иппотерапии впервые начал внедряться с 1991 г. на базе центра «Живая нить» (г. Москва).

Ростовская городская общественная организация «Пони-клуб «Барби» для детей-инвалидов» создана по инициативе энтузиастов в 1998 г. с целью реабилитации, социальной адаптации и интеграции детей-инвалидов в общество. Энтузиасты - две женщины - врача Наталья Владимировна Жердева и Ирина Владимировна Соболева. В 1996 г. Наталья Владимировна, ныне президент Пони-клуба «Барби», а тогда врач Дворца здоровья, увлеклась иппотерапией. Ирина Владимировна - научный руководитель клуба и инструктор-иппотерапевт, доцент РГУ, нейрофизиолог, прошла обучение на международном семинаре, проводимом Ассоциацией верховой езды для инвалидов (RDA, Великобритания) на базе центра «Живая нить».

Барби - имя доброго доктора, помогающего избавиться от тяжелых недугов. Барби - рыжая лошадка, прибывшая в Ростов из Вешек. Спокойная и в то же время быстрая, в высоту менее полутора метров. Подруги-единомышленницы приобрели Барбушу (как ее ласково называют в клубе) в рассрочку. Выбирать пришлось долго, однако Барби идеально подошла на роль детского доктора. Она удивительно терпелива и покладиста в работе с больными детишками.

За время работы клуба в нем прошли реабилитацию более 50 детей-инвалидов с нарушениями опорно-двигательного аппарата (ДЦП, сколиозы, болезнь Бехтерева); с поражениями органов чувств; с нарушениями психоэмоциональной сферы и интеллекта, задержками в развитии и нарушениями социальной адаптации (неврозы, детский ранний аутизм).

В основе иппотерапии лежит двигательный диалог лошади и сидящего на ней всадника. Ключ иппотерапии - повторяющиеся, ритмические, колебательные движения, которые создает идущая правильным шагом лошадь. Цель иппотерапии - заставить туловище всадника реагировать и воспроизводить эти движения.

Необходимым условием для этого является правильная, непринужденная, раскрепощенная посадка пациента на лошади, позволяющая выпрямленному позвоночнику балансировать на подвижном тазе, повторяя движения шагающей

ритмично лошади. Поскольку движения лошади аналогичны движениям человека при ходьбе, у ребенка-инвалида формируется динамический стереотип ходьбы.

Имитация шагающего человека как бы учит его ходить. Восполняя недостаток двигательной активности ребенка-инвалида, иппотерапия формирует у него новый двигательный опыт, который ребенок переносит в повседневную жизнь.

Иппотерапия достигает своих уникальных результатов не только путем создания двигательных импульсов, мощной сенсомоторной стимуляции, но и путем положительных психосоматических воздействий.

Радостные переживания, возникающие во время лечения, приводят в гармонию тело, душу и сознание, радость рождает высокую степень мотивации, усиливая все эффекты лечения. Дети становятся более контактными, у них снижаются проявления агрессивности, сглаживаются невротические проявления личности.

«Надо видеть, как преображается на лошади любой человек. Радость же обремененных болезнью, лишенных обычных забав детей просто трудно передать», - говорит Наталья Жердева.

Клуб - победитель конкурса социальных проектов 2001 г. в рамках проекта Южного регионального центра «Укрепление и развитие НКО Юга России». Участие в проекте позволило на благотворительной основе в течение полугода проводить реабилитацию двадцати детей-инвалидов и сирот. Также клуб стал победителем конкурса социальных проектов 2002 г. «СВЕТЛЫЕ ДЕЛА», который проводился городской некоммерческой благотворительной организацией «Фонд Ростов». На конкурс был представлен проект «Это мы можем!», целью которого является подготовка в течение двух месяцев детей, проходящих реабилитацию в клубе, по программе Специальной олимпиады Московского конноспортивного клуба инвалидов, а затем дать возможность детям-инвалидам принять участие в соревнованиях.

В новый год клуб «Барби» вступает, как и положено, с подарками. Наталья Владимировна и Ирина Владимировна получили возможность пройти стажировку в Московском конноспортивном клубе инвалидов, а Барби будет помогать

излечению ребят в обновке - новом снаряжении. Это подарок нашей компании людям, делающим немного ярче мир детей. Детей, которые так хотят узнать этот мир!

НАШИ ТАБАЧНИКИ. Нас мало, но мы табачники!

Эти слова Б. Рудоманова, выпускника Кубанского государственного технологического университета 1950 года, сказанные более 50 лет назад, стали девизом многих поколений табачников.

Эти слова Б. Рудоманова, выпускника Кубанского государственного технологического университета 1950 года, сказанные более 50 лет назад, стали девизом многих поколений табачников.

В нашей стране подготовка специалистов для табачного сельскохозяйственного производства началась в 1930-х годах в Краснодарском институте спецтехкультур на кафедрах табаководства под руководством проф. А.Ф. Бучинского и сырьевой обработки табака под руководством проф. А.И. Смирнова, которые готовили агрономов-табаководов для сельского хозяйства.

