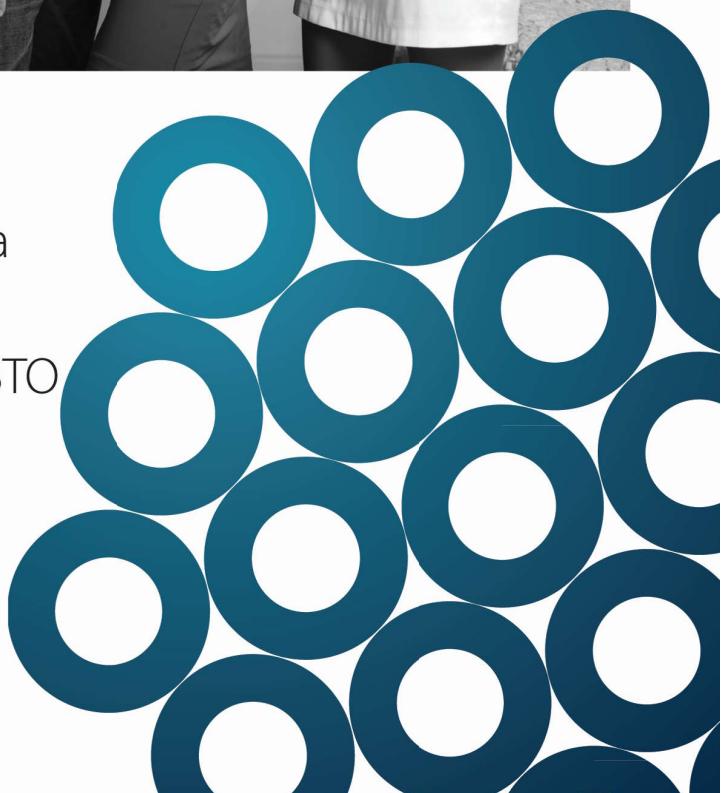


# M-SERVICE MAGAZINE



- История компании
- Новые технологии строительства
- Российский металлургический рынок в условиях вступления в ВТО
- Фронт-офис компании М-Сервис

НОМЕР #1



# ИЗ УСТ РУКОВОДИТЕЛЯ

*Строительство и строительный рынок 2000-х годов переживали не лучшие времена. Потребность в металле на тот момент была напорядок меньше, чем сейчас. Сделав ставку на сегменте мелких и средних клиентов, особенно, производителей дверей (самых требовательных и сложных клиентов), компания постепенно набирала обороты, становясь партнером крупных строительных компаний.*

#### О НАСТОЯЩЕМ:

«Сейчас положение компании на рынке довольно устойчиво, но, конечно же, мы стремимся к большему. Путь становления «М – Сервис» был нелегким, и чем сложнее было, тем больше приходилось работать. Но без трудностей нет прогресса. Когда трудно, тогда интереснее развивать любимое дело, совершенствоваться.»

#### О БУДУЩЕМ КОМПАНИИ:

«В ближайшее время планируется сформировать сервисный металлоцентр на недавно

приобретенной компанией территории. Также в планах расширение спектра реализуемой продукции, хотелось бы видеть нашу компанию в качестве универсального партнера строительных организаций, отвечающего всем требованиям своих клиентов. Для удобства отгрузки розничных клиентов в г. Кохма планируется открытие дополнительной площадки по реализации металлопроката по адресу ул. Ивановская, д. 18. Кроме того, хотелось бы создать более комфортные условия труда для сотрудников «М-Сервис», как говорится, чтобы на работу приходили, как на праздник.»

#### О СОТРУДНИКАХ:

«Коллектив у нас устоявшийся и очень дружный. Создавая компанию, мы руководствовались такими требованиями к сотрудникам, как самоотдача и честность, умение достигать цели и принимать правильное решение в сложной ситуации.»

