

ВЕСТИ
КАМАЗА

**Настоящее и будущее
«КАМАЗа»:
ответы на вопросы
акционеров**

2



**Мобильность
плюс сплочённость:
секрет успеха
бригады мастеров**

3

**Цветы
и производство:
ещё как совместимы!**

4

С МЕСТА СОБЫТИЯ

Работаем над собой

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ. Фото: Владимир ШУШАКОВ

Присутствие акционеров, обладающих 88,49% голосующих акций, обеспечило кворум Годового общего собрания ОАО «КАМАЗ». Оно состоялось 27 июня 2014 года в ДК «КАМАЗа» под председательством главы ГК «Ростех», председателя Совета директоров ОАО «КАМАЗ» Сергея Чемезова. Его приезд, как и Президента Татарстана Рустама Минниханова, председателя Внешэкономбанка Владимира Дмитриева, управляющего директора ЗАО «Сбербанк КИБ» Рубена Варданяна, руководителя отдела по сотрудничеству с ОАО «КАМАЗ» компании Daimler AG Ахима Пухерта и других важных персон, придал событию значительности и актуальности.

Хотя повестка дня состояла из 20 вопросов, собственники управлялись с принятием решений менее чем за полтора часа. Процедура голосования длиннот не предусматривает. Но наряду с утверждением итоговых отчётов и документов собрания всегда даёт ответ на вопрос: насколько устойчивой для воплощения новых планов можно считать платформу, созданную автогигантом за прошлый год?

Оценивая результаты работы в целом как положительные, «совсем непростыми» назвал генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин условия, сложившиеся на рынке тяжёлых грузовиков в 2013 году: ослабление инвестиционной активности произошло и в мире, и в России. Однако если российский рынок «обвалился» на 28%, то снижение продаж «КАМАЗа» по сравнению с 2012 годом составило лишь 4%. Более того, на падающем рынке наша доля увеличилась

с 33 до 45%. И всё это время «КАМАЗ» постоянно «работал над собой»: повышая эффективность бизнеса, снижая управленческие расходы (к уровню-2012 — 6%), инвестируя в развитие (более 4,7 млрд рублей). Новый магистральный тягач, новое семейство кабин, двигатель уровня «Евро-5» — эти и другие приоритеты определены Стратегией-2020.

Чистая прибыль за год составила 2 055 825 473 рубля, что даже немногим больше запланированного. 5% из этой суммы направляется на формирование резервного фонда, 10% — на выплату дивидендов (второй год подряд, на этот раз на одну обыкновенную акцию — 29 копеек); 1 млрд 200 млн рублей пойдёт на инвестпрограмму-2014, полмиллиарда с небольшим — на погашение убытков прошлых лет.

Но, как сказал гендиректор, оглядываясь на прошедшие проблемы некогда, надо идти

вперёд. Задачи 2014 года «вырастают» из итогов-2013. Принятое «волевое решение» о том, что контроль над «КАМАЗом» как над стратегически важным отечественным предприятием не может перейти к иностранному резиденту, определяет вектор сотрудничества с «Даймлером» в направлении технологического партнёрства. Так, только новых магистральных тягачей в этом году планируется выпустить более 1000 единиц. Совсем скоро, подчеркнул Сергей Анатольевич, выполняя новые требования государства, мы будем продавать на рынке России грузовики только нового поколения. Это невозможно без новых технологий, ради чего запускается крупнейший проект по реинжинирингу автоПроизводства. Его цель — создание компактной, гибкой, энергоэффективной компании, выпускающей широкий модельный ряд конкурентоспособной техники в объёме 80

тысяч автомобилей в год. При этом, заметил Когогин, реализация проекта произойдёт в условиях действующего производства.

