

**ТЕМА В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ**

## ЕСТЬ МЕСТА ЧУДЕСНЫЕ НА СВЕТЕ!

Много замечательных традиций существует в детском саду "Счастливое детство". Одна из них - празднование в ноябре своего дня рождения в кругу воспитанников, родителей и всего коллектива сада.

Современный детский сад Группы компаний "ТАУ" появился в Стерлитамаке три года назад, предоставив возможность малышам от полутора лет получать полноценное образование и всестороннее развитие. Вместе с внимательными и неординарно мыслящими педагогами и воспитателями, они познают окружающий мир, раскрывая в себе творческие способности, радуя успехами и достижениями. А где, как не на празднике по случаю третьего дня рождения детского сада, рассказать об этом, вспомнить интересные моменты из истории и жизни "Счастливого детства", продемонстрировать приобретенные навыки и умения?

8 ноября двери санатория-профилактория "Березка", в котором был организован праздник, поминутно распахивались, пропуская маленьких принцесс в ярких пышных платьях и кавалеров в строгих рубашках и бабочках. Сопровождаемые многочисленной свитой из числа родителей, бабушек и деду-



шек, старших братьев и сестёр, они важно шествовали в музыкальный зал, стараясь не отвлекаться на разворачивающееся вокруг действо. А посмотреть, действительно, было на что. Мультяшные миньоны и доктор Грю зазывали пообщаться и поиграть, надувной батут, колыхался упругими боками и призывал по-

шалить, а музыка, доносящаяся из украшенного шарами зала, напоминала, что совсем скоро начнется веселый праздник, и следует поторопиться. Двигаясь на этот зов, гости постепенно заполнили весь зал, и ведущий Фаиль Исхаков объявил о начале торжества.

>>> 5 стр.

**ТЕМА НЕДВИЖИМОСТЬ**

28 ноября состоялся ипотечный фестиваль, организатором которого выступил "Сбербанк России". В мероприятии приняли участие партнеры банка - ведущие застройщики и агентства недвижимости города, в числе которых был ООО "Стерлитамакстрой".

Ипотечный фестиваль - это новая интересная форма работы с клиентами. Посетители в одном месте могли ознакомиться с объектами недвижимости, уже готовыми к тому, чтобы обрести своих хозяев, или находящимися на стадии строительства, узнать о планах строительных компаний, получить любую интересующую его информацию о состоянии жилого фонда, преимуществах, предлагаемого жилья, консультацию по программе "Жилье для российской семьи", ознакомиться с действующими в банке акциями. А также подобрать и оформить заявку на ипотечный кредит, узнать, как использовать материнский капитал или вернуть налоговые выплаты, воспользоваться бесплатной юридической помощью.

ООО "Стерлитамакстрой" презентовал горожанам квартиры в

## ИПОТЕЧНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ



недавно завершеном блоке дома по ул. Артема, 70 и микрорайоне

"Прибрежный", строительство которого идет полным ходом.

**СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:**



**"ТАУ НефтеХим" реализует совместный бизнес-проект с Китайской Народной Республикой**

Стр.2



**В кризис потребители экономят, а ритейлеры намечают стратегию развития**

Стр.3-4



**Есть места чудесные на свете!**

В центре событий

Стр.5



**"Кубок трех мячей" - третий сезон**

Футбол

Стр.6

## Новости компании

### ✓ Восстановление среды обитания

Для поддержания нормальной работы биологических очистных сооружений ФКП "Авангард", акционерные общества "Синтез-Каучук" и "Стерлитамакский нефтехимический завод" завезли для предприятия-партнера более 200 кубических метров активного ила, который состоит из колоний бактерий и простейших организмов.

В настоящее время микроорганизмы адаптировались к новой среде и приступили к очистке сточных вод, попадающих в бассейн реки Белая, от химических загрязнений.

### ✓ Повышение эффективности производства путем устранения всех видов потерь

Управляющая компания "ТАУ НефтеХим" приняла участие в конференции поставщиков ЗХП "Сибура".

Целью мероприятия было обсудить инициативы "Сибура" на будущий год, качество партнерских отношений, получить оценку сотрудничества с коллегами и принять предложения по его оптимизации.

Качество и эффективность взаимодействия с подрядчиками и контрагентами играют важную роль в стратегическом развитии и ежедневной деятельности любой компании. В рамках мероприятия детально обсуждались наиболее актуальные темы: новые подходы к закупкам, условия поставок оборудования, обновленные схемы контрактной работы. Работали тематические "круглые столы": "Тара и упаковка", "ПСВ и китайское направление", "Клиентоориентированность".

Участникам форума представилась также возможность совершить ознакомительные экскурсии на производственные предприятия холдинга, - ОАО "Сибур-НефтеХим", ООО "Сибур-Кстово", ООО "РусВинил", ООО "Биаксплен", - и задать актуальные вопросы топ-менеджерам компании "СИБУР".

## ТЕМА ИНВЕСТИЦИИ

# "ТАУ НЕФТЕХИМ" РЕАЛИЗУЕТ СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ С КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

Управляющая компания "ТАУ НефтеХим" и компания ShanDong Kenli Petrochemical Co., Ltd собираются построить в Китае завод по производству высокооктановой добавки к автомобильным бензинам.

В начале ноября генеральный директор управляющей компании "ТАУ НефтеХим" Марат Гайфуллин и советник генерального директора Алексей Бокин посетили китайскую компанию ShanDong Kenli Petrochemical Co., Ltd, специализирующуюся на производстве бензина, дизельного топлива, сжиженного нефтяного газа и побочных продуктов. В ходе визита обсуждались вопросы создания совместного предприятия по производству метил-трет-амилового эфира мощностью 50 тыс. тонн в год.

Осуществлять проект будут китайские партнеры на основе действующего в г. Шандунь производства ТАМЭ. Вклад стерлитамакских нефтехимиков определяется подготовкой технической документации, данных для проектирования, регламентов, а также поставкой некоторого оборудования и химических компонентов для выпуска полуфабриката (изопентан-изоамиленовой фракции) методом дегидрирования изопентана. В дальнейшем ООО "УК ТАУ НефтеХим" планирует продавать высоколиквидный продукт на внутреннем рынке КНР, где отмечается высокий спрос на него.

Предложение о реализации коммерческого проекта по выпуску ТАМЭ, поступило нашей компании в августе этого года, во время приезда китайских коллег на нефтехимические предприятия холдинга. В последующие два месяца менеджеры управляющей компании провели интенсивные консультации по возможности организации партнерского бизнеса, и, отправляясь с ответным визитом, имели собственное виде-



На фото: генеральный директор ООО "УК ТАУ НефтеХим" М.Гайфуллин и советник генерального директора А.Бокин ведут переговоры с китайскими коллегами.

ние реализации проекта. По прибытии, они ознакомились с возможностями существующего производства ТАМЭ, определили зоны ответственности сторон и круг перспективных задач, требующих решения. В частности, речь шла о проведении совместных подготовительных работ по составлению материальных балансов всех стадий производства метил-трет-амилового эфира, актуализации операционных затрат и предварительном расчете капитальных затрат на организацию данного производства.