#### О ПРИНЦИПАХ БИЗНЕСА:

«Умение держать слово. Считаю, что на первом месте должна быть честь, а уж потом прибыль. А также я понял, что зачастую процесс, путь к цели доставляет не меньше удовольствия, чем цель уже достигнутая.»

Президент ГК «М-Сервис»

Михаил Евгеньевич Волков



# М - СЕРВИС

# MSG

Metal Service Group

#### А НАЧИНАЛОСЬ ВСЕ ТАК...

История создания ООО «М-Сервис» ведет в начало 2000-х годов, тогда наша фирма носила название «Металл Комплект». Предприятие располагалось на ул. Спартака, д. 22 и делило один офис на двоих с фирмой «НИКА-ПВА» (которая в настоящее время является крупной компанией «РаумПрофи»). Персонал на тот момент состоял из трех человек: директора Волкова М.Е., бухгалтера Замятиной А.Л. и Хомченко Г.В., - секретаря фирмы «НИКА ПВА» и по совместительству оператора на выписке документов в фирме «Металл Комплект». Работа в то время была непростая: во – первых, нужно было продавать товар и отвечать на вопросы покупателей, даже не зная толком, как выглядит металлопрокат. Приходилось выкручиваться: директор делал из бумаги маленькие макеты уголков и профильных труб, объяснял что такое лист х/к и г/к и «с чем его едят». Во – вторых, взаимное расположение офиса и складов было крайне неудобным – офис находился в центре города, а склад за городом, в п. Михалево (база «Ивановоагрокомплект»). Можете себе представить, какое расстояние? Клиентов в прямом смысле слова приходилось разыскивать и уговаривать на покупку металла. Поэтому в стартовый период многое – резку, способы доставки металлопроката – приходилось осваивать и внедрять буквально «на ходу».

Фирма набирала обороты и через полтора года переехала в новый офис на ул. Сузdalскую, д.16А. За эти два года количество наших клиентов выросло, расположение складов тоже стало более удобным: оптовый склад располагался теперь на территории Таможенного терминала (склад №6) на ул. 25-я линия, а розничный склад находился на территории фирмы ООО «Промтехмонтаж», ул. П. Коммуны. Росла фирма – рос и коллектив: у нас появился зав. складом, грузчики – резчики и другие новые сотрудники, которые до сих пор трудятся на благо нашей компании.

Примерно через 2 года компания ООО «М-Сервис» переехала на ул. 25 Линия, д.5 (территория базы «Ивтент-Сервис»). Офис и склад в одном месте, вот оно счастье! Сформировался основной персонал фирмы. С начала создания предприятия прошло довольно много времени, коллектив буквально взрослел вместе с фирмой, многие сотрудники за этот период успели закончить институт, жениться, родить детей. Мы стали стремительно меняться, конечно же, в лучшую сторону. Вырос автопарк, отдел логистики начал работать в полную силу. К нам пришли новые сотрудники помочь строить наше общее дело.

Основная ценность нашей компании это сплоченность коллектива. Все вместе мы прекрасно справляемся! Несмотря на то, что период становления нашего бизнеса в целом пройден, пока мы все еще в начале пути. Значит, приложим все силы, чтобы этот путь был длинным.

# СПРАВКА О КОМПАНИИ

## Группа компаний «М-Сервис»

«М – Сервис» сегодня – это современное, динамиично развивающееся многопрофильное предприятие. Компания осуществляет свою деятельность по трем направлениям:

- торговля металлопрокатом, а также сопутствующими товарами
- производство металлоконструкций, включающее, в свою очередь, в себя два подразделения: цех металлообработки в г.о. Кохма, а также производство крупных строительных конструкций производительностью до 300 тонн в месяц;
- грузоперевозки по России

Что же означает «М-Сервис»? Название группы компаний выбрано не случайно, оно отражает не только основное направление деятельности («М» – металлопрокат, металлообработка, мобильность; «Сервис» – удобство, низкие цены, качество, оперативность), но и философию ведения бизнеса. Задача компании: стать по-настоящему универсальным партнером для своих клиентов. Работая на благо и процветание наших потребителей, мырастем

вместе с Вами. Наша миссия проста – удобный сервис на каждом этапе, качество и удобство работы, порядочность и честность, немного эстетики – вот секрет устойчивости и активного развития.

