



ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА ПАО «КАМАЗ»

№ 6 (3900)
6 марта 2018 г.

ВЕСТИ КАМАЗА

ЛИДЕРЫ РИЗА НАШЛИ,
ГДЕ ДЕНЬГИ ЛЕЖАТ

2

ВАМ ЖЕ НЕ ВСЁ РАВНО?
УЧАСТВУЙТЕ В ОПРОСЕ
«ВОВЛЕЧЁННОСТЬ
ПЕРСОНАЛА»

5

ЦВЕТЫ И ПОЗДРАВЛЕНИЯ
НАКАНУНЕ МЕЖДУНАРОДНОГО
ЖЕНСКОГО ДНЯ ДОСТАНУТСЯ
СОТРУДНИЦАМ КОМПАНИИ —
КРАСИВЫМ, МИЛЫМ,
ВНИМАТЕЛЬНЫМ

ТФК «КАМАЗ» В 2017-М СРАБОТАЛА НА ОТЛИЧНО

НО ХОТЯ ПРОДАЖИ ПРЕВЫСИЛИ
ПЛАН, РЫНОК ТРЕБУЕТ ПЕРЕМЕН.
ЧЕМ ОТВЕТИМ?

4

ОБРАЩАТЬСЯ НАПРЯМУЮ

2

предлагают дилерам на заводе
двигателей. И оперативно делать
моторы лучше

А СВОЯ ЕЩЁ И МЯГЧЕ

3

Надоконная полка КАМАЗа
превзошла зарубежные аналоги

КАК ИЗ МОДНОГО ЖУРНАЛА

8

Три мастер-класса по преображению
к 8 МартаИНТЕРЕСУЕТ РЕКЛАМА В «ВЕСТЯХ КАМАЗА»? **2****ЗВОНИТЕ! +7 (8552) 37-31-08****ПИШИТЕ! ORLOVAEA@KAMAZ.RU****ПОДРОБНОСТИ
НА VESTIKAMAZA.RU**

<p>УЛИЧНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ</p> <p>GSFO/GSFNO</p>	<p>УЛИЧНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ</p> <p>GSLO/GSLNO</p>	<p>ОФИСНЫЙ СВЕТИЛЬНИК</p> <p>GSA</p>
<p>GELIOMASTER www.geliomaster.com</p>		
<p>ИЧелны. Цветочный б-р. д. 23/11 «В» 8 (8552) 54-37-96, 8-917-260-72-82 ЕАС ТС № RU Д-РJAЛ32B02236</p>		

Смотрите телепрограмму

На телеканале
«РЕН-ТВ Наб.Челны» —
в пятницу в 19.15
(повтор в понедельник
в 7.15)На 5 канале (СТВ) —
каждую пятницу в 19.20.На «Челны-ТВ»
(Татарстан-24) —
в понедельник и четверг
в 18.00ВЕСТИ
КАМАЗА

5

РЕН

24

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ РЕДАКЦИИ: 37-31-99

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Милые женщины!

Поздравляю вас с прекрасным весенним праздником — с Международным женским днём. Всё прекрасное и хорошее, что есть в нашей жизни, связано с вами. Вы умеете пробуждать в нас, мужчинах, самые лучшие чувства! Вы наполняете нашу жизнь красотой, пленяете своей женственностью, поддерживаете во всех начинаниях. И эта поддержка, забота и безграничная любовь делают нас сильнее, вдохновляя на новые большие дела и мужественные поступки.

Без вас сегодня невозможно представить работу нашего предприятия. Внося весомый вклад в развитие «КАМАЗа», вы трудитесь не просто на равных с мужчинами, а с особым тактом и обаянием, терпеливо, ответственно и с большой отдачей душевных и физических сил. Решая профессиональные задачи на работе, вы при этом остаётесь хранительницами домашнего очага, неся на своих плечах заботу о доме, растите детей и согреваете этот мир сиянием своих глаз и улыбок.

Дорогие женщины! Я от всей души желаю вам крепкого здоровья, исполнения самых заветных желаний и только отличного настроения. Пусть ваши повседневные заботы и труд доставляют только радость и удовольствие. Будьте счастливы и любимы!

Генеральный директор ПАО «КАМАЗ»
С.А. Когогин



НОВОСТИ

Весенние сюжеты

Накануне Международного женского дня 8 Марта лучшие женщины «КАМАЗа» будут приглашены на праздничный вечер в Органный зал. Каждая гостья мероприятия получит сладкий подарок и множество положительных эмоций.

По традиции, поздравления прозвучат от руководителей компании. В торжественной обстановке пройдёт церемония награждения. В преддверии праздника за вклад в развитие предприятия и добросовестный труд будут награждены почётными грамотами 97 работниц компании и 98 поощрены благодарственными письмами. 37 работниц будут удостоены благодарности руководителя исполкома города Набережные Челны.

Замечательным творческим подарком для милых женщин будет концерт-бенефис заслуженных артистов РФ Нонны Гришаевой и Александра Олешко. Они исполнят любимые многими песни, расскажут истории о любви и добре.

ПРИЗНАНИЕ

Успех ковала команда

Почётной грамотой Президента РФ награждена группа сотрудников НПП «КАМАЗ-Автоспорт».

Это водители-испытатели производственного цеха Андрей Каргинов и Владимир Рыбаков, технический директор НПП Владимир Губа, начальник участка подготовки спортивных автомобилей производственного цеха Андрей Мокеев, слесарь по ремонту автомобилей Рафаиль Ильясов.

Благодарность Прези-

дента РФ объявлена руководителю группы работки двигателей конструкторского бюро КТО НПП Руслану Ахмадеву, инженеру бюро обеспечения производства Дмитрию Никитину, слесарям по ремонту автомобилей Владимиру Абрамовичу и Антону Мирному и автоэлектрику производственного цеха Игорю Леонову.

В ИНТЕРЕСАХ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Обращайтесь напрямую

Кирилл СВИРИДОВ. Фото: Виталий ЗУДИН

На заводе двигателей состоялась первая рабочая встреча с дилерами по двигателям «КАМАЗ» и Cummins.

Конференцию открыл директор завода двигателей Сергей Снарский. Руководителю было о чём рассказать дилерам: о перспективах развития, нововведениях в системе качества, результатах работы за 2017 год и о планах на год текущий. Присутствовали на встрече и назначенный на должность директора по качеству Антон Сарайкин, представители НТЦ, ТФК, АЗК, Технологической службы «КАМАЗа».

Программа мероприятия получилась насыщенной: экскурсия по заводу двигателей, презентация выпускаемой продукции, несколько «круглых столов». По словам заместителя директора завода двигателей по техническому контролю Артура Муртазаева, основными задачами совещания стали обсуждение вопросов качества дизельных, газовых двигателей и раздаточных коробок в гарантийный и постгарантийный периоды, а также налаживание прямого общения с дилерами, исключая промежуточные звенья. Кстати, раньше этот процесс мог занимать до 100 дней, а теперь благодаря встрече появилась прямая связь. В будущем отзывы дилеров

позволят инженерам завода совместно с дилерами искать новые технические решения в улучшении двигателей.

Одной из важных частей мероприятия стала экскурсия по заводу: гостям показали новое оборудование, линию Р6 и само производство: цеха коленчатых валов, турбокомпрессоров, головок блока цилиндра. Яркое впечатление на них произвели модернизация завода, введение нового оборудования. Те, кто не был на «движках» два-три года, отметили существенные изменения и обратили внимание на функционирование «Петель качества», инспекционного контроля. Непосредственно на производстве дилеры получили полноценные ответы от руководителей цехов по интересующим вопросам. Особый интерес и обсуждение вызвали цеха по производству турбокомпрессоров и коленвалов.

