



ВЕСТИ КАМАЗА



**Кому отпуск,
а кому работа:
о приоритетах летнего ремонта**

2

**Бригада 211
с РИЗа:
ювелирных дел мастера**

2



**Камазовская подкова
на счастье:
лучшие челябинские сувениры**

4

ПРОЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

НОВОСТИ

«КАМАЗ»: второе дыхание

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ. Фото: Ольга АМЕРХАНОВА, Владимир ШУШАКОВ

Новый масштабный проект под названием «Реинжиниринг автопроизводства и создание перспективного семейства автомобилей КАМАЗ» официально стартовал 13 мая 2014 года — с выходом приказа № 116, подписанного генеральным директором компании. Сергей Когогин выступает в роли заказчика. 8 августа 2014 года утверждён Управляющий Совет проекта, идёт разработка бизнес-плана, паспорта, карты ключевых показателей. Статус проекта определён как «стратегически важный для ОАО «КАМАЗ». Его руководителем назначен Ханс Петер Мозер, до этого работавший в компании «Кнорр Бремзе». Сегодня он — наш собеседник.

Масштабы и задачи

— Господин Мозер, о том, что год 45-летия «КАМАЗа» — это старт кардинальных изменений, генеральный директор уже говорил в интервью нашей газете. Значит ли это, что нужно построить новый «КАМАЗ»?

— Это не «новый «КАМАЗ», а «КАМАЗ», который впишется в перспективы. Реинжиниринг является неотъемлемой частью программы стратегического развития «КАМАЗа» до 2020 года. В ней отражены основные задачи и масштабы проекта. В первую очередь силы будут сосредоточены на разработке нового продукта — нового поколения грузовых автомобилей, параллельно с этим — на обеспечении новых, гибких, эффективных высокотехнологичных производственных процессов, чтобы производство было рентабельным. Мы пойдём по пути поэтапного, «умного» инвестирования: в частности, оборудования будет закупаться по мере роста производства.

— Слова «реинжиниринг» звучат на «КАМАЗе» не впервые: уже нескользко лет идёт оптимизация площадей, развивается сотрудничество с технологическими партнёрами, мировыми лидерами по производству автокомпонентов...

— Мы будем подходить к реинжинирингу с точки зрения создания нового автомобиля, что подразумевает три основных этапа. Самое важное сейчас — получить новую кабину и новую гамму двигателей, которые будут соответствовать современным экологическим требованиям, в перспективе позволяющим выйти на уровень «Евро-6». На первом этапе все работы будут касаться кабины. Это первый модуль, рассчитанный на период до конца 2017 года. Параллельно в эти же сроки реализуется второй этап (фаза) — все работы, касающиеся новой гаммы двигателей. Третий модуль охватывает работы по мостам и крупным агрегатам — к 2020 году. Это и есть дата окончания проекта.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА**Что с вентиляцией?**

После корпоративного отпуска участились случаи обращения камазовцев с жалобами на отключение на заводах электроэнергии и вентиляции. «На КАМАЗе выпущено распоряжение об экономии энергоресурсов, но как можно экономить за счёт вентиляции? В цехах летом дышать невозможно!» — возмущаются работники автомобильного, пресово-рамного заводов и завода двигателей.

Редакция «ВК» попросила прокомментировать ситуацию главного инженера ОАО «КАМАЗ» Александра Жданова.

— В ОАО «КАМАЗ» в последние годы непрерывно

— Новая кабина — это Ахог, DMEG или...?

— У нас будет кабина, изготовленная по новейшим технологиям и соответствующая всем законодательным требованиям.

— А двигатель?

— Это будет двигатель КАМАЗ, созданный совместно с «Лихтер».

Что будет с нами?

— Реинжиниринг — это неминуемые структурные преобразования. Естественно, в таком случае возникает вопрос — что будет с заводами, производствами, персоналом?

— Пока выпускается сегодняшнее поколение автомобилей, большинство предприятий сохранится. Самая масштабная задача — произ-

водить обучения (не только для кабинов, но и для рабочих, инженеров), и уже в этом году оно началось.

— Какие подразделения становятся ключевыми участниками проекта?

— НТЦ как разработчик нового поколения автомобилей и заводы, где будет проходить реинжиниринг. В центре внимания ПРЗ (корпус 101) и завод двигателей (корпус 301). Весь реинжиниринг «разбит» на десять модулей, каждый будет иметь свои задачи в рамках общего проекта. Сквозные функции у таких модулей, как «Логистика», «ИТ», «Качество», «Обучение». Мы будем задействовать все процессы, участвующие в создании ново-

го модуля обучения (не только для кабинов, но и для рабочих, инженеров), и уже в этом году оно началось.

го автомобиля, с самого начала. Начинаем со штамповки деталей кабин, сварки её, окраски, дальше — сборка самой кабины, шасси и окончательная сборка автомобиля. Параллельно — двигатель и мосты со своими техпроцессами. Предстоит комбинированная работа с совместными предприятиями-партнёрами по автокомпонентам.