В 1938 году в результате реорганизации в Краснодаре был образован новый институт – Краснодарский институт виноделия и виноградарства, в состав которого входили две табачные кафедры, также под началом А.Ф. Бучинского и А.И. Смирнова. Затем наступили суровые военные годы, эвакуация и долгожданное возвращение в Краснодар.

В 1944 году произошло объединение Краснодарского института виноделия и виноградарства с Краснодарским химико-технологическим институтом, в результате которого возник хорошо известный Краснодарский институт пищевой промышленности (КИПП), в дальнейшем КПИ – Краснодарский политехнический институт. Первым директором КИПП был П.Г. Асмаев. Табачное производство страны в эти годы стало пополняться высококвалифицированными агрономами-табаковедами, которые постепенно начинают работать не только в сфере выращивания табака, но и в области ферментации и производства курительных изделий.

В послевоенные годы возникла необходимость в подготовке инженеров-технологов табачной ориентации. В связи с этим совместная инициатива директора КИПП П.Г. Асмаева и главных специалистов Главтабака Софийского и Смирнова о создании новой кафедры технологии табака была поддержана. Открытие кафедры состоялось в 1947 году. Первым заведующим кафедрой стал директор КИПП П.Г. Асмаев, который на многие годы определил направление в работе кафедры и заложил основы морального кодекса табачников многих поколений.

Верным соратником П.Г. Асмаева была М.Г. Загоруйко, проработавшая на кафедре 51 год. У нее учились ведущие специалисты нашей компании. Для них и для всех остальных своих учеников она стала «табачной мамой».

Табачное братство – смысл этих слов понимаешь, когда оказываешься в кругу людей, бесконечно преданных своему делу – табачному производству, которому они посвятили всю свою жизнь. Такая любовь к профессии родилась в стенах кафедры технологии табака, которая 10 октября 2002 года отметила свой 55-летний юбилей.

Поздравить единственную в России кафедру, выпускающую специалистов для табачной промышленности, съехались представители табачных компаний со всей страны: «Донской Табак», «Филипп Моррис Кубань», «БАТ Саратов», Погарская табачная фабрика, Кишиневский табачный комбинат и многие другие. В делегацию нашей компании входили представители разных поколений табачников, объединенные искренней любовью к своему делу: зам. генерального директора по качеству И.А. Григорьян, главный табаковед Н.Г. Малышенко, начальник отдела входного контроля Н.Н. Скиртач, начальник табачного цеха С. А. Романов, начальник производственной лаборатории А.А. Редкобородая, инженер-технолог по подготовке табака отдела контроля технологического процесса Т. А. Куркунава, табачный мастер О.Н. Коваленко.

На юбилее кафедры ее заведующий В.П. Писклов сказал: «Ростовская табачная фабрика всегда была, есть и будет одним из наших самых близких друзей. Когда кафедра находилась на грани закрытия, И.И. Саввиди выступил за ее сохранение и предложил взять содержание кафедры на баланс предприятия.

После такого заявления было решено сохранить уникальную кафедру, выпускающую специалистов для предприятий табачной отрасли».

За время своего существования кафедра подготовила более 1500 инженеров-технологов для табачной отрасли России и стран СНГ. Значительное влияние кафедра оказала на подготовку табачных кадров для стран дальнего зарубежья. 55 специалистов было подготовлено для стран Восточной Европы, Вьетнама, Лаоса, Афганистана, арабских и африканских стран.

К сожалению, не все связали свою последующую жизнь с табачной промышленностью. Около 20 процентов выпускников не заняты в табачной отрасли. Но где бы ни работали выпускники кафедры технологии табака, они везде проявляют высокий профессионализм, умение адаптироваться к новым условиям и достигают заметных успехов в своей карьере.

Кафедра тесно сотрудничает с предприятиями табачной отрасли. В последнее время велика заинтересованность табачных производителей в подготовке специалистов. «Продукт», который выпускает кафедра, востребован на рынке. В этом году даже не хватило студентов для прохождения практики в табачных компаниях.

Среди славной когорты выпускников кафедры есть и работники нашей компании. И.А. Григорьян с гордостью привела следующую статистику: «На сегодняшний день в ОАО «Донской Табак» работают 17 выпускников нашей кафедры. Из них 5 человек проработали в отрасли 20 и более лет, а 12 человек – это тот наш «золотой фонд», который мы успели вырастить за последние пять лет, взяв ваших воспитанников».

Гордостью кафедры технологии табака КГТУ является ее филиал – лаборатория химии ВНИИ табака, махорки и табачных изделий, коллектив которой на современном оборудовании подтверждает качество выпускаемой продукции.

Продолжаются традиции, заложенные основателем кафедры. Поколения сменяют друг друга. Но одно остается неизменным. Воспитанники всегда с большим теплом и уважением вспоминают годы, проведенные в стенах любимой кафедры. И так будет всегда.

НАШ МИР. Наши новости.

19 декабря 2002 г. в г. Москве в Российской Академии госслужбы при Президенте РФ состоялось торжественное награждение лауреатов IX Всероссийского конкурса «Карьера-2002».