Отдельно рассматриваемой темой стало производство газовых двигателей. Дилеры обозначали пробле-

География дилерских центров, партнёров «КАМАЗа», широка — Сургут, Благовещенск, Красноярск, Иркутск, Пермь, Киров, Ульяновск, Челябинская, Самарская, Ростовская, Московская, Владимирская области, Казахстан.

ЛИДЕР PSK

Где деньги лежат?

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Директор ремонтно-инструментального завода Андрей Карпов награждал победителей в номинациях первого этапа конкурса «Лидер PSK» по итогам IV квартала 2017 года.

В финал вышли 30 инструментальщиков. Все они, приглядевшись к процессу производства, нашли способы оптимизации работы и сэкономили деньги.

Первое место среди улучшений по направлению S («Безопасность») завоевал мастер цеха изготовления оснастки Ренат Салахов. На операции лужения шины он предложил установить надпечью специальный колпак, который соединили с вытяжкой. Теперь газы и испарения не попадают в рабочее пространство цеха, а улетучиваются в систему вентиляции.

Мастер инструментального цеха № 3 Татьяна Бобоназарова стала лидером сразу в двух номинациях — «Лучшее кайдзен-предло-

жение по направлению Q («Качество») и по направлению C («Затраты»). Активная участница конкурса на этот раз подала три предложения. Лучшими признаны два, причём оба направлены на улучшение ремонта статических гайковёртов. Суммарная экономия составила 878 тыс. рублей.

В направлении D («Исполнение заказов») победил ведущий инженер-технолог Александр Сергеев. Он нашёл возможность изготавливать толкающий зуб цепи привода не из поковки, а из штампованной заготовки. Изменение техпроцесса позволило сэкономить металл на 346 тыс. рублей.

Кладовщик инструментального отдела № 3 Римма



У каждого участника встречи были свои пожелания и предложения...



...которые лично выслушал директор «движков» Сергей Снарский

мы эксплуатации данного продукта и высказали свои предложения о перспективах сервисного обслуживания. Были намечены совместные мероприятия завода двигателей с НТЦ и департаментом качества по улучшению технических характеристик. Со слов клиентов дилеры донесли до производителей отзывы об экономичности, экологичности и надёжности газового двигателя. Также была отмечена и его спо-

собность конкурировать с мировыми производителями двигателей.

В дальнейшем подобные совещания планируется устраивать регулярно, два-три раза в год, с приглашением на них не только дилеров, но и поставщиков деталей. Следующая встреча состоится в июне 2018 года. К этому времени будут проработаны все пункты протокола, обозначенные в ходе заключительной конференции.



Команда лидеров РИЗа знает, как сберечь средства компании

Гимаева, чьё предложение заняло первое место в направлении M («Корпоративная культура») нашла способ применения невостребованных свёрл. Их можно доработать в соответствии со стандартами до размеров инструмента, который нужен на производстве.

«Лучшее рабочее место по системе 5S на производстве у слесаря-инструментальщика ИЦ-3 Тимура Миннегареева, в офисе — ведущего экономиста планово-бюджетного отдела Екатерины Козловой.

Лидером в номинации «Лучшая команда PSK» стал

заместитель главного инженера — главный технолог Марат Зарипов. За счёт внедрения новых технологий и улучшения конструкции инструмента собственного изготовления в подразделениях завода специалистам удалось добиться экономического эффекта в 1083 тыс. рублей.

Победителем в номинации «Лидер PSK среди руководителей начального звена управления» стала мастер инструментального цеха № 3 Татьяна Бобоназарова, среди среднего звена управления — её руководитель, начальник ИЦ-3 Новик Байгильдин.

ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДЕЛА

А своя ещё и мягче

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Виталий ЗУДИН

На Ав3 на кабины большегрузов нового модельного ряда начали устанавливать надоконные полки, изготовленные на российском предприятии. Судя по отзывам покупателей, наш продукт по качеству не уступает немецкому.

Громоздкую конструкцию из трёх отсеков собирают на участке под сборки рядом с конвейером. Самый сложный узел как раз над головой у водителя — в ящиках и нишах есть место для тахографа, магнитолы, пульта управления воздушным отопителем, других систем. В этом году планируется собрать более 10000 КАМАЗов перспективного модельного ряда, из них более 7000 будут укомплектованы этим функциональным элементом декора.

— В первую очередь в поле зрения группы управления проектом, направленным на снижение себестоимости автомобиля, попадают ёмкие и дорогостоящие элементы, — пояснил главный эксперт по закупкам Андрей Елин. — Надоконная полка из их числа. В тендере на поставку, как правило, побеждают предприятия, предложившие оптимальное соотношение цены и качества.

Компания «Автокомпонент» из Нижнего Новгорода, поставляющая элементы интерьера на предприятия автопрома, обязалась организовать производство компонента в течение четырёх месяцев. Ещё два месяца заняла разработка конструкции и её согласование с НТЦ.

— Российский постав-



Надоконная полка — предмет красивый и функциональный



Слесарь Елена Поселенова быстро освоила нюансы сборки компонента, сделанного в России

щик производит и поставляет на «КАМАЗ» композитные детали интерьера по немецкой технологии Sprau Skin («Напыляемая кожа»), — пояснил главный специалист по конструкторско-технологическим разработкам группы управления проектом

«Снижение себестоимости автомобиля перспективного модельного ряда» Миннеахмет Залакаев. — Сначала на поверхность формы наносится пенополиуретановое покрытие заданного цвета и толщины, затем по технологии S-RIM в форму под давле-

нием нагнетается жёсткая полиуретановая композиция с использованием стекловолна в качестве армирующего материала. Гидроабразивной резкой снимается облой (подтеки лишнего материала), оставшийся после формовки по краям изделия и в отверстиях.

Важное преимущество такой технологии — стабильность тиснения на поверхности, отсутствие деформации, а также возможность использования разноцветных покрытий на одном изделии. Так изготавливаются детали автоинтерьера всех ведущих мировых производителей. Идентичные конструкции разных производителей умеют различать лишь слесари механосборочных работ. Они уверены: наша полка, имеющая дополнительный слой напыляемой кожи, мягче. Для скрепления ниш и ящиков был адаптирован и момент затяжки.

Качество продукции «Автокомпонента» проверяется на входном контроле, и в центре закупок им довольны. Себестоимость нашей полки по сравнению с немецкой ниже почти на 40%.

На подходе локализация и других компонентов для КАМАЗов нового модельного ряда — на конвейере уже устанавливаются опытные партии кожухов для автономного отопителя, солнцезащитные козырьки. Чем больше таких компонентов, тем шире возможности для производства и развития новых грузовиков. А свой покупатель у перспективных большегрузов уже есть.

ПРИМИТЕ ПОРТФЕЛЬ

Карьера по нарастающей

В руководстве компании — новые назначения.

Руководителем службы продвижения пассажирского электротранспорта в блоке заместителя генерального директора по пассажирскому транспорту вчера назначен 34-летний Алексей Сергеев. Он челнинец, выпускник Казанского государственного финансово-экономического института 2005 года, до своего нового назначения был консультантом в аппарате вышеназванного блока. Ранее работал в организациях и на предприятиях Казани, Нефтекамска, Перми, Челнов. Алексей Станиславович женат, в семье один ребёнок.

Повышение со вчерашнего дня получила Юлия Борс, работавшая начальником бюро в службе развития дилерской сети ПАО «КАМАЗ», а теперь ставшая руководителем этой службы. Должность оставалась вакантной после того, как Эльдар Аминов возглавил с 25 января департамент продуктового менеджмента ПАО «КАМАЗ». Юлия Анатольевна пришла на «КАМАЗ» в 2001 году, имеет два высших образования как экономист и маркетолог. Родилась в Челнах, воспитывает дочь.

