

С Новым годом!

Ирина Челнынцева, генеральный директор АО «Тейлор»:



– От лица руководства управляющей компании АО «Тейлор» сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Уходящий год стал важным этапом в развитии нашей Группы компаний. Мы успешно справились с поставленными задачами, укрепили позиции на рынке рабочей одежды и продолжаем уверенно двигаться вперед.

Стоит сказать, что наш общий профессионализм, ответственность и преданность делу позволили достичь значимых результатов и заслуженно гордиться достижениями этого года.

Пусть Новый год принесет каждому из нас радость, вдохновение и благополучие. Желаю крепкого здоровья, семейного счастья и успехов во всех начинаниях. Пусть работа приносит удовольствие, коллектив остается сплоченным и дружным, а впереди ждут новые свершения!



Александр Муртазин, генеральный директор ООО «СТК ПК»:

– Поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Наш коллектив совершил большой прорыв в этом году: завершается программа модернизации производственных мощностей, построены ключевые объекты инфраструктуры, повысились стандарты качества выпускаемых изделий. Все это стало возможным благодаря профессиональному мастерству и командному духу коллектива СТК ПК.

Наступающий год обязательно принесет новые идеи и проекты, а также весомые успехи. Пусть каждый из нас ощутит уверенность в завтрашнем дне, обретет силы и вдохновение для работы.

Желаю всем в Новом году благополучия, здоровья, материального достатка и позитивного настроения на пути к достижению общих целей для Группы компаний «КРО». Вперед к новым победам!



Файруза Степаненко, директор ООО «Учалинская швейная фабрика»:



– Уважаемые коллеги!

Новая глава в истории Учалинской швейной фабрики ознаменовалась значительными достижениями в этом году. Чтобы избежать дефицита кадров и успешно справиться с крупными заказами предприятий, руководство приняло решение привлечь около 80 высококвалифицированных специалистов из Индии. Рабочих разместили в рамках квоты, выделенной Министерством промышленности и торговли Российской Федерации.

Для организации новых рабочих мест учредители приобрели современное швейное оборудование фирмы JASK, количество которого составило 120 единиц.

Кроме того, в мае текущего года коллектив предприятия принял активное участие в праздничном мероприятии, посвященном славному юбилею – 80-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне. Участники подготовили яркую концертную программу, выразив дань уважения нашему соотечественнику – участнику специальной военной операции Аглееву Ринату Маратовичу, проявившему мужество и самоотверженность при исполнении своего священного долга перед Родиной.

От всего сердца поздравляю вас с наступлением Нового года! Пусть наступивший год принесет вам блестящие успехи, исполнение всех заветных желаний и воплощение самых смелых планов. Желаю крепкого здоровья, благополучия, счастья и вдохновения на весь будущий год!

Новинки спецодежды и СИЗ от ГК «Комбинат рабочей одежды» стали хитом форума «БИОТ-2025»

Группа компаний «Комбинат рабочей одежды» традиционно стала участником Международной выставки-форума «Безопасность и охрана труда-2025». Мероприятие прошло в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» с 11 по 14 ноября.

БИОТ – самая масштабная в России площадка, на которой представлены ведущие российские и зарубежные производители спецодежды, СИЗ и профессиональной обуви. Основная цель для участников – привлечь внимание новых клиентов, продемонстрировать им свои производственные возможности, новинки из собственных коллекций, готовую продукцию. Кроме того, здесь собираются и потенциальные партнеры швейных предприятий, которые выпускают ткани, фурнитуру и другие материалы.

На стенде Группы компаний «КРО» посетители ознакомились с наиболее актуальными моделями рабочей, форменной и влагозащитной одежды, включая новинки зимних и летних костюмов.



По словам начальника отдела продаж АО «КРО», Натальи Николаевой, специально для выставки подготовили совершенные новые эргономичные образцы специальной одежды:

– Наши конструкторы разработали лабораторно-экспериментальные модели рабочей одежды с применением эксклюзивных элементов кроя, с использованием новых облегченных тканей. Идеи, которые воплотились в жизнь очень понравились посетителям стенда. Нам хотелось показать, что спецодежда может быть удобной, комфортной, легкой, и, конечно, красивой.

Если говорить о тканях СТК ПК, представленных также на стенде, наиболее привлекательной стала новинка – арамидная огнестойкая ткань.