Как пояснил советник генерального директора ООО "УК ТАУ НефтеХим" Алексей Бокин, на базе полученных данных будет произведен анализ экономической эффектив-

ности инвестиционного проекта и разработана дальнейшая стратегия реализации проекта. А следующим этапом станет обсуждение организационной структуры, системы управления совместным предприятием.

Реализация совместного проекта строительства завода по производству ТАМЭ станет очередным примером эффективного сотрудничества управляющей компании "ТАУ НефтеХим" с химическими предприятиями КНР. В настоящее время компания осуществляет поставки в г. Шандунь алюмохромного катализатора марки ИМ-2201С для обеспечения работы установки дегидрирования изобутана.

Татьяна МИКИРЯН

## ТЕМА КОНКУРС

Все промышленные предприятия нефтехимической отрасли в нынешних непростых экономических условиях задумываются о повышении своей эффективности, но решают эту задачу по-разному. Наша компания, например, использует программу по улучшению всех производственных и технологических процессов, энергосбережению и оптимизации рабочих процессов на местах, поощряя интеллектуальную работу персонала.

"Предлагай, создавай, совершенствуй!" - так называется творческий конкурс, в котором принимают участие сотрудники Группы компаний "ТАУ". Проходит он в несколько этапов, на каждом определяются лучшие идеи, поощряются самые талантливые авторы, выявляются сплоченные и амбициозные команды. И сегодня пришло время рассказать о результатах третьего конкурсного этапа.

В командной номинации "Лидеры

## КАЙДЗЕН - ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОИСКА



По итогам года авторы самых эффективных кайдзен-предложений смогут побороться за главные призы - туристическую путёвку на сумму 100 тыс. руб. в номинации "Золотые кадры" и 150 тыс. руб. - в номинации "Лидеры прогресса".

# В КРИЗИС ПОТРЕБИТЕЛИ ЭКОНОМЯТ, А РИТЕЙЛЕРЫ НАМЕЧАЮТ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ

По данным исследовательских агентств, в последние годы гипермаркеты все активнее теснят рынок прайврейла (дословный перевод английского retail - розница). Даже в провинциальном Стерлитамаке число их год от года увеличивается, и этой осенью в городе появился очередной торговый центр, где одним из якорных арендаторов станет гипермаркет "Магнит". Однако рост популярности гипермаркетов напрямую не означает, что другие форматы розничной торговли сойдут на нет. Один из примеров - ОАО "Продтовары", магазины которого работают в форматах супермаркета и универсама. За последний, кризисный, год, компания ощутила немало потрясений, а ее генеральный директор Гаджи Ахлаков уверенно внедряет новую стратегию развития. В чем она заключается? - об этом и многом другом в нашем сегодняшнем интервью.



**Корр.:** Гаджи Магомедович, с чем, на Ваш взгляд, связана популярность гипермаркетов и насколько им легче выживать в рыночных условиях?

**Г.А.:** Гипермаркеты позиционируются как магазины для всей семьи, где в одном месте можно купить все, что необходимо для каждого из ее членов - от продуктов или одежды до бытовой химии, косметики и электроприборов. Это удобно, к тому же людей привлекает обилие рекламных акций, скидки на товары, подарки за покупку. Однако в последнее время все мы вынуждены экономить не только на товарах не первой необходимости, но и на продовольственных, поэтому реже стали посещать гипермаркеты, дабы не поддаться на соблазн купить что-то лишнее. Причем, эта тенденция актуальна не только для провинциальных городов, но и для мегаполисов. Большая часть населения в России оценивают состояние своих личных финансов как не очень хорошее или плохое. Гипермаркеты же рассчитаны на то, что люди придут туда с тележками и закупают продукцию, скажем, на неделю, не менее чем на 3-5 тысяч рублей. Согласитесь, сегодня не каждая семья может выделить такую сумму из семейного бюджета для одного похода в магазин. Покупателей становится меньше, а товара с ограниченным сроком реализации хватает, поэтому гипермаркеты тоже переживают не лучшие времена.

**Корр.:** Многие из наших читателей еще помнят те времена, когда магазины строились по одному на район, и у местных жителей укоренялась мысль о том, что именно здесь продаются продукты. Поэтому в первую очередь они шли за покупками в "свой" магазин. Теперь мы без труда

перечислим с десяток магазинов, расположенных не просто в районе, а и близко к дому. Как справляетесь с конкуренцией, и всегда ли она определяется только ассортиментом продукции?

**Г.А.:** Долгие годы "Продтовары" являлись монополистами на рынке прайврейла, работали, практически, без конкуренции. А потому, когда в него вошли крупные региональные и федеральные сети, оказались не готовы к соперничеству. Для правильной оценки ситуации и выработки стратегии потребовалось время. Но в итоге нам удалось найти те "маячки", которые привлекают покупателей. И я сейчас говорю не только о ценовой политике. Несмотря на чувствительность потребителей к ценам, не только низкая цена на все товары является фактором, определяющим выбор магазина. Гораздо большее значение имеет месторасположение магазина, наличие приветливого персонала, грамотный маркетинг, ассортимент, ну, и, конечно, соотношение цена-качество продукции.

**Корр.:** Сегодня отсутствует государственный контроль качества продукции, а между тем, потребители стали более требовательными. Как выбираете продукцию, достойную того, чтобы появиться на полках ваших магазинов?

**Г.А.:** Прайврейтеры оказались в ситуации, когда, с одной стороны, приходится вкладывать большие средства в контроль качества, - содержание собственных лабораторий, распределительных центров, а с другой - нести ответственность за производителя. При этом при проверках со стороны

контролирующих органов "крайней" чаще всего оказывается как раз сеть, предлагающая к продаже некачественный товар: магазин несет репутационные потери. По понятным причинам не все компании могут позволить себе содержание службы контроля качества предлагаемого товара. "Продтовары", например, для этого практикуют оценку поставщиков. Проводя тендеры, наши специалисты принимают во внимание статистические данные о спросе на продукцию данного производителя, изучают внешний вид товара, информационную составляющую упаковки, в обязательном порядке проводят дегустацию, и уж затем анализируют соотношение качества заявленной цене. К сожалению, на саму процедуру производства мы влиять не можем, как и на подмену дорогих ингредиентов продуктов на более дешевые. Но стараемся выбирать только качественный продукт, за которым покупатели будут приходить ежедневно.

**Корр.:** Вы упомянули, что одним из факторов привлекательности магазина является представленный в нем ассортимент. Но ведь совсем недавно магазины сети "Семерочка" похвастаться им не могли?

**Г.А.:** Ваше замечание справедливо. В начале осени компания испытывала финансовые сложности из-за ошибок, допущенных в управлении. Поэтому в сентябре-октябре в сети отмечались перебои с поставкой сахара, муки, соли, уксуса. При поддержке акционеров Группы компаний "ТАУ" ситуацию удалось взять под контроль. Сегодня вопросы по обеспечению магазинов товарами первой необходимости полностью сняты, и мы начинаем расширять ассортиментную матрицу.