НОВОСТИ

Равномерно, аккуратно

На следующей неделе Корпоративный университет «КАМАЗа» проводит конкурс среди маляров «Лучший по профессии». Виртуозное владение технологией окраски работники компании смогут продемонстрировать на базе МЦПК.

Сначала участники с автомобильного и пресово-рамного заводов пройдут тестирование. Теоретическое задание включает в себя 40 вопросов, правильный ответ на каждый из них принесёт по одному баллу в копилку успеха.

На практике конкурсанты будут выполнять задание по одному из трёх направлений: маляр по подготовке эмали, маляр по подготовке поверхности к окрашиванию, маляр по окраске изделий.

Оценивать качество работы будут эксперты по чек-листу. По итогам конкурса будет определён победитель в каждой номинации. Лучшие маляры будут награждены денежной премией и дипломом.



Профессия маляра в основном женская, так как требует огромного терпения

ТЕХНИЧЕСКОЕ ТВОРЧЕСТВО

Всё решают миллиметры

Кирилл СВИРИДОВ. Фото: Виталий ЗУДИН

«БК» не раз знакомили читателей с удивительными техническими решениями, которые были найдены и внедрены в производство сотрудниками предприятия. Сегодня речь пойдёт о модернизации турбокомпрессоров ТКР 7Н-1 и ТКР 7С, проведённой на заводе двигателей творческой группой во главе с Гаптельхаком Гаффаровым.



У изобретателя Гапдельхака Гаффарова в запасе ещё не одна идея

В первую очередь группа уменьшила нагрев подшипникового узла, корпуса подшипников и масла, охлаждающего всю конструк-



Турбокомпрессоры наддува двигателей работают, используя высокотемпературные отработавшие газы двигателя и при высоких скоростях вращения ротора

цию турбокомпрессора ТКР 7Н-1. Для этого установили теплоизолирующий экран между корпусами турбины и подшипников, а также увеличили зазор до 0,206 мм.

«Кроме этого, мы модернизировали и вторую серийную модель турбокомпрессоров ТКР 7С с модульными подшипниками, у которых вращающиеся детали не касаются корпусов подшипников, разработав для них подшипниковые узлы, — рассказывает заместитель руководителя творческой

группы по повышению надёжности газовых двигателей Гаптельхак Гаффаров. — Следующая задача, стоявшая перед нами, заключалась в попадании посторонних механических примесей в подшипниковые узлы турбокомпрессоров — с этим довольно хорошо справляются специальные фильтры-уловители собственной разработки. Решили проблему и с недостатком масла в местах трения упорных подшипников ротора. У серийной версии диаметр отверстия подвода масла равен всего 1,2 мм. Как выяснилось, этого недостаточно. Тогда в ходе опытов пришли к оптимальному варианту — 1,7 мм.

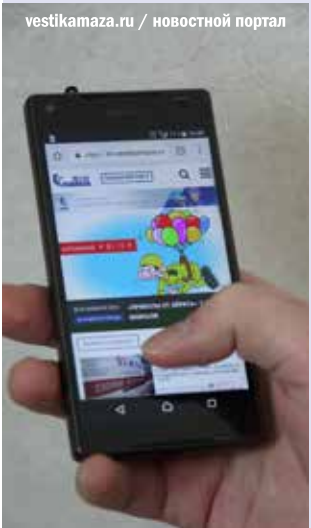
По этим разработкам в 2015 году были собраны 16 опытных турбокомпрессоров ТКР 7С-6, их установили на машины с газовыми двигателями. Сегодня мо-

дернизированные турбокомпрессоры, как и сами камазовские газовые двигатели, проходят испытания. Причём их наработки за два с половиной года (по январю 2018-го) составляют более

200 тыс. км».

Недавно творческой группе был выдан патент № 2629825 на изобретение под названием «Подшипниковый узел турбокомпрессора».

Самые популярные материалы недели:



- В Челнах побывал популярный блогер Илья Варламов. Столичный гость написал о нашем городе два больших отчёта с впечатлениями: негативный и позитивный. Оба отзыва москвича не понравились челнинцам
- Клуб «Батыр» закрывается?
- Рустам Минниханов о челнинской медицине: «Не надо делать шоурум»
- Фото инженера-технолога литейного завода Ирины Булаевой в проекте «ZAVODчанки»

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Растущий рынок требует перемен

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ. Фото: Виталий ЗУДИН

В оценке работы за минувший год генеральный директор АО ТФК «КАМАЗ» Андрей Игнатьев не скупился на эпитеты «отлично», «прекрасный результат»: практически всё, что планировалось, удалось выполнить. На отечественном рынке реализовано 33156 автомобилей — бизнес-план перевыполнен. Лидерство «КАМАЗа» подтверждено в рейтингах независимыми экспертами. Но растущий рынок обозначил новые тренды и потребовал перемен. В том числе — в концепции продаж.

Хиты по заказу

— Чувствуется оживление в экономике, рост продемонстрировали практически все сегменты, особенно — в магистральных перевозках, в прицепной технике. Мы везде преуспели. Если называть хиты продаж, то в первую очередь это КАМАЗ-5490 NEO — прекрасная доработанная модель, тот самый случай, когда по желаниям перевозчиков конструкторы смогли «учесть всё». Уверен, он сохранит лидерство и в этом году. Очень активный спрос по тяжёлой самосвальной тематике нового модельного ряда — здесь мы интенсивно прибавляем. Есть хиты и в традиционном модельном ряде — среди полноприводных это 43118, модель достаточно простая, но отвечающая всем требованиям заказчиков. Отчасти «подстёгивали» продажи и перспективы перехода на «Евро-5» — как обычно, перед новым есть определённая настороженность.

Активно живёт дорожное строительство, развивается коммунальный сегмент в городах. Очень кстати мы вывели абсолютно новую машину, с «дневной» кабиной (без спального места) перспективного семейства, на шасси 5325. Также на перспективном семействе строится немало зерновозов — совместная разработка с «НЕФАЗом» и компанией «Спецавтокам».

Успешным год стал и в части реализации многих проектов с Роснефтью, с Газпромом, начато партнёрство с «Евроцементом». Года два назад мы говорили, что главным для клиента становится не автомобиль, а услуга, которую нужно осуществлять. От слов — к делу, на рынке этот продукт становится очень востребованным. Мы постепенно переходим на полный комплекс услуг — фактически на управление парками клиента. Сервисные пакеты включены в стоимость автомобилей.

Продажи диктуют

— В этом году у нас задача продать более 37 тыс. машин, постарались за счёт складов, перераспределения с площадками в регионах несколько плавнее сделать загрузку производства: 40-45% — в первом полугодии, до 60% — во втором. Сейчас перешли на работу в формате трёхмесячного фиксированного заказа, с минимальными изменениями. Два месяца — вообще жёсткий заказ. Сейчас уже фактически сдан заказ до июня, который меняться не будет. Все дни загружены, производство работает по максимальной. Конечно, очень хорошо, что разделили модельные ряды на два конвейера, чем выиграли



в скорости. Но если рынок будет расти так же интенсивно, как в прошлом году, этих мощностей может не хватить, придётся организовывать дополнительные мощности производства. Пока «барометр» указывает на такое развитие событий.

Управлять иначе

— Именно автомобили, проданные конечному потребителю (не те, что отданы «КАМАЗом» в дилерскую сеть), показывают истинное положение дел на рынке. Поэтому ТФК взят курс на управление не покупками дилеров, а уходом нашей техники в рынок. Если где-то заметна пробуксовка в реализации, совместно с нашей Лизинговой компанией,



Андрей Игнатьев: «Есть оживление в экономике, и мы нацелены на то, чтобы в этом году многое поменять»

службой маркетинга разрабатываем дополнительные способы продвижения, причём по всем направлениям. Как удачную отмечу акцию по продаже модели КАМАЗ-4308 (фургон): реализовали более 500 развозных автомобилей для ритейла — внутригородских, внутриобластных перевозок. Самые большие продажи этого продукта за последние пять лет!