Период развития фирмы с 2011 года и по настоящее время является по-настоящему знаковым и переломным для нашей компании. В августе 2011 года, была завершена долгожданная сделка по приобретению земельного участка под производственно – складскую базу на ул. Красных Зорь, д. 73, что навсегда избавило нас от риска размещения на арендных площадях.

Покупка базы стала настоящим вызовом для всех нас и означало лишь одно – начало процесса становления и развития, требующее от каждого сотрудника компании полной самоотдачи, усердия и энтузиазма.

2012 год стал для нас годом переездов: переезд розничного склада, затем обоих офисов. Предстоящее объединение двух складов металла на одной общей территории (ул. Красных Зорь, д. 73) должно уменьшить логистические потоки, увеличить скорость и удобство отгрузок металлопроката для клиентов.

Самое главное то, что мы не боимся перемен – они только усиливают наше желание развиваться и делают компанию сильнее.



# М - СЕРВИС

# РОССИЙСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

WORLD TRADE  
ORGANIZATION



*Россия – крупный игрок на мировом рынке металлургии. Страна занимает пятое место в мире по производству стали и товарной железной руды, третье – по производству стальных труб, второе – по производству алюминия и первое – по производству никеля. Тем не менее, по мнению большинства аналитиков, упрощенный доступ отечественных металлургических компаний к международным рынкам при вступлении России в ВТО не окажет заметного влияния на мировые цены на металл. Большое значение будут иметь состояния мировой экономики и спрос на продукцию металлургии.*

Внутренний рынок остается главным рынком сбыта для рос-

сийских металлургов. Цены на внутреннем рынке не менее привлекательны, чем на внешнем. В отличие от Европы, в России спрос на металлопродукцию растет, и обгоняет по темпам США. Что касается Китая или Индии, то качественного доступа к этим рынкам у отечественных металлургов нет из-за конкурентных преимуществ национальных производителей.

Не стоит забывать, что при вступлении страны в ВТО упростится и доступ иностранных производителей металлургической продукции на российский рынок. Однако и при этом кардинальных изменений ожидать не следует. Дело в том, что продукция зарубежных производителей – из той же Украины или Китая – уже давно представлена на отечественном рынке.

И в дальнейшем, по мнению аналитиков, со вступлением в ВТО объемы иностранных поставок металлопроката в Россию существенно не увеличатся. Во-первых, потому, что отечественные металлурги просто так не отдадут свой рынок иностранцам. Во-вторых, несмотря на относительно низкую отпускную цену этой металлопродукции, ее доставка делает конечную цену почти сравнимой со стоимостью отечественной продукции. И в-третьих, несмотря на вступление в ВТО, у России остаются механизмы для защиты своего производителя.

Цены на металл безусловно будут меняться. Но не столько в связи с вступлением в ВТО, сколько

в силу экономических факторов внутри страны – изменения цен на сырье и материалы, на услуги естественных монополий, а также различных мер регулирования отрасли.

В целом можно сказать, что отечественная металлургия, наверно, готова к вступлению в ВТО гораздо лучше многих отраслей экономики России. Ведь недаром в модернизацию российской металлургии в последние годы были вложены огромные средства, и компании продолжают их вкладывать, строят планы по своему развитию, завоеванию новых рынков, успешной борьбе с западными конкурентами и в целом оценивают свое будущее оптимистично.

Важной тенденцией в настоящее время является подстегивание производителей на внедрение новых технологий, чему способствует усиление конкуренции на отечественном рынке металлопроката со стороны иностранных производителей.

В качестве примера можно привести оперативное освоение производства нового поколения арматуры А600С заводом «Северсталь». Разработки универсальной арматурной стали «Арманорма» (А600С) начались еще в советское время, но, в силу отсутствия конкуренции на рынке продукция не была внедрена в массовое производство на территории РФ.