Наш генподрядчик по реинжинирингу — французская фирма, 50–60 инженеров, которые берут на себя основное: разработку процессов, включая, в соответствии с этим, подбор поставщиков оборудования.

вёдётся работа по снижению затрат на энергоснабжение. Её основные направления — уменьшение утечек сжатого воздуха, отключение незагруженного оборудования, а в нерабочее время

общего освещения и приточно-вытяжной вентиляции. Необходимость рачительного отношения к энергоснабжению, я думаю, не требует дополнительных комментариев. Проверки специ-

Создана «зеркальная оргструктура»: французские специалисты с одной стороны (они уже работают), с другой — камазовские руководители структурных проектов, или модулей. Взаимодействуя, все выступают как одна команда. Для управления этими процессами мы создали группу координации. Большинство работников проекта — камазовцы. Лично моя главная задача — найти как можно больше специалистов на «КАМАЗе», привлечь их к проекту. В конечном итоге смысл реинжиниринга в том, что именно мы, камазовцы, должны внедрять все процессы.

— Какое оборудование планируется закупать?

— Самое новое, передовое и проверенное, которое позволит внедрять самые передовые технологии, чтобы на каждом этапе повышать эффективность производства и уровень качества.

— Его не планируется задействовать при производстве нынешнего модельного ряда?

— В основном оно будет работать на новое поколение.

— Реинжиниринг инициирован собственниками «КАМАЗа». С какой целью?

— У собственников одна задача — повысить конкурентоспособность и стоимость компании, в противном случае инвестиции не имеют смысла. В основе должно быть рентабельное производство с высоким уровнем качества, и новый автомобиль, который будет полностью соответствовать требованиям заказчика.

К новым контурам

— И всё-таки, господин Мозер, возвращаясь к началу интервью, как бы вы в двух словах определи, каким должен стать «КАМАЗ» в результате реинжиниринга?

— Модернизированным, нацеленным в будущее, для чего нужно сделать несколько шагов в своём развитии. Реинжиниринг можно сравнить с рекомендациями, которые даёт доктор спортивмену: «Есть определённые задачи. Чтобы подготовиться к будущему, ты должен работать над собой, тренироваться таким-то образом». То есть тело остаётся тем же, но группы мышц получают дополнительную нагрузку — и обретают новые контуры. Это не только физическое состояние, но и менталитет. Так происходит, когда мы работаем над своим организмом.

— И это не при помощи лекарств?



Ханс Петер Мозер: «Я не экспат, я работник «КАМАЗа»

— Нет, только за счёт тренинга и постоянного обучения.

— Хотя вы на «КАМАЗе» уже почти год, большинство камазовцев знакомится с вами только сейчас. Расскажите немного о себе и ваших личных амбициях в проекте.

— Я немец, менеджмент — мой базовое образование. Много лет работал в глобальной компании, где нам пришлось реализовать множество успешных проектов, как результат — достижение компаний уровня мирового лидера на международном рынке. Это стало возможным только благодаря слаженной работе преданной и целеустремлённой команды. На «КНОРР-БРЕМЗЕ» я отвечал за российский регион, с камазовским руководством знакомился восемь-девять лет, участвовал ещё в переговорах по созданию СП «КНОРР-БРЕМЗЕ КАМА». Может быть, это и послужило основанием для моего приглашения взяться за этот грандиозный проект, равного которому в мире автопрома ещё не было. Я не экспат, я работник «КАМАЗа» и живу в Челябинске. Семья в Мюнхене. Если не считать командировок, в Германии бываю каждые 10–12 недель. Мне хотелось бы передать весь наработанный опыт своей команде, показать, как можно всё успешно реализовать не только с точки зрения новых процессов, но и с точки зрения руководства людьми при создании корректной базы мотивации, стимулирующей их развитие, движение вперед. В конечном счёте успех проекта не может быть успехом одного человека. Поэтому мы действуем командой. Когда я говорю о команде, я имею в виду не только группу реинжиниринга, но и «КАМАЗ» в целом.



Александр Жданов: «Экономия энергоснабжения не может быть организована за счёт здоровья работников»

Тяжёлый труд — нет, робототехника — да

На «КАМАЗе» состоялся семинар по робототехнике с участием приглашённых специалистов из итальянской компании Сотаи.

Главная задача семинаров по робототехнике — раскрытие потенциала применения роботов и выбор оптимальных вариантов с учётом специфики каждого подразделения, входящего в камазовскую технологическую цепочку.

В рамках широкомасштабной программы реинжиниринга на «КАМАЗе» ранее уже проводились встречи с представителями таких известных производителей робототехники, как Kuka, ABB, Fanuc. Сотаи, располагая 40-летним опытом выпуска производственных систем, сегодня является признанным мировым лидером в сфере устойчивой автоматизации и сервисных решений с упором на перспективное развитие.