В нашей сети сейчас растёт количество продавцов (не дилеров — расширяются именно отделы продаж в дилерских центрах), это те, кто работает в непосредственном контакте с конечным потребителем, и всю информацию о нашей технике имеет, что называется, из первых рук.

Что хочет клиент?

— Всё чаще крупные клиенты-перевозчики дают понять: такой бизнес, как содержание автопарка, его ремонт, вопросы запчастей их абсолютно не интересуют. Они ставят нам задачу: «сделайте мне так, чтобы всё это работало». В ряде случаев предпочтение отдаётся аренде автомобилей — долгосрочная аренда как вид бизнеса набирает обороты, тесня лизинг и классические продажи. Это нашло отражение в нашей Стратегии — наряду с комплексным предложением. Изменения должны произойти в инфраструктуре, мы изучаем опыт компаний, используем передовые инструменты практикующих оказа-

Знать всё, что происходит с парками в регионах, в том числе удалённых, необходимо, чтобы идти вперёд и прогнозировать

ние таких услуг, есть те, кому интересны сеть «КАМАЗа» с её масштабной зоной покрытия, и наша возможность оказывать такие услуги разовым пакетом. Владелец парка может стать финансовой структурой, наша сеть включается в зону выдачи, обслуживания, сервиса, сопровождения всего цикла, а клиент использует транспорт как услугу.

Жизнь одна? Не одна!

Пока что мы не очень громко, но всё же заявляем о себе и на рынке автомобилей б/у — в прошлом году продали около 300 грузовиков, в этом задача приблизиться к цифре 1000. Между тем, ёмкость рынка автомобилей с пробегом в России сопоставима с новым,



С учётом активной динамики рынка на «КАМАЗе» совместно с партнёрами, заводами-изготовителями спецтехники, разрабатывается много новых интересных продуктов. Часть роста продаж обеспечила работа именно в этом сегменте

это порядка 70 тыс. машин в год. Бизнес достаточно интересный — например, сложная, дорогая спецтехника с буровыми, компрессорными установками может служить достаточно долго. Мы подходим к обязательному участию производителя в жизненном цикле автомобиля: есть новые парки автотехники, есть вторая жизнь, а далее — утилизация и всё, что с ней связано.

От стандарта к вариативности

— Когда рынок активен, от определённых стандартных линеек он стремится к большей вариативности. Наша задача — быстро подстраиваться, разрабатывая много новых интересных продуктов, в том числе с дочерними предприятиями — «НЕФАЗом», ТЗА, с заводами-партнёрами по спецтехнике по абсолютно новым полуприцепам, надстройкам, металловозам, сортировочным, крановой спецтехнике. Вся перспективная линейка у нас разработана. На сегодня задача не только реализовать автомобиль, тягач или шасси, но и всё, что производится «вокруг него», продаётся централизованно через нашу сеть, и, самое главное, потом в ней ещё и обслуживается. И мы готовим специалистов, которые всё это смогут. Разрабатываем новые IT-программы для максимальной скорости и комфорта пользователей. Вариативность предложения клиенту, считаю, будет самым важным аспектом будущего успеха.

Между долей и объёмом

— Хотя доля «КАМАЗа» на рынке коммерческой техники по итогам года уменьшилась и составляет около 40%, «самочувствие» хорошее, поскольку по объёмам по-прежнему идёт рост. Выше 60% у нас в традиционном модельном ряде, порядочную долю заняли мы с 5490 в магистральных региональных перевозках. Рост премиум-сегмента евробрендов объясняется ак-

тивностью логистики, дальними перевозками от Санкт-Петербурга до Владивостока. С нашим новым поколением, K5, мы закроем и эту нишу. Плотно работаем с НТЦ, в октябре ждём первый каркас. В сентябре на последнем «Комтрансе» как минимум три клиента уже были готовы купить нашу новинку, КАМАЗ-5490I, и с нетерпением ждут первых партий. Прекрасная современная машина, уже электрический автомобиль, отвечающий даже не только сегодняшним требованиям, а «чуть-чуть завтра».

Почти самолёт

— На этих машинах должна быть применена онлайн-диагностика и прочие технические моменты, которые дадут возможность сервиса нового уровня. Поэтому сейчас перестраиваем инфраструктуру сервиса на новом поколении для организации прогнозных ремонтов — как в авиации. Ремонт и простои современных автомобилей очень дорогостоящи, но сервисно-цифровые системы с их программными продуктами, скоростью передачи данных, приложениями позволяют не доводить дело до появления дефекта. Строятся некие цифровые двойники поведения автомобиля в той или иной ситуации. Такая информация очень ценна и для конструкторов с учётом на будущее, и для нас в плане эксплуатации автомобиля, ресурса. Это уже совсем недалёкое будущее, ближайшие год-два. Это время, которое мы должны использовать, прежде всего, на обучение и изменения.

Преобразования уже идут. Первый бизнес-тренинг мы провели не так давно с руководителями семи ресурсных центров — в результате структурных изменений такие площадки ТФК на базе камазовских автоцентров с этого года действуют в регионах России.

Подробнее о целях и задачах РЦ — в ближайших номерах «ВК»

ПАО «КАМАЗ» В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:



paokamaz



kamaz_officialgroup



@kamaz_official



kamazgroup

АКТУАЛЬНО

Автотехника: развитие и продвижение

В ТФК «КАМАЗ» прошёл первый круглый стол для официальных дилеров, закреплённых за ресурсными центрами.

Ресурсные центры ТФК «КАМАЗ» созданы на базе реорганизуемого ООО «КАМАЗТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ» с целью совершенствования схемы управления каналами продаж. По сути это аналог дистрибьюторского центра, за которым будут закреплены официальные дилеры «КАМАЗа». РЦ призваны управлять конъюнктурным ассортиментом продукции в регионе присутствия и позволяют оперативно реагировать на изменения в потребностях рынка, обеспечивая при этом полное сервисное сопровождение. Десять ресурсных центров ТФК «КАМАЗ» уже работают в шести федеральных округах РФ. В ближайшее время откроется ещё пять подразделений.

Для официальных дилеров компании, закреплённых за Ресурсным центром ТФК «КАМАЗ» в Набережных Челнах, был организован первый

круглый стол на тему «Развитие и продвижение автотехники», где представители «НЕФАЗа», ТЗА и других дочерних предприятий «КАМАЗа» подробно рассказали о своей продукции и ответили на вопросы участников. Кроме того, дилерам предоставили возможность вживую ознакомиться со спецтехникой. На площадке ТФК демонстрировались КАМАЗ-5490 с полуприцепом Schwarzmüller, несколько бортовых автомобилей КАМАЗ с краноманипуляторными установками, крюковой погрузчик с РН Т20Рi на шасси КАМАЗ-6520 и другие модели спецтехники.

Такие встречи способствуют налаживанию профессиональных контактов менеджеров РЦ с коллегами — дилерскими менеджерами, также они полезны в плане обучения, связанного с особенностями продук-



На площадке ТФК демонстрировались модели спецтехники

ции «КАМАЗа». На мероприятия подобного формата, проводимые на базе РЦ, будут приглашаться специалисты конструкторских служб, представители других заводов-изготовителей спецтехники — партнёров «КАМАЗа», корпоративные клиенты. Это позволит приблизиться к потребителям, быстрее реагировать на их запросы по конструктивным изменениям и улучшать эксплуатационные свойства автомобилей.

Камазовская, универсальная

ТФК «КАМАЗ» приняла участие в выставке спецтехники в Нижегородской области.