Напряжённым назвал прошедший год и Президент РТ Рустам Минниханов. В своём выступлении он обозначил несколько стратегических направлений, но «все дороги» в части реализации практических планов ведут на «КАМАЗ», будь то создание ресурсных центров профессионального образования в приоритетных отраслях экономики (пять в этом году, один из них — при сотрудничестве с КАМАЗом) или развитие инженеринговых услуг. Отметив растущий интерес к технике, работающей на альтернативном топливе, глава Татарстана пообещал: «В ближайшей перспективе большая часть транспорта в республике — в общественном секторе, сельском хозяйстве, жилищной отрасли — будет переведена на газовое топливо». Кроме «КАМАЗа», надежды республики связываются также с 10-летней программой по строительству 60 газозаправок, 150 дочерних АГНКС и завода в Тюляячах по выпуску сжиженного природного газа мощностью 56 тысяч тонн в год.

Продолжение темы — на стр. 2.



Президент РТ Рустам Минниханов: «Все дороги» в части реализации практических планов ведут на «КАМАЗ»



Сергей Когогин: «Совсем скоро мы будем продавать на рынке России грузовики только нового поколения»

АКТУАЛЬНО

Прогноз благоприятный

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Профсоюзных лидеров ОАО «КАМАЗ» встревожило известие о снижении продаж грузовых автомобилей. Директор департамента маркетинга Сергей Колесников уверен: объём рынка по сравнению с прошлым годом практически не изменился, и «КАМАЗ» свою долю на нём ещё отыграет.

— Как сейчас чувствуют себя главные действующие лица? По итогам пяти месяцев доля «КАМАЗа» — 41%, столько же у иномарок, у «МАЗы» — 10%, «УРАЛы» — 7%, «КрАЗы» — 1%, — пояснил Сергей Николаевич.

За последние два года производство иномарок в России стабилизировалось, что говорит о том, что эти машины обрели свою нишу на нашем рынке. У китайской техники своя история. На государственном уровне удалось остановить незаконный импорт автомобилей ниже класса «Евро-4». Сначала китайцы просачивались с под-

дельными сертификатами через российскую границу, потом через казахстанскую. С января объём их продаж стабилизировался на уровне 150 автомобилей, но в марте был зафиксирован новый подъём — 534 машины.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, доля «КАМАЗа» неизменно уменьшилась. Мы потерпели в технологических седельных тягачах, бортовых полноприводных и неполноприводных машинах, самосвалах, шасси, спецтехнике. Связано это в том числе и с адаптацией нашего автомобиля класса «Евро-4».

«Большая семёрка» промышленно развитых стран поставляет нам в основном магистральные седельные тягачи. Осенью прошлого года «КАМАЗ» сказал своё слово, выпустив на рынок новый продукт —

«КАМАЗ» разработал и реализует программу мероприятий. Компания делает ставку на разработку современных шасси с улучшенными характеристиками под потребности заводов спецтехники, совершенствование ценовой политики, активизацию работы с корпоративными клиентами. Особое внимание будет уделяться активной стимулирующей работе с дилерами — будет организовано дополнительное обучение продавцов, принятые меры, направленные на расширение состава дилерской сети, проведён анализ ключевых проблем в области сервиса и подготовлена программа мероприятий по их решению.

Судя по прогнозам, с июля продажи будут расти, а декабрь обязательно порадует нас хорошим спросом. Всего в этом году «КАМАЗ» рассчитывает продать более 37 тысяч автомашин.

ПРОЕКТЫ

Перемещение цеха

На прессово-рамном заводе освобождаются солидные площади для размещения новой линии очистки и промасливания металлопроката. Новый проект позволит значительно снизить затраты, в том числе и временные, на подготовку металла и повысить качество продукции.

Сейчас на предприятии ведётся перемещение оборудования цеха штамповки деталей рам, цеха мелких серий и цеха сборки и окраски автобусного шасси. Именно на их месте и будет размещена

ногого цеха, а комплектующие детали, которые они обрабатывают, в частности усилиительные накладки на лонжероны, поступали на участок сверловки, поступали на участок сверловки.

— Самый сложный пункт в тактическом плане реализации этого проекта — перемещение высокоточного дорогостоящего оборудования цеха мелких серий. На новое место должны переехать «Фичепы», затем гибочный пресс «Гаспарини» — установка с уникальными техническими возможностями, — подчеркнул начальник производства малых серий и оригиналных деталей Владимир Ломаев.