Жидкий металл, многотонный пресс, вредные пары — именно там, где существует опасность для здоровья человека, оправдано применение робототехники. На «КАМАЗе» определено 11 направлений, начиная с процессов литья, горячей и холодной штамповки и заканчивая операциями упаковки, где самыми перспективными работниками могут стать роботы и роботизированные системы. Этому заключению предшествовал анализ рабочих мест и операций, выполняемых человеком. Акцент был сделан, в первую очередь, на безопасность: главное внимание — тем участкам, где труд квалифицируется как тяжёлый.

Узнать больше

В Улан-Удэ стартовали «Дни «КАМАЗа», в ходе которых потенциальные потребители смогут подробно узнать о камазовской автотехнике и её возможностях.

Программа «Дни «КАМАЗа» организована с целью укрепления позиций ОАО «КАМАЗ» на рынке и увеличения продаж продукции компании. Подобные мероприятия проводятся регулярно в различных регионах страны. Возможность познакомиться поближе с камазовской техникой уже представилась жителям Ростова-на-Дону, Краснодара, Иркутска, Братска, Грозного и других городов, теперь она появилась и у потребителей из Улан-Удэ. На выставке будут представлены модели тягачей, в том числе новый магистральный КАМАЗ-5490, а также бортовые автомобили и самосвалы на шасси КАМАЗ.

В рамках «Дней «КАМАЗа» ожидается подписание новых договоров, соглашений, контрактов на поставку автомобилей предприятиям региона и бюджетным организациям.

Есть что показать

«КАМАЗ» принимает участие в III Международном форуме «Технологии в машиностроении-2014», который проходит в эти дни в городе Жуковском (Московская область) на территории выставочного комплекса «Россия».

В этом году автогигант представил шесть моделей автотехники. Впервые на выставке будет показан седельный тягач нового поколения КАМАЗ-5490.

Форум призван продемонстрировать первостепенное значение машиностроения в реализации национальных экономических приоритетов, обозначенных президентом и Правительством Российской Федерации. В работе форума принимает участие высшее руководство страны, главы федеральных ведомств, представители ведущих научных и промышленных предприятий и учреждений России и зарубежных стран.

Состязание мастеров

Сегодня, в пятницу 15 августа, на литейном заводе проходит конкурс профмастерства среди мастеров.

Традиционно в таких конкурсах участвуют молодые специалисты, возрастной ценз здесь — 35 лет включительно. К участию допущены 22 мастера, подавшие заявки. Конкурсантам нужно справиться с теоретическим и практическим заданиями. Кроме того, их ждёт участие в семинаре «Обратная связь».

ТЕРРИТОРИЯ ЛИН

Хорошо бы получить «двойку»

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

Август на автомобильном заводе — месяц напряжённый. Практически каждую неделю сборщики принимают группы внешних аудиторов. Правда, сформированные они из представителей «КАМАЗа» — но только с других заводов и подразделений. Это литейный завод, кузнецкий, ПРЗ, завод двигателей и логистический центр, входящие в блок первого заместителя генерального директора — исполнительного директора ОАО «КАМАЗ». А интересует из работы заводчан в формате «перезагрузки», то есть ПСК+.

Аудиты проводятся по графику и затрагивают зоны, которые в апреле этого года поддали под аессмент Производственной системы «КАМАЗ» по международным стандартам. Напомним: тогда его проводили эксперты с «Даймлера» на конвейере сборки кабин. При этом последовали также рекомендации по ГСК-1, ГСК-2.

— Все эти пожелания и предложения, отражённые в отчёте, легли в основу тактических планов реализации, ТПР, — рассказал нам консультант по развитию ПСК Александр Самарцев. — Оценить «свежим глазом», как всё это выполняется, каково текущее состояние производства на соответствие принципам лин и задачам ПСК+, а также взять на вооружение опыт работы автосборщиков по данному направлению как раз и на меры внешние аудиторы. Группы возглавляют директора заводов. В числе внешних аудиторов — консультанты ПСК блока, руководители заводских отделов по развитию ПСК, члены Совета мастеров «КАМАЗа», технологии основного про-

изводства и представители логистики.

Особое внимание — организации рабочих мест автосборщиков с точки зрения выявления потерь в производственных процессах, выполнения 15 принципов сборки и 14 принципов логистики. В числе критериев — свобода доступа работников к стеллажам и тележкам, на которых находятся комплектующие, наличие механизации и прогрессивного инструмента, полезность движений «Мотовилихинских заводов» и «Туламашзавод».

Николай Нелюбин разъяснил, как РИЗ стал производителем российского эксперимента: «Ситуация на рынке сложилась лет восемь назад. Производство протяжек в стране постепенно сворачивалось, Ростсельмаш закрыл своё производство и отдала инструментальные заказы на сторону. Были у нас конкуренты, но мы предложили лучшую цену и сроки выполнения и сумели

получить крупные заказы».