Также большим вниманием посетителей пользовались влагозащитные плащи и костюмы марки WATERPROOFLINE и средства индивидуальной защиты компании «ЕЛАНПЛАСТ». В рамках выставки

предприятия ООО «ПроОбувь» представило новинки специальной рабочей обуви, соответствующей современным требованиям по охране и защите сотрудников на предприятиях с повышенной опасностью.

Стоит отметить, что выставка БИОТ помогает эффективно продвигать продукцию, устанавливать полезные контакты и укреплять сотрудничество с представителями различных организаций, получать обратную связь от заказчиков, повышать узнаваемость бренда и анализировать рынок для дальнейшего роста компании и масштабирования бизнеса.





Интервью

С Новым годом!

ПРОДАЖИ, КАК ИСКУССТВО УБЕЖДЕНИЯ

Героем нашего интервью стал Дмитрий Аронов, руководитель отдела продаж ГК «КРО». Дмитрий поделился своими лайфхаками и планами развития коммерческого отдела Группы компаний в стремительно меняющемся мире спецодежды и СИЗ.



– Расскажите о начале своей профессиональной деятельности. С чего началась ваша карьера и почему выбрали сферу продаж?

– Меня всегда привлекало живое общение с людьми, умение вести диалог и находить компромиссы. Хотя начинал обучение на инженера-электротехника, вскоре понял, что психология и нейрорлингвистическое программирование гораздо ближе моему сердцу. Я увлекался изучением

влияния слов и эмоций на поведение собеседника, применяя полученные знания практически везде, куда вела моя карьера. После изучения книг и курсов в области коммуникации, попробовал себя в оптовых продажах дизельного топлива, программном обеспечении и продаже специальной одежды. Видимо, именно тогда всё и закрутилось.

– Где работали раньше и какие достижения были ключевыми на каждом месте работы? Приведите конкретные примеры успехов и преодоленных трудностей.

– Моя профессиональная биография разнообразна, каждое место работы оставило след. В отрасли СИЗ работаю с 2019 года:

- Спецобъединение Юго-Запад (5,5 лет);
- Техносейф (1 год);
- Группа Компаний КРО (полгода).

– Какое самое важное профессиональное достижение вы считаете ключевым моментом своего карьерного пути? Какой опыт извлекли из него?

– Главным достижением считаю подписанные соглашения о сотрудничестве с ГК «КРО». Этот опыт научил меня важному уроку: не бойтесь рисковать и принимайте вызовы судьбы. Выход из зоны комфорта – верный путь к росту и развитию.

Блиц-портрет

О себе (О ХАРАКТЕРЕ): типичный Водолей, люблю свободу и полет мысли. Творческая личность с элементами перфекционизма. Нравится сам процесс достижения результата, а не монотонная работа. Нравится жить, пробовать новое, узнавать новое, постоянно развиваться. Если твой мозг или тело не устали за день, то день прошел впустую. Где-то есть чувство юмора.

Что цените в людях – честность, самостоятельность, ответственность, профессионализм, пунктуальность, воспитание, доброту, чувство юмора.

Ваши жизненные принципы – правильные, такие же, как и у окружающих меня людей дома и на работе.

В чём заключается успех – труд + немного везения, но больше труд.

Ваш девиз – все будет отлично... в крайнем случае хорошо)))

Ваша мечта – выспаться.

Ваше хобби – общение с людьми, психология, кулинария, караоке, рыбалка, наверное, ещё что-то есть)))

Ваш любимый писатель – Ицхак Адишес.

Вы бы хотели что-то поменять в жизни – Нет))) я люблю свою жизнь.

Если не собой, то кем Вам хотелось стать – «...многие известные люди не знали и не могли знать кем они станут, наиболее интересные из них не знают до сих пор...»

Способность, которой хотелось бы обладать – не спать – не хватает часов в сутках.

Что Вас мотивирует, наполняет – моя семья.

Что самое главное в Вашей работе – команда и постоянный прирост продаж к прошлым периодам с высокой рентабельностью.

Если возникает сложность в решении проблемы – нужно перевести проблему в статус задачи и найти ее решение, посмотрев на нее с разных сторон...

Тот, кто не ошибается – тот ничего не делает.

Совет молодым специалистам – нужно с чего-то начинать, желательно с базовых упражнений)))

– Какие изменения произошли в сфере продаж с начала вашей карьеры? Какие новые подходы или технологии помогли адаптироваться к изменениям рынка? А что осталось прежним, неизменным?