*Подробнее об арматуре А600С Вы можете прочитать на странице 6 (в разделе «Новые технологии»).*

# ООО «СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»



Строительство зданий и сооружений всегда занимает много сил, средств и времени. Но с приходом новых технологий, а именно применением легких металлоконструкций, намного снижаются как трудозатраты, так и сроки сдачи в эксплуатацию зданий. Использование легких металлоконструкций в качестве несущих конструкций зданий и сооружений имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционно используемыми железобетоном и кирпичом:

- возможность снижения стоимости материалов до 50 - 70%;
- увеличение скорости монтажа;
- снижение стоимости монтажа за счет упрощения несущих металлоконструкций и снижения их массы;
- высокая транспортабельность;
- возможность демонтажа и повторного монтажа металлоконструкций.

Производственно-строительная компания «СК», входящая в состав группы компаний «М-Сервис», организована в 2010 году, но опыт строительных работ у



нас имеется с 2007 года. В нашем коллективе есть специалисты, которые принимали участие в строительстве таких объектов, как кондитерская фабрика «Красная Заря», а также всем известного ТЦ «Тополь».

Наша компания предлагает изготовление любых видов металлоконструкций в заводских условиях с использованием самого современного оборудования.

Установлена и успешно функционирует линия для производства металлоконструкций, в состав которой входят:

- ленточно-пильный станок SILOMA (Болгария), позволяющий производить распил металлопроката размером 330\*600 мм под заданным углом;
- порталная машина термического раскюя MAX200 (Германия-США) (размер стола 2000\*6000), позволяющая осуществлять программно-управляемую фигурную резку листового проката толщиной до 350 мм;
- листогибочное оборудование
- оборудования для холодной ковки.

Сварочные работы ведутся полуавтоматами, а гарантия на металлоконструкции составляет 3 года.

В настоящее время компания динамично развивается и усиливает темпы производства. В 2011 году был подписан контракт на

поставку продукции для реконструкции производственного цеха площадью 7000 кв. м. магнитной фабрики ХК «Аскона». Задача была не из простых, т.к. сроки данного контракта были очень сжатые. Но с грамотным подходом и правильным распределением производственных сил сроки были выдержаны и контракт успешно выполнен.

За три года тесного сотрудничества с холдингом «Газпром» были построены комплексы зданий и сооружений для строительства компрессорных станций КС



«Елизаветинская» (Ленинградская область), КС «Пикалевская» (Ленинградская область), КС «Грязовецкая» (Владимирская область), КС «Шекснинская» (Вологодская область).

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных в строительстве производственных, общественных и офисных зданий, торговых центров в г. Иваново и Ивановской области по разумной цене и в рекордно короткие сроки!

# АРМАТУРА A600C



В 2010 году ОАО «Северсталь» совместно с НИИЖБ (Научно – исследовательский, проектно – конструкторский и технологический институт бетона и железобетона имени А. А. Гвоздева) освоили выпуск новой универсальной свариваемой арматурной стали класса A600C («Арманорма»), обладающей высокой прочностью в сочетании с высокой пластичностью. Благодаря этому арматурный прокат A600C может успешно применяться в обычном железобетоне как сварная арматура, а также в качестве напрягаемой и обычной арматуры в предварительно напряженных железобетонных конструкциях.

Производство ведется на непрерывных заготовках. Высокий комплекс механических свойств и точное выполнение формы по перечного сечения арматурного профиля обеспечиваются одновременной оптимизацией химического состава стали, режимами ее непрерывной разливки и параметрами деформационно – термической обработки.

Прочностные свойства «Арманорма» (A600C) выше, чем у арматуры класса A400 и A500C, что позволяет снизить потребление металла: до 45% относительно класса A400 и до 19% относительно класса A500C. Данное преиму-

щество позволяет конструкциям, выполненным из арматуры A600C, выдерживать большие нагрузки в сравнении с прочими классами арматуры, что обеспечивает надежность данных конструкций при меньших затратах.