2 марта завершилась выставка автотехники, организованная оператором энергетических сетей России ПАО «Россети». ТФК «КАМАЗ» представила на ней пять единиц автотехники: автогидроподъёмники ПСС-131.22Э (22 м) на шасси КАМАЗ-43502, АГП ТА60 (19,8 м) на шасси КАМАЗ-43118 и «Чайка-Socage DA-328» (28 м) на шасси КАМАЗ-43118.

Особое внимание организаторов выставки было привлечено к передвижной мастерской на шасси КАМАЗ-43502

«Аварийная служба», охватывающей широкий спектр работ, осуществляемых в самых трудных условиях. А также к многофункциональному крану-манипулятору на шасси КАМАЗ-43118 с бурильно-крановой установкой НКТС НЛС-8026А, который идеально подходит для проведения работ по установке столбов и прокладки линии электропередач. Отличительная особенность техники — универсальность, которая позволяет производить работы по бурению скважин в грунте, выполнению



Камазовская автотехника вызвала живой интерес

грузоподъёмных и монтажных работ и перевозки грузов к месту проведения работ.

ЛИЦОМ К ЛИЦУ

Вовлекайся, предлагай, меняй!

Уважаемые работники! Каждые два года блоком по персоналу проводится опрос на тему «Вовлечённость персонала». 2018 год не исключение. С 20 февраля по 16 марта приглашаем вас принять участие в нём и поделиться своим мнением и предложениями.

Что такое вовлечённость?

На интуитивном уровне ответ на вопрос кажется простым. Каждый вспомнит ситуации, когда сотрудник «проходил лишнюю милю»: выходил за рамки должностных обязанностей, делал больше положенного, чтобы добиться результата. Вовлечённому сотруднику не всё равно. С точки зрения здравого смысла связь вовлечённости людей с производственными результатами несомненна.

Для чего же нужен этот опрос?

Опрос по вовлечённости — возможность понять настроение наших работников, спросить у них, что могло бы улучшить их самочувствие в компании и определить, какие дальнейшие шаги необходимо предпринять в сторону позитивных изменений в нашей корпоративной жизни. Так, по результатам опро-

са 2015 года реализованы и реализуются ряд инициатив по созданию благоприятной рабочей среды. В сложные кризисные 2015–16 годы была обеспечена временная занятость, которая позволила сохранить коллектив и не допустить дестабилизации. Участие в программе опережающего обучения позволило восполнить знания в значимых для компании направлениях. Отремонтированы и открыты новые столовые и буфеты. Единая социальная карта, годовые премии... И это не весь перечень предпринятых действий.

Какие вопросы мы задаём?

Опрос включает в себя три подтемы: приверженность предприятию, мотивация, удовлетворённость работой и её содержанием.

Каков масштаб опроса?

В этом году масштаб предполагает сбор мнений бо-

лее 3500 работников. Важен каждый голос — чем больше человек примут участие в опросе, тем более объективной будет оценка рабочей атмосферы в компании.

Что нового ждёт вас по результатам опроса?

Признаться, вы уже привыкли к опросам «в одни ворота», мы спрашиваем вас, но не рассказываем, зачем и где используются результаты. Мы решили изменить сложившимся «традициям» и представить вам результаты. Они будут опубликованы в корпоративных источниках информации в мае 2018 года.

Некоторые работники с осторожностью относятся к опросам...

Часто сталкиваемся с сомнением в анонимности опроса: могут ли работника определить по IP-адресу или по почерку, что ему будет, если он выскажется не позитивно. Наш ответ: мы

с вами живём во времена бурно развивающихся компьютерных технологий — определить человека можно, но в рамках опросов это нам не нужно. Мы гарантируем конфиденциальность ответов и используем их только в общем виде. Мы ценим ваше доверие. Смело участвуйте!

Опрос можно пройти на сайте kamaz.ru, набрав в браузере ссылку kamaz.ru/career/polls/anketirov/, с помощью ниже приведённого QR-кода или же обратиться в отдел кадров за анкетой.

Александр Ушенин, заместитель генерального директора по управлению персоналом и организационному развитию



НОВОСТИ

Глобальная новинка

КАМАЗ-5490 NEO продолжает шагать по стране. Эта модель пользуется наибольшим спросом у клиентов Лизинговой компании «КАМАЗ».

Например, на прошлой неделе «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» профинансировал покупку 100 тягачей КАМАЗ-5490 NEO компании «Ставрополь Авто-Транс» при поручительстве «Глобал Логистик Транспорт». Сделка является продолжением заключённого на выставке «Комтранс-2017» соглашения о намерениях. Лизинговая компания «КАМАЗ» финансирует приобретение автотехники ООО «Ставрополь Авто-Транс» третий год подряд. За это время в адрес крупной транспортной компании было отгружено более 500 единиц. Её поставщиками выступили ООО «Союз 21-Регион» — официальный дилер «КАМАЗа» в Чувашии, ООО «Навигатор Плюс» — дилер в Ставропольском крае.

Ещё пять седельных тягачей КАМАЗ-5490 NEO отправились в ООО «Региональная Экспедиционная Компания» — предприятие, специализирующееся на грузовых автоперевозках. Это новый клиент, который воспользовался лизингом от «КАМАЗа» впервые, планируя использовать приобретённую технику для замены устаревшего автопарка. Поставку осуществило ООО «Союз 21-Регион».

Обе сделки были оформлены по условиям госпрограммы Минпромторга «Российский тягач», предполагающей скидку 12,5% на авансовый платеж.

Заявки на популярный флагман продолжают поступать в «КАМАЗ-ЛИЗИНГ».



ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

Сервис для акционеров

В январе 2018 года между ПАО «КАМАЗ» и АО «Регистраторское общество СТАТУС» заключено соглашение о внедрении информационного сервиса «Кабинет акционера».

Этот сервис позволит акционеру «КАМАЗа», права на акции которого учитываются в реестре, дистанционно получать информацию об акциях, их количестве, стоимости и анкетных данных. Акционер с помощью сервиса сможет осуществлять электронное голосование на общих собраниях акционеров «КАМАЗа» из любой точки мира.

Кабинет акционера даёт возможности:

- регистрироваться и голосовать онлайн на общих собраниях акционеров «КАМАЗа»;
- знакомиться с вопросами, проектами решений, дополнительными материалами к общим собраниям акционеров «КАМАЗа»;
- иметь детальную информацию о начисленных дивидендах.

Для подключения к информационному сервису акционеру «КАМАЗа» достаточно получить логин и пароль у регистратора — АО «Регистраторское общество СТАТУС».

Дополнительную информацию о порядке подключения к информационному сервису «Кабинет акционера» можно получить на официальном сайте ПАО «КАМАЗ» или по телефону службы по работе с ценными бумагами, акционерами и инсайдерами: **45-27-72, 45-23-98, 45-24-80.**

ПОДРОБНОСТИ

Условия роста

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

На прессово-рамном заводе подвели итоги работы профсоюзного комитета за прошлый год. Одна из лучших первичек «КАМАЗа», возглавляемая Раши-том Харрасовым, успешно справилась с решением и производственных, и профсоюзных задач.



Президиум конференции готов ответить на все вопросы заводчан

При плане реализации товарной продукции на сумму 10,6 млрд рублей фактические показатели составили 11,3 млрд рублей. Коллективу удалось перевыполнить обязательства и по выпуску продукции диверсификации. При плане в 109 млн рублей произведено и отгружено комплектующих на 115 млн рублей.

На социальные выплаты работникам в 2017-м было выделено 664 тыс. рублей. Есть и достижения в сфере охраны труда: за год на ПРЗ был зафиксирован всего один несчастный случай. Численность заводчан, которые трудятся во вредных условиях труда, снизилась

на 9,2% и составила 3603 человека (в 2016 году — 3954 человека).