**Корр.:** А как обстоит дела в другой вашей сети - SPAR?

**Г.А.:** Магазины под маркой SPAR работали по системе франчайзинга, которая во всем мире зарекомендовала себя как один из самых надежных механизмов, позволяющих быстро раскрутить бизнес. Приобретение франшизы экономит время и силы, которые уходят на "притирку" важнейших деталей нового бизнеса - системы поставок, продаж, маркетинга, работы с персоналом. При этом значительно снижаются риски, связанные с выходом на рынок. Было вложено немало средств в ремонт магазинов и обеспечение должного ассортимента. Однако намеченные в докризисное время точки роста не оправдали ожиданий, кроме того, сотрудничество с сетью SPAR оказалось неполноценным, и мы приняли решение отказаться от этого проекта. Теперь магазины бывшей сети SPAR работают в формате супермаркетов.

В начале 2016 года будет проведен их ребрендинг.

>>> 4 стр.

## СКРЫТЫХ РЕЗЕРВОВ

Прогресса" победу одержали сотрудники ОАО "СНХЗ". По итогам трех месяцев коллектив предприятия разработал 32 кайдзен-предложения, половина из которых была рекомендована к реализации. На второе место вышли работники ООО "Химремонт", - все 9 поданных ими предложений по улучшениям приняты к реализации. На третьем месте - специалисты ООО "УК ТАУ НефтеХим", организаторам проекта поступило 8 идей, по решению комиссии, 6 будут реализованы. Персонал ОАО "Синтез-Каучук" - на четвертом месте в общекомандном зачете, - 7 из 17 разработок приняты к реализации. Напомним, победители в этой номинации определялись с учетом численности сотрудников и принятых к реализации предложений по улучшениям.

В личном первенстве, в номинации "Золотые кадры" призерами стали самые активные участники проекта. По итогам трех месяцев наиболь-

шее число принятых к реализации кайдзен-предложений были за авторством начальника установки цеха Н-4-5 ОАО "СНХЗ" Альберта Аминева и заместителя начальника цеха Александра Дрыгина, ведущего инженера-энергетика ОТРиЭ "УК ТАУ НефтеХим" Евгения Мухачева и ведущего инженера-технолога этого же отдела Рустама Киямова, заместителя начальника отдела развития и инвестиций Александра Ковлешенко, начальника сектора по водоснабжению и водоотведению ОАО "Синтез-Каучук" Эдуарда Кагирова.

В номинации "Лидеры перемен" отличились авторы самых эффективных кайдзен-предложений, принятых к дальнейшей проработке и реализации. Первое место заняли начальник цеха И-7-10 ОАО "Синтез-Каучук" Марк Матвеев и начальник отделения Марат Фархшатов, которые предложили модернизировать конструкцию колонн поз. 25/1,2, чтобы

добиться экономии пара. Данная работа была выполнена нынешней осенью. На второе место поднялись начальник отдела оптимизации технологических режимов и энергоаудита ООО "УК ТАУ НефтеХим" Олег Казаков и ведущий инженер-технолог Рустам Киямов, ведущий инженер-энергетик Евгений Мухачев и заместитель начальника отдела развития и инвестиций Александр Ковлешенко. Этот авторский коллектив предложил схему, при внедрении которой ожидается экономия природного газа и электроэнергии при выработке пара в отделении ИП-6а. Третье место разделили начальник ЦЗЛ ОАО "СНХЗ" Ильфат Зарипов, заместитель директора по развитию Николай Ниязов, начальник лаборатории ЦЗЛ Хайдар Гайнуллин и руководитель группы Людмила Вайсброд. Они предложили схему по увеличению мощности выпуска Агидола-21 на простаивающем оборудовании. Четвертый результат показали технический директор-главный инженер ОАО "СНХЗ" Владимир Шелудченко

и начальник отдела энергообеспечения Виктор Абрамов. Ими была предложена схема, при внедрении которой в остановочный капитальный ремонт отпадает необходимость в потреблении пара 16 ата со Стерлитамакской ТЭЦ. Ну, и, замыкает пятерку лучших начальник смены цеха Н-13-14 ОАО "СНХЗ" Альберт Гаерфанов и инженер-электроник цеха КИПиСА ООО "Химремонт" Игорь Коровин. Авторы предложили автоматизировать прием метанола нужного количества в аппарат поз. 460/4 на операцию "растворение" и операцию "промывка", что позволит исключить человеческий фактор при приеме продукта, повысить точность операции, предотвращая переполнение аппарата. Работа выполнена в октябре 2015 г. Победители конкурса награждены дипломами, денежной премией в сумме 5 тыс. руб. и подарочными сертификатами "Спортмастер" номиналом 2,5-5 тыс. руб., согласно занятому месту.

**ОТДЕЛ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ**

## ФИТНЕС-ФЕСТИВАЛЬ MIOFF 2015 ПРОШЕЛ НА ДНЯХ В МОСКВЕ

Команда WORLD GYM-Стерлитамак, состоявшая из тренеров тренажерного зала, групповых программ и менеджеров департамента по работе с клиентами не могла пропустить это событие.



Mioff - единственное мероприятие в России, которое охватывает все направления индустрии, а потому было интересно всем работникам сферы фитнеса: от инструкторов и владельцев фитнес-клубов, до любителей фитнеса, которым представилась возможность позаниматься с лучшими инструкторами страны.



В рамках мероприятия была организована выставка новинок фитнес-индустрии: тренажерное и аэробное оборудование, программы тренировок, одежда, питание. Желающие могли посетить интерактивные площадки, презентации, обучения на стендах компаний-участников. Лучшие из лучших в открытом диалоге в течение двух дней отвечали на вопросы участников фестиваля ("Как жить дальше?" "Как управлять клубом в условиях кризиса?" "Что делать с персоналом?" "Вкладываться ли в маркетинг?") в формате тематических семинаров, сочетающих в себе теорию и практику тренировок, круглых столов. Команда WORLD GYM получила комплекс знаний, необходимых для проведения тренировок с использованием самых новых методик и оборудования, а также драйв и отличное настроение, которыми поделится с членами клуба.

**На фото №1:** директор по развитию сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева, фитнес директор сети WORLD GYM Ирина Троска и команда WORLD GYM-Стерлитамак.

**На фото №2:** единственный в России и СНГ мастер-тренер TRX (США), сертифицированный по всем программам обучения TRX (высший уровень квалификации TRX) Ярослав Сойников и команда тренеров WORLD GYM-Стерлитамак: Лазарев Александр - координатор тренажерного зала, Ильмир Батыршин - инструктор тренажерного зала, Язданова Алеся и Садыкова Ильвина - инструкторы групповых программ.

## ТЕМА ИНТЕРВЬЮ ПО ПОВОДУ

# В КРИЗИС ПОТРЕБИТЕЛИ ЭКОНОМЯТ, А РИТЕЙЛЕРЫ НАМЕЧАЮТ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ

<<< 3 стр.