Назначение арматуры A600C: все виды железобетонных конструкций, монолитное домостроение, объекты инфраструктуры (мосты, метро, тоннели, эстакады), высотное домостроение, крупные промышленные и химические объекты, строительство в районе прибрежных территорий.

Универсальность «Арманорма» позволяет снизить расход металлопроката и унифицировать используемые материалы.

Пример использования «Арманорма»:

При строительстве 9-ти этажного дома в г. Ярославль были рассчитаны затраты на возведение фундаментной жилой плиты при использовании арматуры класса A500C и класса A600C.

Экономия по использованию арматуры составила 40% благодаря замене A500C на «Арманорма» при сохранении всех норм проектирования.

Компания «М – Сервис» предлагает возможность поставки арматуры A600C. Более подробную информацию Вы можете получить в отделе продаж.

## ЮМОР `OK!

Помогает или мешает чувство юмора рабочему процессу? По мнению 86% имеющих постоянную работу россиян, умение пошутить позволяет снять стресс и вдохновить команду на новые трудовые подвиги - как говорится, чем бы сотрудник ни тешился, лишь бы план выполнил.

Однако находятся и такие сотрудники, кому чувство юмора на работе скорее мешает, нежели помогает: 6% россиян уверены, что «в офисе надо работать, а не шутки шутить».

Сотрудники компании «М-Сервис» не входят в число 6% россиян. Смешные фразы наших уважаемых клиентов, а также работников, поступающие в течение рабочего дня стали для нас предметом коллекционирования. Хотим и с вами поделиться нашими шутками!

### из разговоров с клиентами по телефону:

- Девушка, у вас 40\*20 6-метровые штабеля есть?
- У вас есть арматура... Как ее... Ребристованная десятка??
- Дочь! Это дедушка Василий! Есть профиль 40\*20?
- Здравствуйте! Девочки, у вас есть металлок? Ой... (пауза) металлический уголок?

### из личного общения с клиентами:

Покупатель: У вас на складе лежит балка такая... Профильная.

Менеджер: Может это швеллер?

Покупатель: Нет... Она такая профильная, как труба.

Менеджер: Может это профильная труба?

Покупатель: Да, точно! Можно 4 метра?

- Мне бы листик, рифленый, троечку ?
- Хорошо. Он чечевичка.
- Да мне хоть фасолька!
- А у вас машинка будет двенадцатиметровая или шестиметровая?
- Нет, у нас будет трактор.
- У вас манипулятор?
- Нет, у нас таджики.
- Так, девушка! Мне как обычно сетку кладезную...
- У вас есть гладкоствольная арматура?
- Мне нужен пруток.
- Арматура а1 гладкая?
- Да.
- (Выписали металлы)
- Не то, я вообще-то квадрат имел в виду.
- Девушка, здравия жела... Ой, у вас арматура какая есть?

# ДОЛГИЙ ПУТЬ КРАСНОКОЖЕГО

Четверг, 14 июля 2011 г. 8-00 утра.  
Звонок шефа:

- Посмотри аукцион! Газета «Рабочий край». Кран козловой г/п 12,5тн.

- То что мы искали!

18 августа 2011 г., 10-00, г. Иваново, ул. Лежневская, д. 181, оф.22 – день торгов.

Настроение «прекрасное». Только что узнали, что есть еще три участника. Да... шансы невелики.

Пришлось поспорить с шефом на бутылочку огненной воды, что выиграем. Не знаю почему, но интуиция подсказывала, что кран будет наш.

Ох, как же тяжело остановиться на цене предложения. Тем более, что аукцион проводится в закрытой форме. Ставки сделаны!

Итак, все конверты у организаторов. Барабанная дробь. И... мы выиграли! Даже не верилось. Радость победы так сладка, особенно, если проигравшая сторона сразу предлагает выкупить лот у нового счастливого собственника в 1,5 раза дороже. Но нет! «Такая корова» нужна самому.