Повышение эффективности работы в сфере охраны труда — один из результатов активного сотрудничества социальных партнёров. Членами профсоюза на ПРЗ являются 99,8%, при этом 17% из них в активе.

Большое внимание на ПРЗ уделяется информационной работе. Ответы на свои вопросы заводчане находят не только в подборках материалов на специальных стендах, но и во время встреч с топ-менеджерами на профсоюзных собраниях. На особом контроле состояние дисциплины. Высокий уровень органи-

зации работы подтверждён и оценкой камазовского профкома. В 2017 году первичка ПРЗ четырежды становилась лауреатом конкурса на звание «Лучшая профсоюзная организация ПАО «КАМАЗ» в своей подгруппе, в том числе три раза победителем. На ПРЗ несколько лет проводится соревнование за звание «Лучший цеховой комитет», а в прошлом году в него включились и профгруппы.

В этом году будет сделан ещё один шаг к развитию социальной сферы — выделены средства на ремонт столовой № 111.

В корпусе будет продолжаться работа по модернизации производства. Создан новый цех штамповки и сварки деталей кабин каркаса нового модельного ряда. Строительные работы вскоре будут завершены, начнётся монтаж оборудования. В этом году в цехе шасси должна быть запущена линия сварки топливных баков. Идёт контрактация оборудования для линии профилирования лонжеронов рам нового модельного ряда. Появится новый конвейер сборки рам.

— Завод преобразуется, но вместе с оборудованием на рабочих местах должно меняться и отношение к делу, к культуре производства, к дисциплине, — уверен директор завода Александр Рыбаков. — При росте темпа сборки нужно больше внимания уделять качеству продукции. Будем работать более эффективно — будет расти и зарплата.

ПРОЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Задание на год

Текст и фото: Евгений ИЗИБАЕВ

Плодотворной получилась сессия стратегического развития 16 февраля в конференц-зале ПАО «НЕФАЗ».

Руководители дочернего предприятия «КАМАЗа» в Башкортостане предложили мероприятия по повышению эффективности производства, по разработке нового модельного ряда пассажирского транспорта и прицепной техники. Прозвучали идеи по унификации ряда конструкций и технологии изготовления, оптимизации логистических потоков и созданию эргономичных рабочих мест, улучшению условий труда работников.

За два часа мозгового штурма участники, поделившиеся на пять групп по направлениям деятельности «Развитие», «Качество», «Производство», «Затраты», «Безопасность и вовлечённость», постепенно «разогреваясь», переходили к активным обсуждениям, листы на флипчартах обрастали свежими идеями и конкретными предложениями. В итоге определились с проектами, которые предстоит реализовать в этом году, генеральный директор Сергей Зуйков заслушал ответственных всех пяти групп. По ходу докладов комментировал наработки, выделяя положительные и отрицательные стороны. Нередко завязывались обсуждения, в результате идеи становились ближе к реальности и обретали

конкретную формулировку. Некоторые сразу же принимались и отправлялись на дальнейшую проработку с назначением ответственных лиц и сроков.

По словам участников и организаторов, подоб-



Генеральный директор Сергей Зуйков (на переднем плане) заслушивает доклад ответственного по группе «Затраты» — заместителя генерального директора по экономике и финансам Ильдуса Батргареева



«Листы для написания предложений? Дайте два!» Идеями улучшений обмениваются главный конструктор Олег Смирнов (справа) и директор по развитию направления «Прицепная техника» Владимир Чередник

НОВОСТИ

Покупал-покупал — победителем стал

Банк ВТБ подвёл итоги акции «Плати картой ВТБ в период новогодних праздников» для сотрудников предприятий ГК «КАМАЗ», являющихся участниками зарплатного проекта ВТБ. По условиям акции сотрудник, совершивший наибольшее количество операций в период с 1 по 31 января 2018 года в компаниях-партнёрах банка, становился победителем.

В результате обладателем главного приза — телевизора — стал модельщик цеха 602 литейного завода Сергей Каширин, совершивший 80 операций за месяц.

«Когда позвонили в первый раз — не поверил, подумал, что-то перепутали. Уже после второго звонка понял: я победил в акции! Честно говоря, это стало неожиданностью для меня, был в шоке от этой новости», — признаётся Сергей.

Также на церемонии наградили ещё двоих участников акции — начальника бюро автоматизации и информационных технологий АО «Лизинговая компания «КАМАЗ» Александра Ермоленко (на его счету 76 операций за время акции) и ведущего инженера-технолога цеха 140 завода двигателей Рафиля Курбангалеева — (63 операции с картой).



Призёрам, занявшим второе и третье места, вручили мультимедийный телевизор

Супругам Кашириных осталось решить, куда поставить новый телевизор

ВОПРОС — ОТВЕТ

Экзамен досрочно

«Мой сын учится в колледже. После его окончания планирует поступать в институт по результатам ЕГЭ. Но в колледже предупредили, что экзамены придётся сдавать досрочно, уже в марте. С чем связан такой порядок? В какой школе будет организована сдача экзаменов? Когда можно будет узнать результат?»

Все эти вопросы нашей читательницы редакция «ВК» переадресовала главному специалисту управления

образования и по делам молодёжи исполкома города Набережные Челны Ринаре Имамовой:

Испытано на себе

Накануне первой волны экзаменов в городе в рамках российской акции был организован «Единый день сдачи ЕГЭ родителями». Все желающие могли проверить свои знания по русскому языку в школе № 53.

17 мам и пап оставили свои смартфоны в кабинете для личных вещей и сели за парты. Родители на себе испытали всю гамму чувств: волнение при проходе через металлорамку в кабинет, нетерпение во время распечатки экзаменационных материалов, тревогу при заполнении бланков и сомнения в ожидании результатов экзамена.

За 30 минут (усечённый вариант ЕГЭ) они должны были решить семь заданий и написать сочинение. Успешно справились с задачей лишь один человек, двое выполнили упражнение на 84%, четверо на 70%, ещё столько же на 52%, шестеро, судя по результатам теста, знают предмет лишь на троечку.

Родители поняли, что сдавать ЕГЭ не так уж страшно. Главное — перед экзаменом успокоиться и хорошо выспаться.

— Сроки проведения ЕГЭ для выпускников прошлых лет и студентов, получающих среднее профессиональное образование, регламентированы п. 29 «Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего общего образования», утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 26.12.2013 г. № 1400. В Набережных Челнах экзамен будет организован на базе средней школы № 6. Русский язык ребята будут сдавать 23 марта, математику — 30 марта. 2 апреля будет организовано тестирование по иностранным языкам, биологии и физике, а 4 апреля — по обществознанию и литературе.

С результатами экзаменов можно ознакомиться через две недели. Оценки каждого участника заносятся в федеральную информационную систему (официальный портал ЕГЭ — ege.edu.ru), бумажных свидетельств не предусмотрено. Срок действия результатов — 4 года.

ЭКСПРЕСС-ОПРОС

Она удивительная!

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

Мужчины обычно иронизируют по поводу «суровой женской дружбы», убеждённые, что соперничество у дам — в крови. В канун праздника мы попросили камазовчанок поделиться, есть ли в их окружении знакомые, коллеги, подруги, которыми они восхищаются искренне и бескорыстно?