Иван Кирилов, замначальника цеха по производству, согласен с коллегой: «Инструмент делают все, а протяжки — никто. Мы ездили на специализированную выставку в Москву — предложение огромное, всё есть, протяжек нет. Почему? Это сложнейший реечный инструмент, изготовить ко-

МАСТЕРСКАЯ

Ризовские ювелиры

Текст и фото: Анжелика АКУЕВА

«Знаете, сколько стоит такая протяжка? — Николай Нелюбин, заместитель начальника цеха режущего инструмента по технической части, показывает длинное металлическое изделие, бережно водружённое на деревянное ложе. — 70 тысяч рублей. А бывает протяжка и за 250 тысяч. Считайте, две протяжки — как машина. Во сколько может обойтись брак, представляете? Только брак у нас делать некому. Все специалисты высочайшего уровня, одно слово — профессора».

Бригада 211 цеха режущего инструмента РИЗа делает то, что в России делают единицы — протяжки. Спрос на многоглазийский инструмент растёт, среди постоянных клиентов предприятия — Ростсельмаш, ЕлАЗ, Ярославский машиностроительный, Ульяновский моторный заводы, «Мотовилихинские заводы» и «Туламашзавод».

Николай Нелюбин разъяснил, как РИЗ стал производителем российского эксперимента: «Ситуация на рынке сложилась лет восемь назад. Производство протяжек в стране постепенно сворачивалось, Ростсельмаш закрыл своё производство и отдала инструментальные заказы на сторону. Были у нас конкуренты, но мы предложили лучшую цену и сроки выполнения и сумели

получить крупные заказы».

Юрий Геннадьевич рассказывает о предмете своего труда, будто читает лекции, спокойно и обстоятельно: «Протяжка — один из самых сложных инструментов, где необходимо учитывать множество параметров, порой до 100-150. И это — жёсткие размеры от сотых до тысячных долей миллиметра. Чтобы выдержать эти стандарты, нужно большое терпение».

И чтобы выработала такое ювелирное мастерство, специалисту тоже нужно большое терпение. И время. «Инструментальщику нужно пару лет на понимание

взгляда. Действительно, профессор. Юрий Геннадьевич рассказывает о предмете своего труда, будто читает лекции, спокойно и обстоятельно: «Протяжка — один из самых сложных инструментов, где необходимо учитывать множество параметров, порой до 100-150. И это — жёсткие размеры от сотых до тысячных долей миллиметра. Чтобы выдержать эти стандарты, нужно большое терпение».

И чтобы выработала такое ювелирное мастерство, специалисту тоже нужно большое терпение. И время. «Инструментальщику нужно

пару лет на понимание



Бригада 211 ценят за профессионализм и сплочённость

предмета, чтобы стало ясно, сможет ли он стать высококлассным специалистом. И даже если у него есть данные, потребуется ещё лет пять-семь для того, чтобы наработать опыт», — рассуждает Кирилов.

У новичка работа получается не сразу. Тот же Сергеев со своими 40 годами стажа на «КАМАЗе» делает 50-60 про-

таяжек в месяц, молодой же

работник сделает раз в десять меньше. Естественно, доход новичка невелик, и он уходит искать работу попроще. Именно поэтому уникальное для страны производство держится на пенсionерах.

А внешних заказов по-

ступает всё больше. «В про-

шлом году мы среднемесячно

делали протяжки на 1,4



Юрий Сергеев: «Работу не только вижу, но и слышу»



Протяжка — один из самых дефицитных инструментов в стране

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

Как рождаются сенсации

Импортозамещение становится важнейшей производственной идеей государства, и логично, что ведущие российские промышленники начали работать на эту идею. Однако оперативная реализация государственной задачи Камским автогигантам вызывает «странную» реакцию у «экспертов» и ставит вопрос о профессионализме некоторых журналистов и ангажированности СМИ.

На днях одно из республиканских интернет-изданий опечалило читателей прогнозами, согласно которым «КАМАЗ» должен стать жертвой политических санкций именно благодаря (пародийно!) политике импортозамещения. «Американцы могут напомнить «КАМАЗу» о войне в Афганистане, — гласил заголовок делового СМИ. — Автогигант заключил договор с фирмой, которая уже однажды расторгла его по политическим мотивам!» Издание уверенно сообщило, что камазовцы втайне сотрудничают с американцами, а в нынешней ситуации это гибельный путь.

Поводом для столь громких заявлений стала опубликованная в июле новость о сотрудничестве «КАМАЗа» с фирмой «Инструм-Рэнд». Тогда газета «Вести КАМАЗа» сообщила, что на ремонтно-инструментальном заводе подписан договор о совместной работе с фирмой «Инструм-Рэнд»: предпринятие из города Павлово делает электронную начинку для сборочного инструмента, производимого РИЗом.

Как уточнила наша газета, конструкторы РИЗа и производственной компании «Инструм-Рэнд» сотрудничают не впервые: с помощью специалистов Министерства обороны коллеги из Нижегородской области изготовили пробный «электронный мозг» для камазовского многошпиндельного сборочного гайковёрта.



Анатолий Михайлов: «В конструкции многошпиндельного гайковёрта никаких американских компонентов нет, это изделие отечественного производства»

ти разных операций».