В разработке нового расположения станков использовались инструменты ПСК. Раньше «Фичепы» и «Гаспарини» были расположены на оси заготовитель-

ного цеха, а комплектующие детали, которые они обрабатывают, в частности усилиительные накладки на лонжероны, поступали на участок сверловки, поступали на участок сверловки. Перед тем как перенести агрегаты на новое место, для них необходимо подготовить фундаменты.

расположенный через 100 метров. Для организации процесса их поставки приходилось постоянно использовать краны и боковые погрузчики. После переноса оборудования на новое место будет создан технологически замкнутый цикл по производству лонжеронов рядом с цехом сборки рам, для которого они предназначены.

Решение по перемещению оборудования принималось совместно с начальником отдела анализа эффективности средств производства Вячеславом Скоробогатовым. Чтобы решить эту логистическую задачу, пришлось проанализировать все цепочки изготовления деталей и маршруты отправки комплектующих потребителю — в цех сборки-сварки кабин и в цех сборки рам.

На высвобожденных под линию очистки металла площадях перед установкой оборудования будет проведена санация. В этой зоне также будет сделан ремонт кровли, проведены окрасочные работы колонн и стен, остекление оконных и потолочных перекрытий. Монтаж и запуск новой линии запланированы на сентябрь.

Подготовила Татьяна Белоножкина

Роботорговцы на «КАМАЗе»

В рамках программы реинжиниринга, по поручению генерального директора, на «КАМАЗе» проводятся встречи директоров заводов, заводской технической элиты с представителями ведущих мировых фирм, работающих в сфере роботизации производства. Следующими уже выступили посланцы Kuka (Германия), ABB (Швейцария — Швеция). На этой неделе свой широкий модельный ряд роботов представляла «жёлтая компания» Fanuc (Япония).

Как рассказал нам директор Технологического центра — главный технолог ОАО «КАМАЗ» Равиль Хисамутдинов, 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. Жидкий металл, многотонный пресс, вредные пары — именно там, где существует опасность для здоровья человека, оправдано применение робототехники.

Поскольку руководители заводов лично участвуют в проектах технологического перевооружения, задачи семинаров — как можно более раскрыть возможности применения роботов. И выбрать в итоге оптимальные варианты с учётом специфики каждого подразделения, входящего в камазовскую технологическую цепочку. Кстати, с продукцией ряда робототехники ОАО «КАМАЗ» уже знаком давно. Однако разработчики умных машин постоянно совершенствуют свои модели. Нынешний тренд — выпуск компактных, лёгких, многофункциональных, энергоэффективных и при этом достаточно простых в управлении робомашин и станков с ЧПУ, обслуживающих операторами-роботами.

Место под присмотром

На автомобильном заводе открылась первая охраняемая стоянка для автомобилей работников предприятия. До этого заводчане ставили свои «коней» на двух неохраняемых стоянках около административно-бытового корпуса АЗД и даже на дороге. Машин, мешающие проезду рейсовым автобусам, не раз становились причиной опасных дорожных-транспортных ситуаций.

Новая стоянка рассчитана на 135 мест, но потребность в таких услугах, как оказалось, значительно превышает предложение: желающих оставить автомобиль под присмотром почти в десять раз больше. Заветные пропуска распределились в цехах и подразделениях пропорционально сделанной заявке.

Руководство и профком завода надеются, что после открытия новой стоянки число автомобилей на дороге и перед АБК уменьшится, а проход к рейсовым автобусам станет более безопасным.

С МЕСТА СОБЫТИЙ

Нет привилегий — есть обязательства

Окончание. Начало на стр. 1.

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

Генеральный директор ОАО «КАМАЗ» ответил и на вопросы, поступившие из зала. Вот некоторые из них.

О сегодняшнем самочувствии «КАМАЗа» на рынке:

— Если брать российские автомобильные компании, то среди них остался один «КАМАЗ», и государство выразило своё мнение, отнеся нас к стратегическим предприятиям. Любое движение по акциям — там, где находится блокирующий пакет, — должно быть согласовано с комиссией по иностранным инвестициям при Правительстве Российской Федерации.