**Корр.:** Свидетельствует ли это о том, что "Продтовары" сейчас переживают не лучшие времена?

**Г.А.:** Как я уже отмечал, самый сложный этап для компании закончился. Отчасти благодаря кризису, мы смогли увидеть слабые места в разработанной стратегии развития компании, и быстро их устранить. Согласитесь, сегодня не так много людей, готовых приобрести конфеты за 2 тысячи рублей, консервированные лягушачьи ножки или выложить за бутылку вина несколько месячных зарплат. Если такие покупки и совершаются, то это делается в специализированных бутиках. Поэтому мы взяли курс на изучение и удовлетворение массовых потребностей людей, - в хлебе, яйцах, мясе, молоке, крупах, то есть, расширение нижнего ценового сегмента. Постепенно покупательский поток начал возвращаться.

**Корр.:** То есть, витающее в обществе мнение о том, что магазины сети в скором времени обретут нового владельца - всего лишь слухи?

**Г.А.:** Крупные игроки постоянно ведут работу по устранению конкуренции и расширению своей сети, - это нормальная практика на рынке продритейла. Поэтому периодически такие предложения поступают руководству компании. Но сегодня задача продать бизнес не стоит. Мы заинтересованы в расширении и развитии сети, знаем, что для этого нужно делать, и делаем: находим товар, который интересен покупателям, интересные по цене предложения, занимаемся продвижением продукции, стремимся к увеличению товарооборота.

**Корр.:** Какие методы борьбы за лояльность покупателей для Вас приемлемы?

**Г.А.:** Только законные! Мы предпочитаем делать ставку на наши сильные стороны. Если сравнивать "Продтовары" с небольшими игроками, мелкими сетями и предпринимателями, мы выигрываем за счет масштабов закупок, что позволяет приобретать товары по более выгодным ценам и, соответственно, предлагать их покупателям по более привлекательной цене. Если сравнивать с федеральными игроками, которые гораздо больше нас, "Продтовары" выигрывают в скорости реагирования на изменения потребительских предпочтений и экономической ситуации на рынке. Захотелось, скажем, покупателю семечек любимой марки, мы мониторим рынок, выходим на производителей и закупает товар. В федеральной сети сделать это сложнее, ведь все решения принимаются в головных офисах.

**Корр.:** Вот Вы все время говорите об увеличении товарооборота, а ведь по данным аналитиков, покупательская способность населения с начала года упала более чем на 8%?

**Г.А.:** Любые кризисные явления временные. Пройдет год-два, и покупательская способность населения восстановится. А пока спрос упал на товары не первой необходимости, без которых можно обойтись, товары, которые оказались слишком дороги для среднего класса. Скажем, на различного вида экзотическую консервацию. Что же до товаров ежедневного спроса, потребность в них не уменьшается, смещаются лишь покупательские акценты. Вот, например, очень известный сок, который когда-то был лидером продаж в России. Сейчас, когда цена за его упаковку достигла 60 рублей, а в некоторых сетях превысила этот рубеж, не каждый человек может себе его позволить. Поэтому в нашей сети мы предложили покупателю качественный сок не раскрученной марки, который стоит на порядок дешевле. Нашли возможность удешевления кондитерских изделий, - просто стали производить их сами. И, поверьте, наши торты не уступают в качестве и вкусе брендовым продуктам, только стоят раза в два-три дешевле. То же самое можно сказать про мясные полуфабрикаты.

**Корр.:** С введением экономических санкций российский рынок повернулся лицом к отечественным производителям продуктов питания и полуфабрикатов. Насколько велика доля фермерского продукта в ассортименте магазинов ОАО "Продтовары"?

**Г.А.:** Проводя мониторинг продовольственного рынка, мы рассматриваем любые выгодные для нас и покупателей предложения, отвечающие жестким требованиям качества, доля фермерского продукта на нем незначительна. Предполагалось, что курс на импортозамещение поставит российских аграриев и животноводов в выгодные условия и начнет стимулировать быстрое раз-



витие их бизнеса. Однако мгновенного скачка объемов производства сельскохозяйственной продукции не произошло, а для появления поколения новых предпринимателей требуется более длительный срок. Поэтому на наших прилавках трудно найти фермерские продукты.

**Корр.:** Но ведь сейчас многие люди имеют личные подсобные хозяйства, выращивают экологически чистые продукты. Почему не наладить с ними сотрудничество, например, в плане покупки сезонных овощей?

**Г.А.:** Организовать такой закуп в условиях торговой сети на самом деле довольно сложно, так как слишком велики требования к качеству продукции. Должен появиться некий посредник, сродни бывавшей в Советском Союзе торгово-заготовительной сельской потребительской кооперации, который бы централизованно приобретал у населения фрукты и овощи с полей, проводил их качественный отбор. Хотя в будущем такой отдел может появиться и в "Продтоварах", но это в перспективе.

**Корр.:** С 15 ноября в России начала работу система взимания платы с автотранспортных средств, масса которых составляет более 12 тонн. Не сработает ли это бумерангом в секторе розничной торговли?

**Г.А.:** Естественно, это не может не отразиться на нашей работе. Во-первых, из-за введения сборов с грузовиков и перебоев в системе взимания платы в первую неделю ее действия до магазинов и распределенных ритейлеров не доехало до 10% товаров. Больше всего проблем возникло с поставками сахара, макарон, снеков и косметики. Со временем ситуация нормализуется, но мы столкнемся с другой проблемой - повышением цен на перевозимые товары. В продовольственном секторе - не менее чем на 10%. Соответственно, изменится и ассортимент на прилавках магазинов. Зачем закупать дешевое молоко, скажем, в Челябинской области и везти его к нам, переплачивая втридорога за транспорт?

**Корр.:** Каким видится Вам дальнейшее развитие торгового бизнеса?

**Г.А.:** Когда грянул кризис, часть продритейлеров оказалась перед серьезным выбором: развиваться по старой парадигме или продавать бизнес и уходить с рынка. "Продтовары" подготовили несколько рецептов: с одной стороны, выживания в кризис, с другой - устойчивого роста, который и демонстрирует наша компания на протяжении последних лет. Благодаря продуманной бизнес-модели, мы перестроили алгоритм работы сорока двух наших магазинов, пересмотрели свои отношения с дилерами и покупателями, и нивелировали последствия кризиса. Сегодня самое время упрочивать свои позиции на рынке. Но, может быть, не за счет роста вширь, ведь он оправдан только когда вместе с количеством магазинов увеличивается товарооборот и рентабельность, а за счет ассортимента, качества предлагаемого товара и внимательного отношения к аудитории, которая нас выбрала. Насколько нам это удастся, узнаем в 2016 году!

**Корр.:** Удачи Вам, и спасибо за интервью!

Татьяна МИКИРЯН

## ЕСТЬ МЕСТА ЧУДЕСНЫЕ НА СВЕТЕ!



<<< 1 стр.

Чтобы день рождения удался, достаточно провести его весело и хорошо. А для этого нужны счастливые улыбки людей. Они возникают совершенно непроизвольно, когда близкие смотрят друг другу в глаза, наблюдают как весело и беззаботно протекает жизнь их малышей, что первыми и продемонстрировали воспитанники самой младшей группы "Непоседы". Видеоролик, записанный с участием детей от 1,5 до 2,5 лет, был встречен бурными аплодисментами, после чего мальчики и девочки исполнили танец с любимыми игрушками.