Однако позитивную новость привезли на замену оборудования в интернет-издании превратили в политический триллер. «Один из учредителей «Инструм-Рэнд» — американская компания Ingersoll

сможет работать в аварийном режиме», — рассказал прессе главный конструктор РИЗа Анатолий Михайлов. — Теперь в сборочном производстве АвтоВАЗ появится десять умных гайковёртов для десяти

афганской войны, эта фирма, поставившая на «КАМАЗ» одни из автоматических линий, под давлением госдепа прекратила все поставки прокладок и инструментов

Rand, ОАО «ГАЗ», НПО «Мехинструмент», с 2007 по 2010 год полностью принадлежала Ingersoll Rand, а с 2010-го ЗАО «Инструм-Рэнд» — стопроцентно российская компания, производящая

Rand, ОАО «ГАЗ», НПО «Мехинструмент», с 2007 по 2010 год полностью принадлежала Ingersoll Rand, а с 2010-го ЗАО «Инструм-Рэнд» — стопроцентно российская компания, производящая

инструменты для

автомобилей

и тракторов

и т.д. История может повториться, — кликушество вновь привело к письму

и приложил к письму

из реестра.

«Проект, о котором идёт

речь в новости «Поворотный

момент», — это поставка

«КАМАЗу» нескольких

многошпиндельных резьбозавинчивающих систем,

которые совместно изготавливаются

«КАМАЗом» и

«Инструм-Рэндом», и никаких

американских изделий в них нет. Это стопроцентно

российские изделия и яркий

пример ухода от импорта», — разъясняет коммерческий директор ЗАО «Инструм-Рэнд» Максим Верниковский. Он же рассказал историю взаимоотношений Ingersoll Rand с автогигантом: «У нас нет инфор-

мации о том, что Ingersoll

Rand поставила «КАМАЗу»

линию обработки блока цилиндров, ведь фирма вообще

не производит металлорежущее оборудование. А что

фирма действительно поставила на «КАМАЗ», так это

линию сороки двигателей,

которая успешно работала,

пока её не уничтожил пожар в 1993 году. Специалисты

компаний Ingersoll Rand и «Инструм-Рэнд» по просьбе

«КАМАЗа» приезжали и

участвовали в обсуждении

вариантов восстановления

линии, но «КАМАЗом» было

принято решение о неподобре-

сности восстановления

линии. Американцы, на-

против, с удовольствием бы

получили новый хороший

заказ», — заключил Максим

Валерьевич.

Появление статьи — при-

мер недобросовестной конкуренции, — считают на РИЗе, — ведь ЗАО «Инструм-Рэнд» и РИЗ ОАО «КАМАЗ» являются единственными российскими предприятиями, производящими механизированный сборочный инструмент.

Главный конструктор РИЗа

Анатолий Михайлов

возмущён тем, как умело

мутят воду вокруг родного пред-

приятия: «В нашей конструкции никаких американских компонентов нет, это изделие отечественного производст-

ва. По сути, мы впервые в

России создали интеллекту-

альный сборочный инструмент

и тем самым показали

наши способности. В нашем

случае это яркий пример импортозамещения. Кто-то,

а я патриот своей Родины, в

армии выполняю свой интер-

национальный долг за двумя

границами. Настроен весь-

ма оправдывать закупку, мы

всё сможем сами, есть ещё

в России умные головы! А

«сенсацию» раздуть можно

из чего угодно».

мации о том, что Ingersoll Rand поставила «КАМАЗу» линию обработки блока цилиндров, ведь фирма вообще не производит металлорежущее оборудование. А что фирма действительно поставила на «КАМАЗ», так это

линию сороки двигателей, которая успешно работала, пока её не уничтожил пожар в 1993 году. Специалисты

компаний Ingersoll Rand и «Инструм-Рэнд» по просьбе «КАМАЗа» приезжали и участвовали в обсуждении вариантов восстановления линии, но «КАМАЗом» было

принято решение о неподобре-

НАША ИСТОРИЯ

Против были все

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

Команда, которую вы видите на снимке (далеко не в полном, правда, составе), создалась в очень сложный и во многом уникальный для 45-летней истории «КАМАЗа» период. Он получил название «времена дефицита». Для решения социальных вопросов работников автогиганта и горожан приказом гендиректора ПО «КамАЗ» 11 августа 1989 года было создано Управление рабочего снабжения — УРС.

В этот понедельник, спустя ровно 25 лет, снабженцы под предводительством своего идеолога, тогда — заместителя генерального директора «КАМАЗа», а ныне — ветерана, почётного гражданина города Биктимира Мурясова (на снимке он в центре) собрались отметить дату. Поговорить, повспоминать, посмеяться. Поплакать. Потому что «иных уж нет, а те — дадут»...

Идея организовать на «КАМАЗе» УРС возникла, как это часто бывает, от безысходности. В конце 80-х перестройка вступила в свою финишную стадию, так крепко осевшую в народной памяти картины пустых полок магазинов. На уровне Политбюро ЦК обсуждался вопрос: как одеть — накормить людей? Но до рыночной экономики и частной собственности было ещё далеко. И даже до акционирования «КАМАЗа».