– На мой взгляд, основное изменение последних лет – скорость обработки информации и темпов принятия решений. Время становится важнейшим ресурсом. Компании-лидеры понимают, насколько важна своевременная обработка и получение точной информации. Сегодня необходимы современные инструменты вроде CRM-систем, искусственного интеллекта и анализа данных. Несмотря на технологический прогресс, фундаментальные принципы рыночной экономики остаются неизменными, такими же, какими описали их Карл Маркс и Фридрих Энгельс.

– Какой вклад планируете внести в развитие ГК «КРО» на позиции начальника отдела продаж? Какие идеи или инициативы готовы предложить?

Работа с крупными корпоративными клиентами – это особый вид искусства.

Каждой инициативе должно быть посвящено расширение круга партнеров. Важнейшие направления включают:



– Объединение усилий всех менеджеров по продажам внутри холдинга.

– Увеличение продаж за счет расширения партнерской сети производителей индивидуальных средств защиты.

– Формирование комплексной стратегии продаж.

– Становление холдинга как комплексного поставщика СИЗ на рынке.

– Пересмотр действующей системы мотивации и введение прозрачного механизма расчета вознаграждений.

– Это серьезная командная работа, и успех возможен лишь при активной вовлеченности каждого сотрудника.

Меня всегда привлекало живое общение с людьми, умение вести диалог и находить компромиссы.

– Считаете ли важным анализировать конкурентов? Если да, то почему, что это даёт в вашем направлении? Какими инструментами уже пользовались?

– В рыночной экономике конкуренция – это соперничество между субъектами рынка за наиболее выгодные условия производства, сбыта товаров и услуг с целью получения максимальной прибыли.

Конкуренция имеет несколько очень важных функций: Регулирующую – определяет, что, как и для кого производить.

Стимулирующую – побуждает снижать издержки, улучшать качество и внедрять инновации.

Распределительную – направляет ресурсы в более эффективные секторы.

Контролирующую – ограничивает рыночную власть каждого игрока, защищая потребителя.

Оксана Башарова, генеральный директор ТОО «ПИК «ASTANA Ютария Ltd»:

– Уважаемые коллеги! Поздравляем с наступающим Новым годом!

Несмотря на сложности, с которыми мы столкнулись в 2025 году, предприятие показывает устойчивый рост производства и основных финансовых показателей.



Мы гордимся тем, что в этом году расширился ассортимент выпускаемой продукции, повысилась производительность, в том числе за счет внедрения современного оборудования.

В уходящем году наша фабрика успешно прошла аудит на соответствие международным стандартам управления качеством, экологической ответственностью и охраной труда, а также разработали и запустили проект по разделному сбору и утилизации отходов производства.

Мы хотим, чтобы 2026 год для всех нас стал годом роста и новых возможностей!

Повышения производительности и эффективности предприятий, благосостояния и удовлетворенности наших сотрудников, увеличения заказов и прибыли нашего холдинга. И у нас все для этого есть – новое оборудование, передовые технологии и команда профессионалов!

Дорогие друзья, желаем вам успехов во всех начинаниях, новых широких горизонтов развития, и самое главное – здоровья вам и вашему близким в наступающем году!

Михаил Варенов, директор ООО ПК «Уралстройинвест – влагозащитная одежда»:

– Уважаемые коллеги, друзья!

Новый год – подходящий повод начать новую жизнь, исполнить свои желания, поставить перед собой новые, более амбициозные цели и добиться новых побед.



Желаю всем нам быть стойкими, уверенными в себе, целеустремленными и позитивными, чтобы работа радовала, задачи решались, а атмосфера в коллективе была по-настоящему теплой – и тогда в новом году нас будет ждать много настоящих чудес.

Пусть вас ждут достойные результаты, верные партнеры и заслуженное признание. Здоровья, счастья и любви вашим семьям!

Инна Мусатова, генеральный директор ООО «Авангард»:

– Дорогие коллеги! От коллектива ООО «Авангард» примите самые искренние поздравления с чудесными Новогодними праздниками!



Наступающий 2026 год пройдет под знаком Красной Огненной Лошади. Нас всех ждет необычный, интересный и изобилующий событиями год. 365 новых дней – 365 новых шансов!