Особых сомнений нет, у нас хорошее будущее, ничего сверхъестественного с «КАМАЗом» не произойдёт, все корректировки связанные только с ситуацией на рынке. Мы научились «скользить» и «расширяться».

У нас чётко обрисованная стратегия. Всё внешняя среда оценивает нас очень положительно. Наш чистый долг по ЕБИТДА в три раза ниже «опасной» черты, и могу сказать, что «Даймлер» никогда не стал бы иметь дело с компанией, которая хромает на обе ноги. Надеюсь, в этом году больший успех будет иметь наши экспортные контракты. Что касается продаж, первый квартал был совсем нехороший, по этой причине мы пошли на двухнедельный отпуск в январе.

Сейчас у нас — нормальный рабочий остаток в объёме месячного выпуска, это позволяет чувствовать себя на рынке спокойно.

О порядке выплаты дивидендов:

— В связи с изменениями в законодательстве изменился порядок выплаты дивидендов. Дивиденды ОАО «КАМАЗ» по итогам работы за 2013 год будут выплачиваться реестродержателям ЗАО «Регистраторское общество «Статус» и номинальным держателям — НКО ЗАО «Национальный расчётный депозитарий», ООО «Инвестиционно-финансовая компания «Каминцентр».

Выплата дивидендов путём перечисления денежных средств на их банковские счета будет осуществляться только при наличии информации о банковском счёте в анкете зарегистрированного лица.

Для своевременной выплаты дивидендов акционерам ОАО «КАМАЗ» необходимо обратиться к номинальному держателю или реестродержателю, в зависимости от того, где учитываются принадлежащие им акции, для внесения данных банковского счёта в анкету зарегистрированного лица. Привилегированных акций у нас нет, только обыкновенные именные.

О вступлении в наследство на акции:

— Свидетельство о праве на наследство выдаётся нотариусом по месту открытия наследства на основании справки о количестве принадлежащих наследователю

ценных бумаг, полученной по запросу нотариуса от регистратора/депозитария.

После получения свидетельства наследнику акционера следует обратиться к регистратору (депозитарию), оплатив услуги, и представить документы для внесения в реестр записей о переходе прав собственности на ценные бумаги в результате наследования. Это паспорт; свидетельство ИНН; подлинник или нотариально удостоверенная копия свидетельства о праве на наследство; полностью заполненная анкета зарегистрированного лица / депонента для открытия лицевого счёта в реестре — счёта депо в депозитарии — в случае отсутствия у наследника лицевого счёта / счёта депо.

О сборочных проектах за рубежом:

— В конце прошлого года полностью перешёл под контроль «КАМАЗа» наш индийский проект (была выкуплена доля индийских партнёров). Завершается процесс испытаний двух новых моделей автомобилей, созданных в НТИ для нашей индийской компании. Они полностью адаптированы к условиям индийского рынка и имеют локализацию порядка 80%. Думаю, это станет началом нового этапа развития нашего присутствия на рынке Индии, а в дальнейшем — после расширения модельного ряда, в ближайшие год-полтора — мы планируем



Как и в 2013 году, желающих услышать о состоянии дел автогиганта собралось немало

создание ещё трёх-четырёх новых моделей, нацеленных на более широкий спектр рынков. Это СП должно позволить нам занять позиции на рынке стран Азиатско-Тихоокеанского региона и даже Восточной Африки.

Планируем дальше развивать присутствие на рынке Эфиопии, где в прошлом году на сборочном заводе компании МЕТЕК были собраны первые 100 КАМАЗов. Активно выходим на рынок Индонезии, достаточно плотно, правда, прикрытым ввозными пошлинами. Как один из основных методов выхода на него рассматриваем создание сборочного производства с нашим партнёром компанией «ТЕХНИКА ИНДИЯ».