Радость победы быстро сменилась озадаченностью, как эту машину демонтировать, перевезти и смонтировать.

Кран находился тогда на территории базы ТТУ в районе ж/д вокзала. В связи со сменой собственника

этого участка сроки поджимали – мы должны были вывезти его как можно скорее. Вот тут-то и началось веселье! На первом этапе были нужны грамотные монтажники. Что же, в результате долгих поисков мы все-таки разыскали компанию из г. Ярославль, предлагающую монтаж на адекватных условиях. Времени



оставалось в обрез – нас сильно торопили забирать свою покупку. Кран мы выиграли на аукционе осенью 2011 года, а смогли демонтировать только 26 июня 2012.

Итак, лето, строительный сезон в самом разгаре, а нам нужно раздобыть два 50-ти тонных крана для демонтажа, а также собрать в один день в одном месте в одно время монтажников и два крана из разных городов.

В общем, дату демонтажа переносили раз пять, судьба нам не благоволила – постоянно что-то ломалось, то нога у крановщика, а то

и сам кран, то монтажники были загружены работой.

Наконец, момент «икс».

Все в сборе, краны (в результате удалось найти только 50-ти и 32-х тонные краны) и монтажники на месте, приступаем к работе!

Хоть монтажники и крановщики попались опытные, при демонтаже 32-х тонный кран не выдержал и нахренился, да так, что готов был подобрать под себя и людей, и технику. Все уже развинчено, страшно и подумать о том, что будет, если кран рухнет. Итак, мы столкнулись с новой трудностью – где достать третий кран в 3 часа дня в разгар строительного сезона?! Нашли все-таки 30-ти тонный, за огромную плату, но было не время капризничать.

Перевозка крана оказалась самой легкой задачей, хотя и пришлось заказывать машину сопровождения.

Последний этап! Кран демонтирован, перевезен, осталось лишь эту машину смонтировать. Конечно же, для этого снова нужны два 50-ти тонных крана. Вспоминая процесс демонтажа, мы почувствовали недобро. Но так как сроки были уже не такими ограниченными, то мы раздобыли две машины нужной грузоподъемности и по приемлемой цене. Собирали и поднимали нашего «краснокожего» 3-мя кранами, у нас был еще собственный, 16-ти тонный. Теперь кран – наша гордость, он успешно функционирует. Но его путь в компанию был нелегким!

Рамин Ибрагимов





**ИБРАГИМОВ РАМИН  
РАГИБОВИЧ**  
**День рождения:**  
8 сентября.

**Образование:** школа №7 г. Иваново (с золотой медалью). 2006 г., ИвГУ, Экономический факультет (с красным дипломом). 2007 г.,

ИвГУ, факультет РГФ. 2012 г., ИГХТУ, Институт управления, финансовых и информационных систем (кандидат экономических наук).

**Карьера:** 2005 – 2006 гг., Комбинат Строительных Конструкций (КСК)

- экономист по бухгалтерскому учету и анализу хоз. деятельности. 2006-2007 гг., Комбинат Строительных Конструкций (КСК) г. Иваново – менеджер по продажам. 2007-2010 Комбинат Строительных Конструкций (КСК) г. Иваново – коммерческий директор. 2010 г., Ивбетон – коммерческий директор. 2010 – н.в., «М-Сервис» – коммерческий директор, «Строительные конструкции» - директор.

**Хобби:** спорт, путешествия, танцы.



**ФИРСОВА ЮЛИЯ  
АЛЕКСАНДРОВНА**  
**День рождения:**  
23 февраля.

**Образование:** Ивановский Государственный Университет, Экономический факультет.

**Карьера:** ООО

«М-Сервис» - Менеджер.