Желаю всем нам не упускать открывающиеся возможности, шагнуть в 2026 год уверенно и с новыми жизненными силами, новыми идеями и новыми целями!

Вам и нашим близким крепкого здоровья, семейного благополучия, стабильности и радости общения. Пусть каждый день нового года будет наполнен яркими событиями, добрыми делами и вдохновением!

Продолжение темы читайте на стр. 5



Продолжение. Начало темы читайте на стр. 4

Считаю, что плановые конкурентные анализы рынка и отдельных продуктов – это важная задача компании. Понимание ситуации на рынке помогает создавать конкурентоспособные продукты и выводить компанию на новые сегменты.

Например, если требуется получить общую информацию о конкуренте, то можно применить:

– SWOT-анализ для выявления сильных и слабых сторон конкурентов;

– Матрицу BCG для оценки портфеля продукции.

Если говорить про анализ конкуренции отдельных продуктов, то важно использовать такие инструменты как:

– Анализ уникальных торговых предложений;

– Инновационная методика Benchmarking для сравнения аналогичных товаров и услуг.

При таких проработках важно использовать современные инструменты для сбора данных и мониторинга, а также анализ финансовых показателей.

– Есть ли у вас в подчинении сотрудники? Опишите ваш опыт разработки системы мотивации сотрудников отдела продаж. Насколько эффективно такая система мотивировала персонал достигать поставленных целей?

– Сегодня команда находится на этапе формирования. Важно создать понятную систему мотивации, учитывая специфику компании, ее цели и стратегию. Любая система мотивации должна быть простой, измеримой и стимулирующей. Ключевое правило: поощрения должны зависеть от конкретных результатов и быть адекватными условиям рынка.

Несколько моих предложений по улучшению мотивации уже подготовлены и скоро будут представлены руководству холдинга.

– Поделитесь примерами успешных проектов по согласованию работы подразделений холдинга, направленных на повышение эффективности продаж.

Какие трудности в решении поставленных вами задач перед холдингом возникли и как вам удалось их преодолеть или еще в процессе?

– Скажу честно, это первый проект такого масштаба – дело моей мечты, и приступаю к нему с огромным интересом и энтузиазмом. Опыт подсказывает, что успех любого проекта заключается в анализе кризисных ситуаций и выявлении точек роста. Одна из проблем, которую предстоит решить – создание общего пространства для обмена информацией и документацией.

Работа продолжается, многое требует совместных усилий и терпения.

– Использовали ли вы инструменты CRM-систем для повышения качества обслуживания клиентов?

– Я ярый сторонник использования CRM-систем в отделах продаж. Однако внедрение таких систем часто сопровождается ошибками. Основная проблема – поверхностное отношение к выбору инструмента. Часто внедряют просто потому, что это модно. Я рекомендую подойти серьезно к этому процессу, иначе инвестиции окажутся напрасными.

Пока CRM-системы в нашем подразделении отсутствуют, но разработка концепции интеграции – приоритетная задача ближайшего будущего.

– Есть ли у вас опыт внедрения единой информационной системы управления клиентскими базами и заказами? Если да, расскажите подробнее о проекте.

– Опыт участия в проектах по внедрению ERP-решений у меня имеется. На предыдущем месте работы участвовал в разработке процессов для подразделения продаж, включая стандартизацию и автоматизацию опе-

раций в системе 1С:ERP. Полностью самостоятельным проектом это назвать нельзя, но полученный опыт полезен для будущих инициатив.

– Ваше видение управления отношениями с крупными корпоративными клиентами. Расскажите о своем подходе к развитию долгосрочных контрактов и удержанию ключевых заказчиков.

– Этот вопрос очень-очень объемный. Если мы начнем его обсуждать в рамках нашего интервью, то потребуются отдельные встречи только по этому вопросу.

Поэтому скажу так. *Работа с крупными корпоративными клиентами – это особый вид искусства.* Здесь важны следующие принципы:

1. Не думайте, что вас ждут с распростертыми объятиями, чтобы что-то у вас купить. Все места давно уже заняты.

2. Крупные корпоративные клиенты – это сложные консультационные продажи, поэтому глубокое знание собственной продукции, продукции партнеров и конкурентов – залог успеха.

3. Удовлетворить существующую потребность клиента – просто, а сформировать новую потребность, о которой клиент даже не задумывался, это высший пилотаж.