Перспективнейший рынок — Латинская Америка, работа на нём возможна исключительно при наличии там своего производства. Рассматриваем несколько вариантов, прежде всего, с на-

шим нынешним партнёром в Бенесуэле — компанией JC International 2004, которая уже имеет опыт сборки автобусов на наших шасси.

О социальных программах:

— В 2013 году «КАМАЗ» в рамках исполнения Коллективного договора потратил на социальные нужды 605,7 млн рублей. В среднем на одного работника за год было выделено около 14,6 тыс. рублей. В рамках программы «Жильё» за 2013 год 491 работник улучшил жилищные условия. Сумма выделенной материальной помощи составила 27,8 млн рублей. 399 работников получили материальную помощь в связи с приобретением жилья на вторичном рынке, по долевому строительству;

активно выходим на вторичном рынке, по долевому строительству; производство с нашим партнёром ОАО «КАМАЗ». В 2014 году мы планируем потратить на социальные нужды 759 млн рублей. Из них 62 млн рублей — на реализацию программы «Жильё».

ногого строительства по Республиканской программе социальной ипотеки, благодаря которой 72 работника смогли улучшить свои жилищные условия.

Затраты на программу «Молодёжь» в 2013 году составили 2,6 млн рублей, за первое полугодие 2014 года — 0,88 млн рублей. Начата реализация пилотного проекта по компенсации процентов по жилищным кредитам молодым работникам подразделений ОАО «КАМАЗ». В рамках его реализации в 2014 году планируется оказать поддержку рабочим основного производства, мастерам, инженерам и технологам. В дальнейшем предполагается распространить действие программы на все категории работников ОАО «КАМАЗ».

В 2014 году мы планируем потратить на социальные нужды 759 млн рублей. Из них 62 млн рублей — на реализацию программы «Жильё».

ТВОИ ЛЮДИ, «КАМАЗ»

Однолюб

Текст и фото: Ольга АМЕРХАНОВА

Виктор Коленко мог бы стать военным, как мечтал в детстве. Или переводчиком — в юности очень любил английский. Совсем чуть-чуть его отделяло от работы в милиции, куда позвали после службы в армии, и он почти согласился. Мог связать свою жизнь с поездами, так как учился в Ленинградском институте инженеров железнодорожного транспорта. Мог остаться на Украине, где родился и жил после армии, или на Севере, где вырос. Но судьба привела в Набережные Челны, на «КАМАЗ». Вот уже 41 год подряд Виктор Андреевич, которому недавно исполнилось 70 лет, трудится на литейном заводе и о своём выборе не жалеет.

«Мне Челны очень понравились, — говорит он, — хотя когда приехал, всего несколько домов стояло. Но такой подъём был, хороший сделали, всё быстро строилось, так интересно было и на работе, и в городе! Город вырос на моих глазах. Квартал один, второй, третий. Только за грибами ходили на один участок — и уже 25, 49-й комплексы выросли на этом месте. Большой труд в строительство города был вложен. За несколько лет таковой краяка появился!»

С тем же чувством, что и о городе, Коленко рассказывает о предприятии. Слушаешь его самого и отзыва коллег о нём и понимаешь — это уходящая натура. Слесарь-инструментальщик цеха ремонта литейной оснастки Виктор Коленко до крайности предан своему делу, родному предприятию, трудолюбию и щедр на знания. Молодых обучит, о хитростях профессии расскажет, приёмами работы поделится. Задания начальства выполняет, без дела никогда не сидит и не ищет, где полегче и получше.

«Трудяга, не может без работы, — говорит мастер Василий Давыдов. — Другие, особенно молодёжь, отвлекаются, их контролировать надо. А Виктор Андреевич сознательный. Дали работу — он её делает. Раньше и заместителем начальника цеха, и мастером был. Но там нервы, загруженность большая,



Виктор Андреевич Коленко работает на литейном заводе 41 год

с возрастом в слесари решил перейти. Годы дают о себе знать, но он не уступает молодым. Большой специалист. Я ему говорю: пока сила есть — работай».