— Со стороны директоров заводов, которым мы разослали проект программы УРСа, реакция была нулевая — рассказывает Биктимир Гильзов, оставивший ради этой «авантюры» очень хорошую должность. Через КОП,



Команда снабженцев под предводительством Биктимира Мурясова

наш комбинат общественного питания, начали товарообмен — на КАМАЗы, двигатели приобретали продукты питания. Слова «бартер» тогда ещё не было, заметьте, свободной торговли — тоже, были плановая экономика и госсобственность.

Практически всё, что делалось, — исключительно

благодаря личным связям и контактам. Подобрались замечательные люди. Незабвенный Гильзов, Зиннат Гиннатов, Фарид Абдулахеевич Закиров — наш главврач, Виктор Петрович Крутъ, Кафия Абдулловна Хабибуллина и многие, многие другие, энергичные люди, которым хотелось изменить нашу общую действительность к лучшему. Думаю, благодаря тому, что они оказались в УРСе в этот момент, наш проект и удался. За один

только 1990 год реализация товаров через сеть составила 40% от городского товарооборота. Но знаменитый социалистический принцип распределения по-прежнему действовал: все разнорядки оформлялись исходя из численности работающих. Вскоре на заводах уже дей-

ствовали более 90 пунктов торговли и магазинов.

В обеспечении товарами народного потребления УРС сделал ставку на такие страны, как Китай, Египет, Болгария, Сирия. Несколько раз Мурясов сам выступал в роли, совмещавшей функции полпреда и купца.

— В скромом времени, — продолжает он, — к нам стали обращаться бюджетники, глава УРСа распространялась за пределы города. Обеспечивали также работников Запинского агрегатного завода, Ставропольского завода автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах

люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абдулловна Хабибуллина. — Пуховики в прихожей, кроссовки, покрывала, портьеры — всё было одноковы.

Чеки и талоны на приобретение продуктов питания, одежды, обуви через камазовские магазины заменили наличные деньги, которых

было в избытке. На вспомогательном заводе, Ставропольском заводе автоприцепов, других своих филиалов. Знаю, в столицах люди говорили: «Хотим, чтобы у нас было, как на «КАМАЗе».

Сколько было звонков из других городов...

— Тогда, приходя в любой дом, можно было «в лицо» узнать «наши» товары, — добавляет Кафия Абду

ТУРИСТСКИМИ ТРОПАМИ

Сила Эльбруса

Анжелика АКУЕВА

Корреспондент «Вестей КАМАЗА» — о лучшем отпуске в своей жизни.

Стою на высоте 4500 метров и рядаю. Одноковая синяя курточка на склоне высочайшей вершины страны. Погода тут, на высоте, февральская, мороз и ветер, ресницы смёрзлись. Реву в голос. Моя команда — наверху, мой ребёнок ушёл на вершину без меня, а я не дошла.

Мы собирались на Эльбрус внезапно: команда туристов искала добровольцев для похода на Кавказский хребет. Костюк команды — камазовцы, и они идеально вписали в корпоративный отряд двухнедельный выход из горы.

Дойти до вершины, уверяют командир команды, инженер НТЦ Артём Золотарёв, для новичка не проблема, если организм адаптируется к высокогорным условиям. Если не адаптируется — начнётся горная болезнь, похожая на самое ужасное похмелье. Валиться на пляже в отпуске можно в любом возрасте, решили мы с сыном Мишой, пока здоровье позволяют горы, надо идти.

Сборы оказались долгими. И дорогими. Несмотря на то, что туризм считается бюджетным отдыхом, Эльбрус требует экипировки на любые случаи жизни. Нужна одежда на все сезоны: внизу южная жара, наверху — зима и не-погода, посередине — грязь и дожди. Кроме того, шорты-спланы, термобельё, зимние спальники, трекинговые ботинки и многое лейкопластиры от кровавых мозолей нужно сначала купить, а потом втиснуть в стилетовый рюкзак. Хорошо, что палатки, «кошки», плитки, верёвки, ле-

дорубы и прочее снаряжение было у организаторов.

— Имейте в виду, я лично все рюкзаки переберу и лишнее выброшу! А то одна походница тащила на вершину томик Есенина, а у нас каждый килограмм на счету, — предупреждает Золотарёв. Командир строжит новичков только для порядка. Если что, он просто заберёт рюкзак у слабого товарища и потащит вместе со своим.