4. Безукоризненный сервис при работе с клиентом и конкурентная ценовая политика.

5. Наберитесь терпения, работа с подобными клиентами не организовывается быстро.

6. Будьте больше, чем менеджер по продажам. Человеческое общение никто не отменял.

При таком подходе доверие клиента растет, а вероятность заключения повторных сделок значительно увеличивается. Ведь, как говорится, «нет предела совершенству», всегда есть к чему стремиться.

 Этот опыт научил меня важному уроку: не бойтесь рисковать и принимайте вызовы судьбы. Выход из зоны комфорта – верный путь к росту и развитию.

 Скажу честно, это первый проект такого масштаба – дело моей мечты, и приступаю к нему с огромным интересом и энтузиазмом.

Конкурсы



Национальный чемпионат профессионального мастерства WorldSkills Kazakhstan-2025 прошёл на базе фабрики «Astana Ютария»

 Фабрика «Astana Ютария», входящая в Группу компаний «КРО», стала площадкой для национального чемпионата профессионального мастерства WorldSkills Kazakhstan-2025. Победитель соревнований представит Казахстан на международной арене в 2026 году, где финальный этап пройдёт в Китае.

Международное движение WorldSkills объединяет более 80 государств мира и ставит перед собой цель повышения статуса и престижа рабочих специальностей – основы экономики любого государства.



В рамках прошедшего мероприятия участники соревновались сразу по двум категориям: традиционная «Технология моды» и новая дисциплина «Цифровое моделирование». Всего в чемпионате приняли участие 28 талантливых представителей учебных заведений со всех регионов Казахстана.

Каждая участница представила лучшее образовательное учреждение своего региона или города, соревнуясь в разработке и изготовлении современного женского пальто. Одежда давно перестала быть простым предметом гардероба – теперь это комфорт, стиль и источник уверенности в себе.

Во время проведения чемпионата площадку фабрики посетило много гостей, среди которых были представители образовательных учреждений Казахстана, направившие своих студентов на соревнование,

сотрудники Министерства образования и иных ведомств. Особое внимание уделили визиту Бахытжан Биековой, вице-президента Национального агентства развития квалификаций TALAP.



– Участие в организации подобного конкурса на нашей территории открывает перед нами широкие перспективы привлечения новых кадров, ведь сюда приехали самые одаренные молодые специалисты со всей республики. Помимо прочего, мы воспользовались возможностью заключить договоры о дуальном обучении с ведущими техническими колледжами страны, – подчеркнула Оксана Башарова, директор ТОО «Производственно-инновационный комплекс ASTANA Ютария Ltd».

Официальное закрытие чемпионата состоялось в Международном выставочном центре «EXPO», где фабрика была представлена в качестве почетного гостя и спонсора двух номинаций. Завершающая церемония сопровождалась большим концертным шоу и торжественным вручением наград победителям.

С Новым годом!

Евгений Романов, генеральный директор ООО «ПО «Аркада»:

Год прошедший завершился,
Чувство будто он приснился,
Пролетел сквозь жизнь стремглав,
Нас на прочность испытывав.
Показав, что мы сильны,
Креативны и быстры.
Новый год, что так стремится
В наши двери закатиться,
Новый вызов нам готовит,
Но он нас не остановит,
Мы сильны пока мы вместе,
Результат нам всем известен:
Целью станут нам мечты,
Все преграды сметены.



С наступающим Новым годом коллектив ООО «ПО «Аркада» поздравляет группу компаний КРО. Пожелаем в наступающем году достижения поставленных целей и новых возможностей. Уходящий год был для нас временем ярких достижений и профессиональных побед. Вместе мы преодолеваем трудности, реализуем амбициозные проекты и укрепляем позиции нашей компании на рынке.

Пусть наступающий год станет для нас временем новых открытий, плодотворного сотрудничества и впечатляющих результатов. Желаем, чтобы в ваших семьях царили любовь и благополучие, чтобы работа приносила радость и удовлетворение, а все задуманные планы успешно воплощались в жизнь.

Пусть удача сопутствует всем нашим начинаниям, а профессионализм и сплоченность коллектива помогают достигать самых высоких целей. Пусть в новом году нас ждет ещё больше интересных проектов, успешных сделок и значимых достижений!

Крепкого здоровья, счастья, благополучия и процветания вам и вашим близким! С Новым годом!