За 9 лет существования конкурс превратился в значимое федеральное событие, он называет тех представителей деловой и политической элиты регионов России, кто добивается реальных позитивных изменений в решении экономических и социальных проблем, способствует укреплению государства.

Лауреатами IX Всероссийского конкурса «Карьера - 2002» признаны: Полномочный представитель Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе К.Б. Пуликовский (номинация «Политик года»), министр связи РФ Л.Д. Рейман (номинация «Министр года»), Председатель Центрального банка РФ С.М. Игнатьев (номинация «Кадровое назначение года»), заместитель Председателя Правительства РФ, министр сельского хозяйства А.В. Гордеев (номинация «Возрождение потенциала АПК»), руководители субъектов РФ.

Генеральный директор ОАО «Донской Табак» Саввиди Иван Игнатьевич признан лауреатом в номинации «Стабильность и Развитие» за большой вклад в обеспечение стабильного развития предприятия, опыт умелого хозяйствования в условиях рыночной экономики. Коллектив компании от всей души поздравляет директора с заслуженным признанием!

Растет наша табачная семья! 28 сентября – день рождения двух очаровательных молодых семей. Екатерина и Сергей Анисимовы, Наталья и Николай Галкины – наши счастливые молодожены. Ребята, весь коллектив компании поздравляет вас и желает вам счастливой семейной жизни!

16 декабря состоялось открытие кафе «Ростовчанка» – излюбленного места отдыха ростовчан в 80-х и 90-х годах. Сегодня у «Ростовчанки» есть все для того, чтобы вновь стать излюбленным местом встреч ростовчан. При участии нашей компании «Ростовчанка» получила свое второе рождение. Это единственное место в городе, где вы можете попробовать пиццу, приготовленную по оригинальным рецептам в уникальной печи. В этой печи пицца становится готовой всего за несколько минут. Вкуснейшие греческие сладости,

приготовленные кондитером – греком Георгием, заставят вас вновь прийти в «Ростовчанку».

9 января 2002 года свой 50 летний юбилей работы на Ростовской табачной фабрике отмечает Семен Ефимович Фурман. Он был первым рабочим на фабрике, получившим высшее образование. Семен Ефимович прошел трудовой путь от машиниста-регулировщика до начальника технического отдела. Много сил отдал подготовке кадров и был одним из первых преподавателей и активных создателей на фабрике ПТУ на базе 44-го училища, откуда взяли начало первые 2 бригады табачниц. Награжден орденом «Знак почета». В настоящее время работает в ООО «Модуль», предприятии группы компаний ОАО «Донской Табак». Коллектив компании от всей души поздравляет Семена Ефимовича с трудовым юбилеем и желает крепкого здоровья!

12 декабря наша компания преподнесла приятный сюрприз воспитанникам двух детских домов города и ребятам из детского сада ОАО «Донской Табак». К ним в гости приезжали дядя Володя и Хрюша с Филей – известные всем герои передачи «Спокойной ночи, малыши». Во время представления в зале раздавался детский смех, а лица ребят озаряли улыбки.

Человек труда – это на самом деле звучит гордо. 8 октября в нашей компании состоялось чествование сотрудников, чей трудовой стаж на предприятии насчитывает 20 лет. Мы с удовольствием называем имена наших коллег, награжденных званием «почетный Ветеран труда» ОАО «Донской Табак»:

- Дудкина В.А. (техник-экономист (служба главного табаковеда));
- Егурнов В.А. (старший мастер по ремонту машин и механизмов (ЦТО));
- Ерохина Л.В. (бухгалтер);
- Лапина Т.Л. (бухгалтер);
- Гладышев Н.В. (машинист-регулировщик (сигаретный цех № 2));
- Ромазанов И.Ф. (машинист-регулировщик (вспомогательный цех));
- Чеснок А.В. (электромонтер (ЦТО));
- Афанасенко В.И. (машинист (сигаретный цех № 1));
- Сочнев А.А. (начальник охраны);
- Базикалова Т.М. (гардеробщик ПХУ);

- Волженина Н.В. (машинист (сигаретный цех № 1));
- Гузюк Г.М. (кладовщик);
- Дисенко В.В. (машинист (сигаретный цех № 1));
- Епишина З. Г. (кладовщик);
- Евтушенко Т.А. (клеевар (вспомогательный цех));
- Кравченко Г.Ю. (машинист (сигаретный цех № 1));
- Магаленцева И.П. (машинист (сигаретный цех № 2));
- Потий Л.Ф. (машинист (сигаретный цех № 1));
- Жидкова Г.Е. (машинист (сигаретный цех № 1));
- Терезникова Н.Т. (машинист (сигаретный цех №2));
- Исаев В.А. (слесарь_ремонтник (ЦТО));
- Якшикеева Н.В. (машинист (сигаретный цех №1));
- Шкутова Т.П. (уборщик (сигаретный цех №2));
- Ярмакова Г.К. (уборщик склада);
- Хайлов В.М. (инженер энергетик);
- Гунькина А.П. (машинист (сигаретный цех №2));
- Аветисян В.А. (чистильщик (ЦТО)).

Поздравляем вас от всей души!