**Хобби:** чтение (любимые писатели: Э.М. Ремарк, И. Шоу, Р. Йейтс, А.С. Макаренко).



**АСИНА ГАЛИНА  
ВАСИЛЬЕВНА**  
**День рождения:**  
2 декабря.

**Семейное положение:** замужем, дочь 2,5 года.

**Образование:** в 1998г. окончила Лицей №33.

**Карьера:** Портной женской легкой одежды – III разряда. 1999-2001 гг., магазин «ЕДА» - администратор; 2001-2004 гг., ООО «НИКА-ПВА» - секретарь-референт; 2004-2006 гг., ООО «МеталлКомплект» - менеджер по продажам; 2007г., ООО «М-Сервис» - менеджер по продажам.

**Хобби:** На данный момент все свободное время посвящаю дочери.



**ВОЛКОВА НАТАЛЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА**  
**День рождения:**  
5 января.

**Образование:** в 2004г. окончила лицей №33. Неполное музыкальное и художественное образование.

2009г. – ИГСХА по специальности агроном.

**Карьера:** 2007-2008 гг., ООО «LineМебель» - дизайнер корпусной мебели.

2008г., ООО «М-Сервис» - менеджер по продажам.

**Хобби:** рисую для друзей, пою в душе, люблю читать и готовить, путешествовать.



**НАБОВА НИНА  
ЕВГЕНЬЕВНА**  
**День рождения:**  
30 августа.

**Образование:** в 2008г. закончила школу №19 и поступила в «Ивановскую Государственную

Текстильную Академию» на специальность «Коммерция, торговое дело».

**Карьера:** 29 сентября 2009г. устроилась на работу в ООО «М-Сервис» менеджером по продажам. Пришлось перевестись на заочное обучение, о чем ни капельки не жалею.

**Хобби:** вечерами вышиваю, а ночами участвую в стритрейсерских гонках ;)



**ПУНИЧЕВА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА**  
**День рождения:**  
14 ноября.

**Образование:** в 2004 г. окончила проф. лицей № 17. 2012 г. – окончила ИГАСУ по специальности экономист.

**Карьера:** 2004 – 2012 гг., ООО «Ивбетон» - менеджер по продажам; 2012г., ООО «М-Сервис» - менеджер по логистике.

**Хобби:** свободное время люблю проводить с семьей, люблю готовить.

## Поздравляем!

*Рождение ребенка – событие, безусловно, радостное. А рождение ребенка у наших сотрудников – радостное вдвое!*

Когда оплата труда стабильная, рабочее место надежное, условия работы хорошие – факты говорят сами за себя. В 2012 году в нашей компании снова «пополнение»: 10 октября родилась Цветкова Анастасия Алексеевна, 18

августа появилась на свет Патрикеева Алёна Сергеевна, 23 мая родился Гаджиев Микаил Камранович.

Дорогие новоиспеченные мамы и папы! Наш коллектив поздравляет вас с этим прекрасным событием! Пусть ваши дети растут здоровыми и счастливыми, пусть радуют родных добротой. Мы надеемся, что они унаследуют все ваши лучшие качества!



фотограф: В. Смирнов (200400.ru)

**НАЗВАНИЕ ГАЗЕТЫ:** M-SERVICE MAGAZINE (М-СЕРВИС ЖУРНАЛ)  
**ДИЗАЙН И ВЁРСТКА:** СМИРНОВ В.В.  
**АДРЕС ИЗДАТЕЛЬСТВА:** г. ИВАНОВО, ул. КРАСНЫХ ЗОРЬ, д. 73  
**ТЕЛ./ФАКС:** (4932) 33-91-91  
**ТИРАЖ НОМЕРА:** 500 экз.  
**РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО** (по лидирующим ком-

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** ИБРАГИМОВ Р.Р.  
**АДРЕС КОМПАНИИ:** ООО «М-СЕРВИС»,  
г. ИВАНОВО, ул. КРАСНЫХ ЗОРЬ, д. 73.  
**ТЕЛЕФОН:** 33-91-91, 33-92-92,  
490-555, 497-555  
**САЙТ КОМПАНИИ:** МСЗ.РФ