Интересный и динамичный сценарий дня рождения детского сада был наполнен разнообразными по жанру и исполнению музыкальными номерами, подготовленными детьми всех возрастных групп под руководством педагогов и музыкального руководителя Ольги Рожко. Например, воспитанники старшей группы "Солнышко" подарили гостям песню "Цветик-семицветик", вместе с друзьями из группы "Паровозики" спели песню на английском языке, которую старательно репетировали не одну неделю под руководством Елены Скоковой, затем очень артистично изобразили горошинок в одноименном танце, а мальчишки и девочки из группы "Капитошка" доказали, что дружить можно не только со сверстниками, но и своими родителями, и пригласили мам на танец "Неразлучные друзья".

Так весело и задорно протекала праздничная

программа. Выступления детей сменялись импровизированным "капустником" взрослых, шуточной викториной на знание учебной программы и распорядка дня детского сада, педагогов и блюд диетического меню, шоу мыльных пузырей, конкурсом костюмов "Детки-конфетки", выполненных из подручных материалов и представлением команды КВН "ТАУ". Ну, а настоящей изюминкой торжества стали виртуозно исполненные номера фокусника Макса Брайтта, который оттачивал магическое искусство во всемирно известном Cirque du Soleil.

И как же такой важный день без поздравлений, подарков и слов благодарностей в адрес тех, кто оказывает поддержку детскому саду?! Теплые слова прозвучали для учредителя детского сада, главы Группы компаний "ТАУ" Иосифа Рутмана, который подарил детям современное оборудование - интерактивную доску, делающую образовательный процесс более интересным. А также для предприятий, оказавших помощь в организации праздника - ООО СП "Березка", агентства маркетинговых коммуникаций "Интегра", ООО "Центр правового обеспечения", фитнес-клуба World Gym-Стерлитамак, ООО "СНХЗ-М", ООО "Транском", сотрудников детского сада и родителей, активно участвующих в его жизни.

Приятным сюрпризом для последних стало вручение дипломов за победу в оригинальных номинациях. Звание "Семейка чемпионов" получила семья Галимовых, "Опора воспитателей" - семьи Лигай и Жнейкиных, "Душевная семья" - семья Ревуновых. Семья Серовых стала супергероями, самой ответственной - семья Волковых, активной - семья Нигматуллиных, отзывчивой - семья Тодорович, а титул "Большая семейка" получили семьи Губайдуллиных, Кругляковых, Панчихиных, Ву Тхи Хуе Ман, Даминовых. "Надеждой детского сада" были названы семьи Мухаметшиных и Баймуратовых, а креативной родней - семья Езус. "Преданность детскому саду" подтвердила семья Бекреневых. Звание "Папа - второй воспитатель" получил Сергей Наумов, "Волшебная фея" - Бекренева Светлана, а в качестве "Мега мозга" была выбрана семья Гималетдиновых.

Именины детского сада - общий праздник, а потому каждый, кто на нем присутствовал, был одачен теплым словом и подарками, получил массу положительных эмоций, ощутил себя членом большой семьи с красивым названием - "Счастливое детство" и отведал праздничного торта.

Незаметно быстро пробежало время праздника, и наступил момент прощания. Но на лицах де-



фото Матвея Гребнева

тей и взрослых не было грусти и сожаления при расставании, потому что детский сад "Счастливое детство" просто стал на один год старше и взрослее, а значит впереди у его педагогов и воспитанников еще много новых дел, которые готовят им интересные свершения и открытия.

Пожелаем удачи на этом пути!

Татьяна МИКИРЯН



## БУХГАЛТЕР - ПРОФЕССИЯ ВСЕХ ВРЕМЕН

Без этого специалиста не обходится ни одно предприятие, будь то детский сад или завод-гигант. Специальность входит в число самых востребованных. Даже если в штате компании состоят всего два человека, одним из них будет, скорее всего, бухгалтер. Бухгалтер следит за своевременностью уплаты налогов и финансовым состоянием своего предприятия. За въездного и опытного бухгалтера руководитель любой фирмы готов отдать "полцарства", ведь от его профессионализма во многом зависит благосостояние фирмы и сотрудников.

Сегодня мы познакомим наших читателей с девушкой, которая в свои 35 является заместителем директора аудиторской фирмы ООО "Аудит-Сервис". Компания, в которой она работает, вот уже шестнадцать лет оказывает услуги по проведению обязательного и инициативного аудита, клиентами являются предприятия малого, среднего и крупного бизнеса в области химической и нефтехимической промышленности, строительства, транспорта, торговли, оказания бытовых и других видов услуг.

Чета Полушкиных выбирала имя для своей дочери из одноименной, популярной в то время, песни из репертуара "Песняров". Олеся росла внешне хрупкой девушкой, но волевой и решительной. Единственный ребенок в семье, она всегда мечтала о братьях и сестрах. К само-

стоятельности привыкла с ранних лет, даже в детский сад ходила сама. Вопрос выбора профессии также решила самостоятельно, делая выбор между медициной и экономикой. Родители выбор дочери приняли, так как были уверены, что она справится, дочь твердо знает, чего хочет и как этого добиться, у неё есть четкие ориентиры.

В Группе компаний "ТАУ" Олеся Полушкина появилась в 1999 году, сразу после учёбы в станкостроительном техникуме, который окончила с отличием. В "Продтоварах" работала бухгалтером подменной группы, занималась приёмом и обработкой первичных документов по расчётам с поставщиками и подрядчиками. Олеся прошла все ступени профессионального роста, параллельно училась в финансово-экономическом институте, а лет через семь перешла в ОАО "СНХЗ" бухгалтером сектора учёта налогов.

Каждую новую ступень своей карьеры Олеся воспринимала как новый проект с новыми задачами, и подходит к их решению с большим интересом. Накопленный таким образом профессиональный опыт очень пригодился девушке, когда в 2008 году ее пригласили в ООО "Аудит-Сервис".

>>> 7 стр.

ТЕМА **ФУТБОЛ**

Два года назад в Стерлитамаке стартовали новые массовые соревнования - "Кубок трёх мячей", в рамках которого проводились турниры по мини-футболу, волейболу и настольному теннису. Соревнования по популярным видам спорта полюбили и спортсменам, и болельщикам, а потому испытать свои силы в третьем сезоне изъявили 22 команды, представляющие трудовые коллективы предприятий и организаций Стерлитамака, а также студенческих сообществ.

Так образовались "Рабочая любительская лига" и "Студенческая лига". "Рабочая любительская лига" на начальном этапе была разделена на три подгруппы, которые проводят матчи в спортзалах стадиона СДЮСШОР, спорткомплекса "ВНЗМ" и Дворца спорта "Стерлитамак-Арена". Студенческие команды играют в спорткомплексе "Содовик" института физкультуры.

Футболисты вступили в игру первыми. Группу компаний "ТАУ" представляют: ведущий инженер УООС ООО "УК ТАУ НефтеХим" Александр Петров, инженер отдела комплектации оборудования и материалами Ильдар Гайзинов, ведущий экономист Алексей Лемдя-

**КУБОК ТРЁХ МЯЧЕЙ - ТРЕТИЙ СЕЗОН**

сов, начальник установки Агидол-2 цеха Н-13-14 ОАО "Стерлитамакский нефтехимический завод" Владимир Репьев, аппаратчик цеха Н-13-14 Александр Марталер, машинист цеха Н-2-3-7 Марс

Кримв, начальник смены цеха Д-4-8-10 Константин Шурупов, аппаратчик дегазации цеха И-5в ОАО "Синтез-Каучук" Иван Шишков, мастер по ремонту ООО "Химремонт" Иван Бабич.