Александр Игнатьев, генеральный директор ООО «ПроФОбувь»:

– Уважаемый Михаил Абрамович и коллеги компании «Комбинат рабочей одежды»!

От лица коллектива ООО «ПроФОбувь» искренне поздравляем вас с наступающим Новым годом!

Этот год был для нас временем плодотворного сотрудничества, успешного выполнения поставленных задач и достижения новых высот. Мы благодарны за вашу поддержку, доверие и возможность развиваться в составе вашей компании.

Пусть Новый год принесет вам новые возможности, процветание и благополучие. Желаем крепкого здоровья, неиссякаемой энергии и исполнения всех намеченных планов. Наполнения каждого дня радостью, успехом и позитивом!



Матасов Анатолий, генеральный директор ООО «ЕЛАНПЛАСТ»:

– Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Уходящий год стал знакомым для ООО «ЕЛАНПЛАСТ» – предприятие присоединилось к большой команде холдинга «КРО».

Все мы делаем очень благородную работу – производим продукцию, которая направлена на сохранение жизни и здоровья работников.

Пусть Новый год принесет нам щедрых клиентов и высокомаржинальные продажи!

Желаю всем крепкого здоровья, счастья, благополучия!

Пусть в нашем холдинге всегда царит взаимопонимание, поддержка и отличное настроение, а каждый день будет наполнен радостью, успехами и новыми достижениями!

Компания «Уралстройинвест – влагозащитная одежда» стала дипломантом конкурса «100 лучших товаров России» с инновационным плащом «Extra Vision WPL»

В Уфе на площадке выставочного комплекса «ЭКСПО» состоялась церемония награждения победителей Всероссийского конкурса в области качества «100 лучших товаров России-2025». Мероприятие прошло в рамках Российского промышленного форума.

Плащ «Extra Vision WPL» компании ООО ПК «Уралстройинвест – влагозащитная одежда», входящая в ГК «КРО», стал лауреатом в номинации «Производство производственно-технического назначения».

«Мы впервые решили принять участие в конкурсах: «Лучшие товары Башкортостана» и «100 лучших товаров России». Полученный результат стал ожидаемым подтверждением нашей уверенности в качестве и уникальных характеристиках производимой нами продукции. Наш плащ «Extra Vision WPL» обладает рядом преимуществ, среди которых его свойства сигнализируют повышенной видимости третьего класса и защита от воды также третьего класса. Важно отметить, что третий класс является наивысшим уровнем защиты от влаги, доступным на сегодняшний день. Я искренне горд тем, что наша команда способна создавать продукцию столь высокого качества. Этот успех подчеркивает нашу приверженность строгим критериям производства и стремление выпускать товары, соответствующие международным требованиям и ожиданиям потребителей», – отметил Михаил Варенов, директор ООО ПК «Уралстройинвест – влагозащитная одежда».

Напомним, этот конкурс проводится ежегодно с 1998 года и объединяет представителей промышленности со всех регионов России. Высокий профессионализм республиканских производителей отметил Министр торговли и услуг Республики Башкортостан Азат Аскарков.



ТВОРЧЕСКИЙ ПРАЗДНИК В КРУГУ СЕМЬИ: ИТОГИ КОНКУРСА ДЕТСКИХ РИСУНКОВ ГК «КРО»

Вот и завершились увлекательные соревнования юных художников – детей сотрудников компании «Комбинат рабочей одежды», созданные специально в честь знаменательного события – 35-летнего юбилея предприятия.

Маленькие таланты, возраст которых варьировался от 3 до 18 лет, показали себя настоящими мастерами кисти и карандаша, создав настоящие художественные шедевры. Дети поразили своими оригинальными взглядами на такие важные темы, как эволюция специальной одежды, её будущее развитие, необычные образы героев любимых сказок в рабочих костюмах, рабочая форма родителей и даже волшебное путешествие на настоящую швейную фабрику.

Каждому маленькому мастеру компания сделала приятный сюрприз в виде альбомов для рисования и акварельных красок, чтобы ребята и дальше совершенствовали свои умения и воплощали самые смелые мечты в жизнь.

Участникам конкурса мы выражаем благодарность за творческие усилия. Уверены, что родители заслуженно гордятся успехами своих детей. Желаем нашим будущим Пикассо и Репиным ярких вдохновляющих идей, фантазии и новых достижений в мире художественного мастерства!