В 2003 году тогда ещё первокурсник КамПИ Тёма Золотарёв записался в секцию туризма. С ним были одногруппники, а теперь работники «КАМАЗа». Джамиль Агишев и Роман Торгайкин. Так сложился костяк туркоманды. И началась походная лихорадка: Заполярье,

метель в -40 °C, у меня была истерика, я снимал видеодневник и три дня недоумевал: боже, зачем я сюда пошёл? Артём в том походе походил на 30 килограммов, но к концу испытания холодом и голодом стало ясно: всё это ему нравится. Их команда не знает другого отдыха уже десять лет. На море им скучно. В исторические места не хочется. А в дорогу тянет так, что Джамиль Агишев в этом году пошёл на Эльбрус с переломом руки, и мысли отменить участие в экспедиции у него не возникли. «Походы учат справляться с любой ситуацией: фильтровать воду из лужи, делать баню из пакетов, если нет полистиена, спать на прогретой земле, если забыл спальник. Туризм —

Высота на всех действует по-разному

климатизацию — приучение организма к недостатку кислорода, потом поднимаемся на вершину. Акклиматизация на высоте 3300 метров прошла спокойно. Если не считать, что шесть-восемь часов похода в гору с рюкзаком превращают ноги в два бетонных столба: такие же твёрдые и негнувшиеся. Но физические нагрузки действительно оказались вторичны. Выше начались та самая горная болезнь. На высоте 4000 было тяжело.

прямо на снегу: как только садишься отдохнуть, организм выключается. Дошла до лагеря, упала в палатку, пару раз вывернулась наизнанку. «Горняшка многогранная и тошнота, и понос, и страшные головные боли. Через пару часов вернулся сын: он сошёл на высоте 5050. Устал невероятно: мы накануне почти сутки не ели, сидели в палатках, перекидывались непогоду. Миша заблудился, вышел по следам от моих скандинавских палок. Самая крепкая часть команды, четверо человек, сошли на 5200. Не пустил ураган — местные жители обещали циклон на две недели и не ошиблись.

Почти никто, кроме меня, не расстроился. Артём, например, в прошлом году уже «сбегал» на вершину. Опытные люди наверх именно бегают — подъём до 5642 метров с высоты 4200 занимает пару часов. К тому же впереди у команды куча планов.

...

Джамиль Агишев мечтает посетить Северный полюс, Роман Торгайкин — ещё раз увидеть красоту Алтая, Артём Золотарёв копит деньги на Эверест: подъём на главную вершину мира стоит несколько десятков тысяч долларов.

...

Да что говорить, даже школьник Михаил собрался идти ещё раз, забрать у Эльбруса свой 5642 метра: туризм крайне заразен.



На Кавказе до определённой высоты — совершенно рекламные виды



Даже в июле на Эльбрусе февраль

Памир, Конжак, Алтай, Эльбрус, а уж походов выходного дня не сосчитать. С того времени группа постоянно расширяется: на «КАМАЗ» всегда был популярен туризм, а Артём Юрьевич сам видит группу по диковинным местам страны.

Стресс перворазника Артёму отлично знаком. Он до сих пор вспоминает первый свой серьёзный поход, в Заполярье. «Шёл через снег,

умение использовать кучу ненужных вещей взамен забытых нужных», — смеётся Артём. «А скотч — величайшее изобретение всех времён и народов», — добавляет Роман Торгайкин.

План похода на Эльбрус был такой: командой в десять человек едем на «Газели» до Кабардино-Балкарии, там тратим три-четыре дня на ак-

На 4400 подъём шёл на грани потери сознания. Я тащился в хвосте. «Ноги забились или голова болит? — допытывается Золотарёв. — Если физически тяжело, можем снизить темп. А если голова — лучше поворачивать, будет только хуже». У сына силы были, он пошёл дальше.

Я же проводила команду в гору, села и зарыдала. 300 метров вниз, до базового лагеря, шла часа два. Трижды заснула

На 4400 подъём шёл на грани потери сознания. Я тащился в хвосте. «Ноги забились или голова болит? — допытывается Золотарёв. — Если физически тяжело, можем снизить темп. А если голова — лучше поворачивать, будет только хуже». У сына силы были, он пошёл дальше.

Я же проводила команду в гору, села и зарыдала. 300 метров вниз, до базового лагеря, шла часа два. Трижды заснула



На одной из работ дизайнера Ильгиза Ахметова, победителя этого года в номинации «Сувенир для широкого представления города и Республики Татарстан», собраны воедино самые узнаваемые символы Челнов

тенциал, энергия города, ешё не найден. Я говорю о таком символе, как холмам, гжель, оренбургские платки. Но они выкристаллизовались веками, так и у нас поиски идут. Виден индивидуальный подход мастеров, и это радует. Каждый год создаётся что-то новое, чего раньше в помине не было. Сколько за это время появилось работ, проектов! И они становятся всё более профессиональными. Появляются темы, связанные с конкретными событиями и местами города.

— Как трансформируется камазовская тема из года в год?

— Тема не развивается, принципиально новые экспонаты не появляются. Зато интересна в этом году сувенирная продукция ОАО «КАМАЗ» — современная, в ногу с эпохой. Спасибо, что предприятие её предоставило. Люди с большим интересом рассматривали сувениры. Мне понравилась идея камазовской подковы — почему бы не подарить такую гостю города?

Выставка, которую организаторы считают самой удачной за её историю, продлится до 7 сентября.