Первую игру нового сезона ребята провели 21 ноября. Их соперниками стала команда ООО ЖБЗ. Исход игры - 8:2 в пользу нашей команды. А на днях состоялся второй матч. Команде "ТАУ НефтеХим" противостояли футболисты МУП "СТУ".

Турнир набирает темп. В мини-футболе после трёх туров в группах лидируют команды "ТАУ НефтеХим", "Стерлитамак-Арена", "Газпром газораспределение Уфа" (Стерлитамакский филиал), Ново-Стерлитамакской ТЭЦ и отдела образования.

Не упустите случая поболеть за наших ребят!

ТЕМА **ПЛАВАНИЕ****ВОДА МНЕ РОДНАЯ СТИХИЯ, Я НАД ВОДОЙ - ВЛАСТЕЛИН!**

Фитнес-клуб World Gym регулярно устраивает для членов своей фитнес-семьи интересные и полезные мероприятия. Очередные выходные как раз прошли под знаком одного из таких. 14 ноября в бассейне выявляли лучших пловцов среди членов клуба.

Местный чемпионат по плаванию собрал самых смелых в возрастных категориях 14-25 лет, 25-40 лет и 40 с плюсом. В борьбу за призовые места вступили мужчины, которым предстояло проплыть 50 метров вольным стилем, и представительницы прекрасного пола. Дамам нужно было осилить дистанцию всего в 25 метров.

Брызги воды летели в разные стороны, звуки стартового свистка заглушали крики болельщиков, вода в бассейне накалилась до рекордной температуры. Призовые места распределились следующим образом. В категории "Мужчины 14-25 лет" первое место занял Ринат Файзуллин, вторым стал Владислав Закиев и третьим - Султан Ишмухаметов. Лучшим в категории "Мужчины 25-40 лет" оказался Евгений Виленский, уступил ему Константин Белоносов и замкнул тройку лидеров Алмаз Султанбеков. Среди мужчин старше 40 лет первое место занял Дамир Маннанов, второе - Станислав Максимов, а третье - Игорь Шишулин. Победу в категории "Женщины 14-25, 25-40 лет"

уверенно одержала Татьяна Савельева, второе место между собой поделили Элина Кайгулова и Айгуль Рябчикова, а на третьем месте оказалась Дина Юмагулова. Среди женщин старше 40 лет обладательницей золота стала Любовь Южакова, серебро завоевала Татьяна Перемитина, бронза досталась Любви Решетниковой.

Спорту, активному образу жизни все возрасты покорны, как говорил один из классиков. К слову, самому молодому участнику чемпионата по плаванию 14 лет, а самому взрослому - 67. И надеемся, что это не предел!

Наталья МАРКОВА



фото Дарьи Корсун



## ОЧЕНЬ "ПРОСТАЯ" ИСТОРИЯ

Воскресный вечер всегда был самым грустным периодом недели - конец выходных, не за горами понедельник и серые будни. Но скрасить такие "прощальные" вечера можно, а, точнее, нужно. Благо для этого есть чудесное место - царство драмы и комедии, буйства эмоций, кладезь неповторимых впечатлений... Конечно же, это - театр!

С таким недугом как "привыкание к театру", меня познакомили родители, за что очень благодарна им. Мои первые походы начались в классе шестом, когда я, еще совсем несмышлениш, даже слышать не хотела о театре. Зачем он, ведь в кино можно сходить, там еще и есть разрешают?! Но приучать к искусству нужно. Так поступили и со мной. Все начиналось с простеньких детских спектаклей по мотивам известных сказок. Став постарше, я почувствовала сама желание посетить театр, да и среди друзей появились любители живых представлений.

Самое главное в любви к искусству, на мой взгляд, стремление познать его, то есть желание познакомиться с ним должно быть осознанным. По этой причине, я никогда не понимала шумных походов в театр со школой, когда любая фраза артиста с намеком на двусмысленность вызывает буйную реакцию еще ломающихся голосов. А я уверена, что артисты нашего Русского драматического театра заслуживают публику более серьезную.

В этот раз мы с родителями решили пойти на спектакль по сценарию украинской писательницы Марии Ладос "Очень простая история". Признаться, не ждала от постановки ничего интересного, - классическая история любви дочери зажиточного крестьянина и соседского паренька (сына алкоголика, сломленного смертью жены), которые из-за конфликтов между семьями не могут быть вместе. Но мой скепсис был преждевременным.

История, начавшаяся откровенно по-шекспировски, осложнилась беременностью девушки. Юноша и девушка стали перед выбором: сохранить зародившуюся жизнь или подчиниться требованиям родителей не обременять себя излишней ответственностью. Исход этой драматической ситуации был бы очевидно печален, если бы в нее не вмешались жители хлева, - Корова, свинья Чумечка, пес Крепыш, лошадь Сестричка и Петух. Животные готовы были умереть за людей, которые сами стали зверями, настаивая на искусственном прерывании беременности.

На долю животных выпала задача спасти эту трагическую историю, и они справились с ней превосходно, заставив зрителей балансировать между слезами и смехом.

Здесь следует отдать должное игре актеров, которые с головой погрузились в творческий процесс, без стеснения мычали, плевались и ползали по сцене, с легкостью оживляя ремарки Ладос. Мне очень понравилась игра Регины Рушатовой, исполняющей роль любознательной свиньи Чумечки. Артистка смогла очень точно изобразить повадки животного: громко визжала, поеда-



ла в большом количестве яблоки и кукурузу на сцене (представляю, сколько было съедено во время репетиций!), похрюкивала. Причем, делала это настолько естественно, словно не режиссер-постановщик, а настоящая свинья обучила её своим повадкам. Благодаря такой игре, зрители видели не актрису, а толстенького, весьма глуповатого поросенка, сующего вездь свое рыльце. Когда по замыслу автора свинью зарезают, она улетает в небеса, где становится ангелом и из поднебесья руководит миротворческим процессом.

Не менее запоминающимся оказался петух. Ильдар Сахапов очень точно копировал поведение самолюбивой птицы. Каждый выход этого персонажа вызывал улыбку. Многочисленные пародии на радио, речитатив из башкирских новостей, песни Киркорова, спетые абсолютно неприятным голосом, заставляли зрителей испытывать разнообразный спектр эмоций. Зритель то заходил в гомерическом смехе, то возмущался глупости и нетерпимости людей.

Наивные рассуждения зверей на философские темы, искренняя игра актеров сделали из рядовой постановки со спецэффектами пьесу, в которой все происходит ровно так же, как в обычной жизни. Что ни говорите, кино во многом уступает театру. Когда наблюдаешь из партера за действиями актеров на сцене, становится действительно хорошо внутри - вот он, талант человека и несравненные возможности культуры.