Сам Виктор Андреевич не помнит, когда последний раз был в больнице: «Медосмотр проходил регулярно, а по болезни не обращалась. Я ещё здоровый мужчина, что мне дома делать? Телевизор смотреть? Здесь я каждый день среди людей, мне интересно».

О своей профессии рабочий говорит серьёзно и уважительно. Называет работу умственной, особенно если дело касается не производства, а ремонта, где техпроцесс не расписан, всё приходится разрабатывать самому. Коленко признаётся, что иногда, прежде чем приступить к работе, нужно полсмены думать, а потом принять решение и начать выполнять операцию. Не заскучашь, хоть дело и привычное, и желания поменять работу у Виктора Андреевича никогда не возникло.

«Были такие времена, когда вообще не платили, но я остался, — вспоминает рабочий. — Почему? Вы знаете, всё держит, и как бы худо ни было — не стану уходить. Хотя были предложения. Но я однолюб. Полюбил литейный завод и буду тут до конца. Я здесь себя нашёл, в этом коллективе, и нет желания изменять ему. Мне здесь всё нравится. Может, я не прав?»

ВОПРОС — ОТВЕТ

Мощности будущего

Анжелика АКУЕВА

«Когда мы ехали с Рустамом Нургалиевичем Миннихановым мимо долгостроя, который впоследствии был передан под ГТ-парк, он спросил, что это за здание. Я сказал, что когда-то здесь планировалось разместить информационно-вычислительный центр «КАМАЗа», мощность которого была бы раз в 200 раз меньше, чем у нынешнего сотового телефона...»

О взрывном росте технологий рассказал журналистам Сергей Когогин. Руководитель ОАО «КАМАЗ» и управляющий директор ЗАО «Сбербанк КИБ» Рубен Варданян вышли к журналистам после Годового общего собрания акционеров. Журналистов интересовали, в первую очередь, перспективные планы «КАМАЗа». Первый вопрос сразу же коснулся реакции компании на ситуацию в мире.

— В 2014 году мы планируем реализовать 43 тысячи автомобилей — больше, чем в прошлом. Как планируете искать новые рынки, учитывая, что один из них — Украина, под большим вопросом?

— Украина под вопросом не только из-за изменений во власти, это просто экономический кризис, — начал Сергей Анатольевич. — За май на территории Украины было продано 20 грузовиков, из них 12 КАМАЗов. Проблема, которая возникла с нашими активами на Украине, решена: мы продали свой бизнес европейской компании, сохранив с ней партнёрские отношения. В части экспорта мы планов не меняем. Идёт активная

работа по замещению потерь на Украине, валютный курс позволяет надеяться на это. Укрепление рубля в целом повлияет на экономическую ситуацию на «КАМАЗе» в лучшую сторону, но ограничивает экспорт.

Наши интеграции в глобальный автопром уже произошли. Мы разделили технологические, инвестиционные и финансовые риски с рядом партнёров, добились появления поставщиков мирового уровня. Это позволяет нам повысить качество продукции, к тому же зарубежные поставщики зачастую предлагают её по лучшим ценам, чем российские. Поэтому Украина нас не страшит, пугает российский рынок.

Мы отвоевали его большой долю, но нет инвестиционной активности, и самое опасное — мы видим, что розница падает. «КАМАЗ» за счёт дилерской сети очень хорошо держался, многие из тех, кто имеет одну, две, три машины, покупали нашу технику. А сейчас дилеры ощущают падение розницы. Мы отвоевали его большую долю, но нет инвестиционной активности, и самое опасное — мы видим, что розница падает. «КАМАЗ» за счёт дилерской сети очень хорошо держался, многие из тех, кто имеет одну, две, три машины, покупали нашу технику. А сейчас дилеры ощущают падение розницы.

— Нуждается ли «КАМАЗ» в крупном клиенте, ведь Минобороны свои потребности исчерпало...