Анна Вахницкая, начальник бюро отдела по работе с персоналом АО «ТФК «КАМАЗ»:



— Много лет я работаю на «КАМАЗе» и уверена, что у наших женщин — особый характер. Олицетворением камазовского характера для меня стала Анжела Викторовна Габидова, с которой я познакомилась три года назад, перейдя в ТФК с АвЗ. Сразу впечатляла её необычайная открытость в общении, энергичность и харизма. Как начальник отдела организации ремонта и

МТО она без труда управлялась с коллективом под сотню человек, причём большинство — мужчины. Полностью отдаваясь работе, умеет наладить контакт с каждым. С февраля она — главный инженер ТФК. Должность, что и говорить, не женская! Но Анжела Викторовна — классный специалист, инженер-универсал, разбирается и в электрике, и в монтажных работах, принимает очень грамотные и взвешенные решения. Она — человек слова, и вместе с

ВСТРЕЧА ДЛЯ ВАС

Только алга!

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Виталий ЗУДИН

По традиции после успешного завершения ралли-рейда «Дакар» победителей, команду «КАМАЗ-мастер», ждут в подразделениях компании. Первый в списке — пресово-рамный завод.

Встреча получилась короткой, но очень тёплой. Прессоворамщики, изготавливающие для боевых машин комплектующие, жаждали подробностей, а потом долго не хотели от-

пускать чемпионов со стиком устроенной фотосессии. Директору Александру Рыбакову пришлось напомнить болельщикам о выполнении производственного плана.



Борьба на «Дакаре» была жёсткой, но Эдуард Николаев оказался сильнее своего опытного соперника



Григорий Дементьев болеет уже за третье поколение гонщиков и на своём рабочем месте помогает команде

тем — «зажигалка», душа компании, очень женственная, нежная дочь, мама и бабушка, с разносторонними интересами. Как всё это в ней совмещается, как всё успевает — загадка! Ловлю себя на мысли, что хочется равняться на неё, не отставать.

Гульнара Валиева, мастер ПО штампово-инструментального корпуса кузнечного завода:



— Вот если бы было такое звание — заслуженный плановик — я бы выдвинула на награждение Татьяну Владимировну Булычёву. Очень немного людей, которые, за что ни возьмётся, — всё делают на «пять». Она именно такая: и огородник (между собой агрономом зовём), и вышивки у неё чудесные, и плетением бумажной лозы увлекается. По-моему, кузнечный — её единственное место работы с 1985 года, здесь и судьбу свою нашла, двоих детей с мужем вырастили, теперь уже трое внуков. Умело и грамотно планирует она работу в КПК-1 и 3 по обеспечению штамповой оснасткой, благодаря ей без проблем работает 4-й участок в ШИКе. Никогда не откажет, если нужна помощь — по работе ли, в личном плане, или новичка надо обучить азам профессии. Человек крепкой закалки и редкой душевности, искренне переживает за производство. Мы не подруги, работаем в разных местах, но как предцехкома, я не раз удивлялась, как быстро она может разрулить непростые ситуации. Однажды срочно понадобились цветы — думаем, где купить. «Не надо покупать — поехали ко мне на дачу!» — в момент выдала Татьяна Владимировна. А там! Чего только ни растёт, и цветов — море. Таких шикарных махровых гладиолусов я в жизни не видала — даже забыла, что вообще-то это совсем не мои любимые цветы...

Эльвира Бикьянова, слесарь МСР цеха № 106 завода двигателей:

— С моей коллегой Ольгой Селягиной мы знакомы уже шестой год: случайно свела работа на АвЗ, а потом нас вместе пригласили на «движки», так что мы и коллеги, и подруги. Работа слесаря МСР требует внимательности, сосредоточенности, но и скорости тоже. Здесь мы всегда друг друга поддерживаем и понимаем с полуслова. Но кончается смена — и мы уже другие. Поначалу сблизил схожие личные проблемы, и очень быстро я поняла, что Оля — именно тот человек, которому можно довериться, кто умеет хранить чужие тайны, очень отзывчивая и добрая. Она младше меня, но я не чувствую возрастной разницы. Мы разные по характеру — я непоседа, она поспокойнее, но, наверно, потому и дружим, что дополняем друг друга. Общаются между собой и наши дети-школьники. Я думаю, мало людей, с кем можно откровенно поговорить, посоветоваться, по-моему, способность сопереживать — такой же дар, как красота или талант. Очень ценю это в Оле и стараюсь отвечать ей тем же.



Эльвира (на переднем плане) и Ольга понимают друг друга с полуслова

ЗВЁЗДНЫЙ КОНКУРС

Ворожили на весну

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Это за окном пока бушуют метели. А сердца участников «Челны Топ-13» наполнены ожиданием весны. Эту радость они выплеснули на зрителей вместе с народными песнями. Всё в тему — четвёртый отчётный концерт назвали Folk Tales — «Народные сказания».

На сцене ДК «КАМАЗа» поначалу завели русскую песню, а потом в разноцветный узор вплелись мелодии народов мира. Весну ведь всем привораживать надо.

Самым сокровенным поделилась камазовчанка Ксения Чернильцева. Специально к концерту она написала песню «Забить тебя». Талантливый самобытный автор-исполнитель словно заговаривала свою любовную хворь: *Дерева мне нашептали отпустить тебя, Травы с ветром просили простить тебя. Пели птицы сегодня — не держать тебя, Сестра-река мне поможет забыть тебя...*

Другой наш коллега Марсель Сунга-туллин тоже оказался в любовном плену. Он так искренне недоумевал, почему ж его опять пидманула ветрена дивчина, что сразил своим обаянием жюри и получил

высокие оценки.

Турецкий вариант любовного томленья в исполнении Олега Фёдорова тоже пришёлся по вкусу зрителям. Но по-настоящему зажёг публику Константин Нестеров, исполнивший сербский хит «Это Балканы». Ещё бы, там сплошь и рядом звучало близкое славянскому уху слово «Любица», и неважно, имя ли это или чувство.

Не обошлось на фольклорном вечере и без казачьей песни. Полное удали и отчаяния «Любо» её исполнительнице Татьяне Сагдеевой принесло звание «Звезда месяца».

Следующий концерт состоится 29 марта. Участники вспомнят рок-хиты и зажгут так, что мало не покажется. Приходите!



Участники проекта пригласили зрителей на гулянье с песнями и танцами

НАКАНУНЕ

Во всей красе

Международный женский день — особый праздник. Мужчину, утомлённого поиском цветов, подарков и разносолов, нам, дамам, нужно встретить во всеоружии. «Вести КАМАЗа» подготовили три мастер-класса, которые помогут и самим преобразиться, и дом украсить.

Дорогу принцессе

За модными советами редакция обратилась к специалисту службы рекламы Алине Романовской. Девушка совмещает работу на «КАМАЗе» с профессиональным шопингом. Она закончила специальные курсы, изучала историю моды.

— Я считаю, что новая вещь должна быть не только красивой, но и практичной. Например, блузка с объёмными рукавами подойдёт не только на выход, но и в офис. Не бойтесь экспериментировать! Сочетайте несколько ярких цветов, используйте обсыпанные блёстками аксессуары, будь то лодочки или солнцезащитные очки. Пора выпустить на волю свою внутреннюю принцессу.

Алина рекомендует приобрести рубашку из поплина с рукавами-фонариками. Её можно сочетать с широкими брюками высокой посадки или зауженными со стрелкой.

Комбинезон — идеальная альтернатива платьям. В качестве дополнения нужны лишь крупные серьги и классический чёрный клатч.

Плиссированная миди-юбка — сама по себе акцент в образе. Дополните её водолазкой молочного цвета или свитером крупной вязки и ботильонами с острым носом.

Незаменимая вещь в гардеробе — брюки с ремешком. Они хорошо сочетаются с базовой белой футболкой с

V-образным вырезом и жакетом. Причём жакет не обязательно должен быть выполнен из идентичной ткани. Почему бы не дополнить образ твидовым жакетом, который не теряет своей актуальности уже не первый год?

Серьги с круглыми деталями и бахромой подойдут абсолютно к любому образу.