После того, как спектакль закончился, в зале повисла на несколько секунд тишина, а потом были аплодисменты и крики "Браво", не хотелось отпустить актеров со сцены, а еще появилось желание увидеть артистов в другом амплуа, в другом жанре, вновь получить эстетическое наслаждение от их игры, стать ее частью.

Буйство эмоций, желание вернуться в кресло и смотреть еще и еще - это нормальное состояние после посещения Государственного русского драматического театра. И вот уже вновь куплены билеты, и томительно проходят дни до следующего представления...

Осторожно, театр вызывает привыкание!

Анна СКРИННИК

## БУХГАЛТЕР - ПРОФЕССИЯ ВСЕХ ВРЕМЕН

<<< 5 стр.

Новая работа была связана с бухгалтерской и налоговой отчетностью, взаимодействием с контролирующими органами, подготовкой документов, проведением сверок и т.д. Олеся преуспела и на этом поприще, и сегодня занимает должность заместителя директора, параллельно курируя обособленное подразделение "Априори".

Возможно, кому-то работа бухгалтера кажется скучной, однако девушка о выборе профессии не пожалела ни разу. Спокойствие и сидячая работа - лишь видимость, на самом деле это постоянное

движение. Чтобы не подвести команду предприятия, которые обслуживает "Аудит-Сервис", нужно заниматься самообразованием, читать специальную литературу. Уже много лет настольные книги Олеси - Налоговый кодекс и Положение по бухгалтерскому учёту. Мечта стать востребованным, высококвалифицированным специалистом подстёгивает девушку к учёбе, ведь это как в медицине: синяки лечить мы все умеем, а вот, например, диагностировать банальный аппендицит под силу только профессионалу.

По просторам интернета гуляет грустная песенка о бухгалтерах. Олеся не из

той песни - улыбчивая и очень обаятельная. Хотя соглашается, что серьёзность, воспринимаемая окружающими как хмурость, в её профессии оправдана: "Я обязана быть требовательной - иначе не миновать ошибок. А ошибка одного человека в моей работе может повлечь за собой печальные последствия для многих людей". Вообще, один из показателей работы бухгалтерии - успешно пройденная налоговая проверка. "Аудит-Сервис" обслуживает множество организаций в Стерлитамаке, а это как минимум две-три проверки в месяц. Работа научила девушку отстаивать своё мнение, и

если это необходимо, находить компромисс. "Мне очень везёт с людьми, которые встречаются на жизненном пути, часто я черпаю у них новые знания. Вот и сейчас у нас сложилась команда из добрых, инициативных людей, которой руководит самый лучший директор!" - признается Олеся.

Стать профессионалом, создать крепкую семью, быть заботливой женой и мамой, - вот о чём сегодня мечтает Олеся. И её мечты обязательно сбудутся, потому что открытость возможностям и нацеленность на результат, - это и есть залог ее успеха.

Олеся ПЕТРОВА

### Юмор

#### "ТАУ"- УСПЕШНАЯ КОМПАНИЯ, ЛУЧШАЯ КОМАНДА КВН

22 ноября в Уфе прошел финал Высшей лиги КВН Республики Башкортостан.

Нынешний сезон лиги получился достаточно ярким, расширилась география участников: несмотря на то, что лига республиканская, в сезоне играли команды из Казани, Бугульмы, Магнитогорска, а также Свердловской области. Интрига - кто же станет чемпионом - сохранялось до последнего. Зрителей ожидало много юмора, смеха и непредсказуемая развязка финала.

За титул чемпиона и поездку на XXVII Международный фестиваль команд КВН "КиВиН-2016" в Сочи сразились семь команд: "ТАУ" (Стерлитамак), "Беспредел" (Белорецк), "Сборная друзей" (Казань), "Стрела" (УГНТУ), "Мультифрукт" (Уфа), "Свой взгляд" (Уфа) и "Яж-мать" (Уфа).



Выступления команд оценивали: директор системы Лиг КВН Уфы Тимур Шайхутдинов, восьмикратная паралимпийская чемпионка, депутат Госсовета Республики Оксана Савченко, начальник отдела Министерства молодежной политики и спорта РБ Ирек Гареев, участник команды КВН "Уфа. Республика Башкортостан" Андрей Шаронов, телеведущая Лилия Курамшина, успешный в прошлом КВНщик Тимур Абдрашитов, председатель комитета по молодежной политике Уфы Ильнур Аминов.



Участники соревновались в трех конкурсах - "Приветствие", "Триатлон" и "Музыкальный номер". По итогам первых двух конкурсов определились основные претенденты на победу. Исход игры определил музыкальный номер. Команда "ТАУ" исполнила номер про женские тайны, за который получила максимальные оценки жюри и окончательно закрепилась на высшей ступени пьедестала. По результатам игры титул вице-чемпиона получила команда "Беспредел", третье место у "Стрелы".

## ✓ Индекс 00022 - "НАШ ФОРМАТ"

Продолжается подписная кампания на корпоративную газету Группы компаний "ТАУ" - "Наш формат" на 2016 год.

Подписная цена издания на год установлена в размере 372 рублей, на полгода - 186 рублей (цены действительны до 31 декабря 2015 г.).

Выписать газету можно в любом почтовом отделении г. Стерлитамака и Стерлитамакского района либо в редакции газеты по адресу: ул. Техническая, 14, К-27, офис 3-2.

Подписной индекс газеты "Наш формат" - 00022.

Все работники компании, оформившие подписку, получат в подарок корпоративную карту бонусной системы "ТАУ", которая гарантирует скидки на товары и услуги предприятий, участвующих в проекте лояльности. Размер скидки устанавливается каждой организацией самостоятельно. Актуальная информация о сроках действия скидки, на какие товары и услуги они распространяются, размещена на сайте ГК "ТАУ" - www.gktau.ru

**Своевременность доставки газеты до подписчиков гарантирует ФГУП "Почта России" (т. 23-33-87).**

## ✓ Вакансии

В связи с развитием компании, ОАО "Продтовары" проводит набор сотрудников.

Центральный офис:

- супервайзер (опыт работы в должности не менее трех лет, умение работать в режиме многозадачности, график 5/2),

- мастер по ремонту холодильного оборудования (опыт работы в должности, график 5/2 с 9:00 до 18:00, зарплата 16 тыс. руб.),

- электромонтер (опыт работы в должности, профильное образование, график 5/2 с 9-18, зарплата 13-15 тыс. руб.).

В магазинах действующей сети в городах Стерлитамак, Салават, Ишимбай, Уфа:

- продавец/кассир (работа в торговом зале, выкладка товара, обслуживание покупателей на кассе, график 2/2 с 9:00-23:00, з/п от 15 тыс. руб.),

- оператор по уборке помещений (график 5/2 с 9:00-18:00, з/п от 7,5 тыс. руб.),

- оператор по продаже и перемещению товара-грузчик (график 2/2 с 7:00-19:00, 5/2 с 9:00-18:00, з/п от 15 тыс. руб.).

Наличие санитарной книжки или готовность получить ее в короткие сроки.

Условия:

- своевременная з/плата,
- соц. пакет,
- белая зарплата,
- бесплатное обучение в учебном центре компании (продавцы кассиры),
- возможность карьерного роста.