Женский взгляд на авто-пром: камазовский аргамат выполнен из бисера



Гости выставки с большим интересом изучают сувенирную продукцию ОАО КАМАЗ

— Когда конкурс только начинался, большинство работ были связаны с «КАМАЗом» и «Тюбетейкой», поэтому ставилась задача найти новые образы. Удалось сделать это за 10 лет?

— Удалось. Ставилась задача отойти от темы «Тюбетейки», заявить, что Челны — это не только «КАМАЗ», и мастера это услышали. Но тот единственный сувенир, который бы отражал дух, по-

— Удалось. Ставилась задача отойти от темы «Тюбетейки», заявить, что Челны — это не только «КАМАЗ», и мастера это услышали. Но тот единственный сувенир, который бы отражал дух, по-



Свой дипломный проект студентка инженерно-экономического колледжа Набережночелнинского института КФУ О. Миронова посвятила панели управления автомобилем КАМАЗ



В прошлом году эти камазята были представлены в виде магнитов, нынче автор Лидия Ломакина оформила их в виде сувенирных кукол

ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Открыть Крым!

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА



Выехать к морю во время летнего 14-дневного отпуска удалось не всем. Группе камазовцев, получивших путёвки за счёт средств компании в крымский санаторий «Мисхор», повезло вдвое — они насладились прелестями уникальной природы и открыли для себя новое туристическое направление.

— Я не верила в своё счастье до того самого дня, пока не получила путёвку, — улыбается своим воспоминаниям водитель погрузчика АВЗ Ольга Батищева. — На море не была никогда, поэтому готовилась к поездке основательно. Дорогу на автобусе, конечно, приятной не назовёшь, но усталость как рукой сняло, как только мы переступили порог санатория. Климат Крыма действительно творит чудеса: выйдешь на каменистый морской берег — тут тебе и ароматерапия, и солевые ванны, и массаж для ног. А как красив субтропический парк, на территории которого расположена «Мисхор»! С какой заботой и вниманием персонал следит за цветниками и



СПАРТАКИАДА-2014

Чемпионы в ауте

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Первые сенсации футбольного турнира, организованного профкомом ОАО «КАМАЗ» в рамках Спартакиады, не заставили себя ждать.

Первый же матч отборочного тура закончился поражением прошлогоднего чемпиона. Со счётом 3:0 футбольистов ПФО ГУП «Ведомственная охрана объектов промышленности и торговли» обыграла тёмную лошадку — команду логистического центра, которая на разу за последние годы не выходила за пределы отборочного тура.

— Счётом 3:0 — самый популярный в этот игровой день, он был на табло по окончании четырёх из пяти

матчей, — комментирует итоги первой трети отборочного круга заведующий ортотделом и по работе с молодёжью профкома ОАО «КАМАЗ» Рафис Харисов. — С преимуществом в три гола одержали победу прессоварами: команда над литецами, дзелистами над ветеранами, команда НТЦ над ООО «Автозапчасть». Вничью (1:1) в этот день закончился матч между командами РИЗа и ТФК.

В воскресенье со счётом

1:7 АВЗ уступил финансово блоку. С таким же разгромным счётом в этот день команда ВТК проиграла логистам, которые за два дня создали хороший задел для выхода в следующий тур.

А вот охрана и во второй день, к сожалению, проиграла со счётом 3:5 — на этот раз в матче с литецами. Потихоньку набирают обороты дзелисты, они во второй день одержали победу над командой ТФК. К сожалению, не лучшую игру показали кузнецы, чемпионы 2012 года. Со счётом 3:2 их обыграла команда ветеранов.

В эти выходные на запасном поле стадиона «Гренада» состоятся новые игры отборочного тура. Об их результатах «ВК» расскажет в следующем номере.

АНОНС

Соревнуйтесь на здоровье!

Всех камазовцев, поддерживающих активно-спортивный образ жизни, профком ОАО «КАМАЗ» приглашает на День здоровья. Желающих помериться силой, ловкостью и умениями на базе отеля «Лесная сказка». В программе командные первенства по футболу и волейболу, гиревому спорту, армрестлингу, борьбе куреш, эстафете, перетягивание каната и дартс. Команды могут быть сформированы из работников разных подразделений, но всем участникам соревнований обязательно нужно иметь при себе паспорт и пропуск, всё-таки этот спортивный турнир — праздник для своих.

Одновременно на этой же площадке будет проходить День молодёжи. У него своя программа, включающая не только спортивные, но и интеллектуальные и творческие соревнования. Камазовцы, известные своей активностью и мобильностью, имеют возможность получить два удовольствия в одном фланкене. Особенно красиво будут смотреться молодые люди в хорошей физической форме на площадке традиционного конкурса по боди-арту. Завершится праздник дискотекой. А победители вместе с призами аплодисментами получат и памятные призы!

Автобусы в «Лесную сказку» отправятся от Органного зала в 10 часов, возвращение запланировано на 16 и 18 часов. Времени хватит на всё!

ГОВОРИТ И ПОКАЗЫВАЕТ «КАМАЗ»



Это всё мое, родное...