Радость рядом

Технологам отдела анализа эффективности сборочных производств АвЗ повезло. В рабочем кабинете то и дело появляются разные смешные персонажи — куклы Тильды, домовые, милые зверьки — мыши, зайки, коты. Их мастерит ведущий инженер-технолог Людмила Мисбахова. В её коллекции не только предметы интерьера, но и модные сейчас броши.

— Для создания авторского украшения необходимо подобрать фурнитуру по стилю и цвету и выделить пару часов времени.

Многослойная брошь состоит из собранных вручную прямоугольных кусочков ткани — подойдут любые по цвету и фактуре трикотаж, бархат, хлопок. К основе подбираем гипюр, кружево, атласные или репсовые ленты. Украшаем бусинами, картинками (их можно распечатать на цветном принтере и зафиксировать лаком), камнями.



У Оксаны Долотовой уже распустились тюльпаны

Изнаночную сторону закрываем фетром, закрепляем застежку и радуем себя и окружающих.

Дорога ложка

Оксана Долотова из тех людей, у которых в руках любая работа спорится. На работе мастер центральных складов и абразивного участка РИЗа успевает исполнять обязанности замначальника инструментального отдела № 3 по охране труда. Дома — трое детей и муж. А как только выдаётся свободная минутка, женщина садится вязать, шить, что-то мастерить.

Перед любимым весенним праздником она удивила коллег букетом цветов, сделанный из... одноразовых ложек. Он может быть и предметом интерьера, и подарком с сюрпризом.

— Любителям рукоделия надо запастись розовой и зелёной гофрированной бумагой, белыми одноразовыми ложками, ножницами, скотчем, круглыми конфетами и свободным временем, — предупредила Оксана.

Из розовой бумаги вырезаем квадраты 9x9 см, обворачиваем ими верхнюю часть ложки, закрепляем скотчем. Затем из зелёной бумаги вырезаем листья для тюльпанов размером примерно 10x3 см, а для обмотки стебля берём длинную полоску бумаги шириной 1 см. Обворачиваем стебель, одновременно вставляя лист тюльпана и закрепляя ложки. Тюльпан складываем из трёх пластиковых лепестков, внутрь прячем конфету. Все бутоны соединяем цветной лентой. Букетик отлично украсит праздничный стол и поднимет настроение.



Плиссированная юбка придаёт образу женственности



Брошь собственного исполнения — хорошее украшение

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ПАО «КАМАЗ» требуются:

Автомобильный завод

- Оператор автоматических, полуавтоматических линий и агрегатных станков
- Наладчик автоматических полуавтоматических линий и агрегатных станков
- Маляр
- Контролёр станочных и слесарных работ

- Водитель-испытатель
- Слесарь МСР

Тел. **55-02-34**, эл. почта: **semenihinar@kamaz.ru**

Логистический центр

- Комплектовщик изделий и инструментов
- Аккумуляторщик

- Водитель погрузчика
- Водитель автомобиля кат. С, Е

Тел. **37-13-35**, эл. почта: **zhogoleva@kamaz.ru**

Ремонтно-инструментальный завод

- Слесарь-ремонтник
- Станочники широкого профиля (токарь, шлифовщик, фрезеровщик)
- Наладчик ЧПУ

- Слесарь-инструментальщик
- Стропальщик

- Мастер производственного участка

Тел. **8-960-070-83-36**, эл. почта: **ShadrinaOI@kamaz.ru**

Завод двигателей

- Наладчик автоматических линий и агрегатных станков
- Слесарь-ремонтник

- Оператор котельной
- Токарь
- Фрезеровщик

- Электроэрозионист

Тел.: **37-42-40, 37-40-07**, эл. почта: **KhalfinaAF@kamaz.ru**

Литейный завод

- Дробильщик
- Земледел
- Кокильщик-сборщик

- Электромонтёр
- Инженер-конструктор
- Мастер участка

Тел. **37-35-14**, эл. почта: **GaraevaEV@kamaz.ru**

Прессово-рамный завод

- Наладчик станков с ПУ
- Слесарь-инструментальщик
- Токарь

- Фрезеровщик на станках с ПУ
- Электромонтёр по ремонту

- и обслуживанию электрооборудования
- Слесарь-ремонтник

Тел. **33-95-16**, эл. почта: **ok10@kamaz.org**

Кузнечный завод

- Кузнец-штамповщик
- Контролёр ОТК
- Электромонтёр

- Слесарь-ремонтник
- Токарь
- Эксперт по ПСК и СМК

Тел. **37-49-92**, эл. почта: **TrusovaLV@kamaz.ru**

Завод запасных частей и компонентов

- Оператор автоматических линий, станков и установок

- Контролёр ОТК
- Оператор ЭВиМ
- Кладовщик
- Мастер

Тел. **33-90-52**, эл. почта: **Natalia@kamaz.ru**

Научно-технический центр

- Инженер-технолог
- Инженер-конструктор

- Инженер по электрике/электронике
- Шлифовщик

- Водитель-испытатель кат. С, Е
- Слесарь-электрообмотчик

Тел. **33-82-85**, эл. почта: **MatveevaEG@kamaz.ru**

Подразделения генеральной дирекции

- Специалист по организации мероприятий в бюро выставок

- Оператор ЭВиМ в архив
- Специалист по взаимодействию с образовательными организациями

Тел. **45-24-79**, эл. почта: **vinogradovanv@kamaz.ru**

- Экономист
- Инженер по метрологии

Тел. **37-30-02**, эл. почта: **kuznetsovana@kamaz.ru**

Телефон единого call-центра — **+7 (8552) 55-05-55**

(звонить пн-пт, с 8 до 17 часов, обед с 12 до 13 часов).

Резюме высылайте на почту **Ok@kamaz.org**

Условия работы в ПАО «КАМАЗ»:

- Своевременная выплата заработной платы.
- Соблюдение норм Трудового законодательства.

Полный список вакансий — на официальном сайте ПАО «КАМАЗ» в разделе «Карьера», а также на корпоративном портале «Комета» в разделе «Вакансии».



16+

ВЕСТИ
КАМАЗА

Рукописи, присланные в редакцию, не рецензируются и не возвращаются. Мнения авторов газетных публикаций могут не совпадать с мнением редакции. За достоверность предлагаемой информации несут ответственность авторы материалов. За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несёт. Все скидки, акции, спецпредложения действуют на момент выхода газеты.

Газета зарегистрирована в Управлении федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Татарстан (Татарстан). Рег. ПИ №18-00525 от 10.03.2011 г. Выходит с 1973 года, до 1993 года под названием «Рабочий КАМАЗ».

Главный редактор: П. Г. МИХНО
e-mail: Mihno@kamaz.ru
Зам. главного редактора: Е. Н. ШЕЯНОВА
e-mail: SheyanovaEN@kamaz.ru
При вёрстке использованы шрифтовые гарнитуры ООО НПП «ПараТайп», предоставленные по лицензии ООО «Издательский центр «Редакция». Периодичность выпуска — один номер в неделю.

Учредитель и издатель: публичное акционерное общество «КАМАЗ». Адрес: 423827, РТ, г. Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2. Редакция «ВК»: 37-31-99, 45-21-95, 6-87-90, 37-18-53. Редакция «ВК»: 37-31-99, 45-21-95, 6-87-90, 37-18-53. Пресс-служба «КАМАЗа»: 45-21-95. Факс: 45-29-36. Распространяется бесплатно.

Газета отпечатана офсетным способом с готового оригинал-макета редакции «ВК» в типографии ООО «Лого» по адресу: 423800, РТ, г. Набережные Челны, Альтиевский тракт, д. 10, помещение 3. Время подписания в печать — 20 часов. Подписано в печать — в 20 часов. Тираж 25 000 экз. При перепечатке ссылка на «Вести КАМАЗа» обязательна.