**По вопросам трудоустройства обращаться:**

г. Стерлитамак, пр. Ленина 28, тел. 8-960-803-30-59, e-mail: kolesnikova\_g@semerochka.ru, г. Салават, Ленинградская, 67; Б.Космонавтов, 13; Северная, 32; Ленинградская, 55; бульвар С. Юлаева, 34, г. Ишимбай, ул. Горького, 65а; ул. Докучаева, 6; Бульварная, 14; г. Уфа, ул. Энгельса, 13.

Поздравляем с рождением ребенка сотрудников ОАО "Синтез-Каучук": аппаратчика цеха И-7-10 Романа ОСТАНИНА, аппаратчика цеха И-4 Наталью РОМАНОВУ! Желаем родителям жизненной мудрости и терпения в воспитании детей, а малышам - здоровья!

Поздравляем с созданием семьи машинистов цеха И-7-10 ОАО "Синтез-Каучук" Александра КАЗАКОВА, Максима БУДИЛОВА!

Желаем вам семейного согласия, счастья, любви и благополучия!

РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ

## ПРИГЛАШЕНИЕ

Уважаемые коллеги! Совсем скоро наступит самый веселый и всеми любимый праздник - Новый год. По заведенной в нашей компании традиции, мы отметим его приближение корпоративным банкетом.

На праздничный вечер мы всегда зовем тех, с кем провели уходящий год, кто помогал компании добиваться успеха, кто готов продолжить сотрудничество в следующем году. И нам приятно будет видеть на нем вас!

Новогодняя вечеринка начнется 29 декабря в 18.00 на территории бывшего Башдрамтетра по адресу: пр. Ленина, 30 В.

Мы подготовили для вас изысканное меню от ресторана "Куганак", развлекательную шоу-программу со множеством конкурсов и сюрпризов. Весь вечер вас будут развлекать музыканты, танцоры и артисты, а под занавес праздника самые заветные ваши желания исполнят Дед Мороз и Снегурочка!

Полная стоимость пригласительного билета - 2000 руб., частичное возмещение этой суммы берет на себя



руководство компании, таким образом стоимость билета для сотрудников - 1200 руб. Приобрести его можно в ППП "НефтеХим" - зд. К-1, офис 6. Обращаться с 9.00 до 17.00 часов, телефон для справок: 29-45-53, 29-45-50.

Говорят, как встретишь Новый год, так его и проведешь! Встретим его в атмосфере праздника, в кругу друзей и коллег!

На правах рекламы

## РАННЯЯ ДИАГНОСТИКА - НОВЫЙ ШАГ ВПЕРЕД В ЛЕЧЕНИИ РАКА

*Онкологические заболевания являются одной из основных причин смертности населения. Каждую минуту в нашей стране кто-то впервые узнаёт, что ему поставлен диагноз рак. Статистика пятилетней выживаемости напрямую зависит от того, на какой именно стадии диагностируется заболевание. Если это происходит поздно, более половины онкологических больных умирает. Ранняя диагностика рака является залогом его успешного лечения. В нашем городе работает компания Luven Diagnostic, которая использует новейшую технологию, позволяющую узнать о заболевании на самых ранних стадиях, благодаря чему человек может предотвратить развитие грозной болезни.*

*Сегодня о сути метода и его преимуществах рассказывает руководитель компании Luven Diagnostic Руслан Муртазин.*

- Прежде всего, хотел бы подчеркнуть, что наш метод диагностики помогает не только больным контролировать своё лечение, но и здоровым предотвращать развитие болезни. Люди, которые заботятся о своём здоровье, должны проходить профилактическое обследование, минимум, два раза в год. Используемая нами технология может быть полезна врачам для подтверждения правильности постановки диагноза. Метод показан пациентам, уже столкнувшимся с недугом. И может быть полезен всем, кто хочет быть здоровым сам и печётся о здоровье своих близких.

- **Расскажите о возникновении новой методики ранней диагностики рака.**

- Метод диагностирования организма по цитоморфологическим и цитобиофизическим показателям буккального эпителия группа учёных разработала более 30 лет. Новая методика основана на концепции регуляции генной активности В.Шахбазова и клеточной теории Р.Вихрова. Успех исследований в этом направлении открыл новые возможности в медицине, в том числе в проведении профилактики и лечения рака. Теперь каждый человек может узнать, о чём говорят его клетки. Достоверность метода, который мы используем, составляет от 85 до 96 процентов, что является очень высоким показателем, сравнимым с биопсией.

- **В чём заключается суть метода?**

- Учёные выявили закономерности в изменениях электроактивности клеток буккального эпителия и их цитоморфологическо-биофизических показателей при изменениях в процессах жизнедеятельности организма.

Измеряя различные параметры клеток и их сочетания, диагностический комплекс Luven Diagnostic с высокой степенью достоверности может определить наличие либо отсутствие онкологических процессов в организме. Для

проведения исследования необходимо провести безболезненный забор биоматериала - взять мазок с внутренней стороны щеки (как на ДНК). Полученный образец помещается под микроскоп, затем к нему подключается микроэлектрофорезная ловушка. Используя ноутбук и специальное программное обеспечение, специалист делает снимки показателей клеток и полученные данные передаёт в центр обработки. Обработка производится автоматически, но под контролем группы учёных. Каждый результат проверяется и только потом отправляется клиенту.

- **Так просто! А что конкретно содержится в документе, который получает прошедший диагностику человек?**

- Отчёт содержит сведения о наличии либо отсутствии онкологических процессов в организме, а также о наличии тенденции к развитию онкозаболевания. Здесь же указываются данные о поражённом органе, стадии, доброкачественности или злокачественности опухоли, наличии либо отсутствии метастазов с их локализацией. Перечисляются в отчёте и ярко выраженные сопутствующие заболевания, и рекомендации специалиста центра обработки данных.

- **Каковы преимущества Luven Diagnostic перед другими методами?**

- Прежде всего, это выявление рака на очень ранних стадиях. Во-вторых, новый метод обладает высокой диагностической точностью. И ещё важно, что одно исследование заменяет собой диагностику всех органов по отдельности. Метод очень прост: сдача анализа занимает не более 30 минут. Исследование абсолютно безвредное и безболезненное, а возможность периодического контроля исключает неэффективные методы лечения. Одним из важных моментов является возможность выявления поражённого органа, наличия метастазов и определения природы опухоли. Всё это позволяет подобрать для пациента наиболее целесообразную форму терапии, а также определить эффективность проведённого лечения.

Наш метод за счёт высокой точности поможет отличить хронические воспалительные процессы от онкологических. При этом другие методы исследования, в том числе пункции с отрицательным результатом, не гарантируют отсутствие злокачественности.

Стоимость диагностического исследования составляет 3900 рублей, но сейчас его можно пройти за 2000 рублей. Диагностика проводится на базе медицинского центра "Авиценна" по адресу: г.Стерлитамак, ул.Карла Маркса, 102.

**Предварительная запись по телефонам  
8-917-353-90-93, 8(3473)33-90-93.**

Беседовала М. СЕРГЕЕВА