— Крупный клиент нужен всегда. Минобороны — ключевой для «КАМАЗа» клиент. Большие поставки в период кризиса, в 2009–2011 годы, насытили Минобороны, сейчас военные техники обеспечены как никогда. Но потребность в автомобилях сохраняется, особенно для специальных техник. Ключевые покупатели сейчас — заводы по производству специальной техники и вооружения, они у нас берут шасси и поставляют военным ремонтные машины, радиостанции. Налажено серьёзное взаимодействие в части сервиса: мы обслуживаем несколько десятков тысяч автомобилей Минобороны в военном ведомстве всей территории России и за её пределами. Коэффициент технической готовности нашей техники — 0,95. Ремонтируется и выходит из строя техника стала реже. Да, без нашего сервиса процент обновления техники был бы выше. Но увеличенные расходы на военные ни на одном жителе России не скажутся хорошо.

— На каком этапе сейчас находится проект «КАМАЗа» по созданию инжинирингового центра в Казани с полигоном в Челнах?

— Идут переговоры по вхождению в бюджет РФ. Председатель Правительства Д.А. Медведев во время визита на «КАМАЗ» сказал, что бюджет страны не может себе позволить создание такого центра без частно-государственного партнёрства. Мы отвечали, что «КАМАЗ» готов. Нам важно, что будет через 10 лет с нашей техникой, нужны инновационные разработки. Сделать это без серьёзной исследовательской базы невозможно.

Проект по разработке военной техники позволил «КАМАЗу» создать такую базу в части ходовых испытаний. Мы получили отличные стенды, где можно испытывать трансмиссию и автомобиль в сборе, и значительную часть лабораторных работ с поля

перенести на закрытые территории. Используем мощности Саровского ядерного центра. Программы по виртуальному проектированию, которые мы приобрели, сегодня дают отличный результат.

Исследовательская база в области автокомпонентов, особенно двигателей и короб

БРИГАДА МАСТЕРОВ

Конвейер не для слабаков

Текст и фото: Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

На автомобильном заводе одной из лучших считают бригаду № 711 цеха сборки автомобилей. От мастерства и знаний водителей-испытателей во многом зависит таク работы одного из главных сборочных конвейеров «КАМАЗа».

— Ищете бригаду № 711? — улыбается слесарь маноборочных работ. — Так они все по машинам. У них работы всегда много, а сегодня «аншлаг» — надо сдавать и КАМАЗы, сходящие с конвейера, и «боковые» автомобили доделывать. Может, мастер для вас минутку найдёт?

— Ребята, берите в первую очередь «прощитые» машины, — звонкий голос Рузины Насибуллиной, прорывающейся сквозь шум конвейера, вносит ясность в действия на площадке, где трудятся водители-испытатели цеха сборки автомобилей.

Мастер улыбается и приветливо машет рукой. Мне или водителям-испытателям, дружно выкальзывающим с конвейера шасси для автобуса «Марко Поло»?

Минутку для корреспондента «ВК» настолько непросто: в помещение то и дело заглядывают озадаченные водители.

— Работа у меня сложная, но интересная, — убеждена Рузина Гарасина. — Если на обычном участке руководитель работает только с определённой частью комплектующих, то у меня — целый автомобиль! У нас, конечно, бригада дружная, и если нужно заменить кого-то, проблем не будет, но ведь иногда сил переварить всё просто не хватает, вот и идёшь к мастеру участка, откуда дефект пришёл, чтобы его автор исправлял. Часто к нам приходят за советом и водители-испытатели ЦКиСА, и инженеры-технологи. А всё почему? Потому что лучше наших ребят никто автомобиль не знает!

Мастер ценит свою бригаду и за мобильность, и за сплошённость. Интересно, а как встретят мужской коллектив водителей-испытателей обаятельный и привлекательного руководителя?

— Для меня главное, чтобы конвейер шёл, и автомобилей «на боку» не было, а уж эмоции — дело третье, — рассставляет приоритеты Рузина. — Хотя... Ребята в нашей бригаде очень внимательные, так что на отсутствие комплиментов я пожа-



Мобильность бригады водителей-испытателей № 711 во многом определяет темп работы ГСК-2 автомобильного завода

ловаться не могу. Они успевают замечать и прическу, и новое платье. Но я в долгу не осталась. Когда выдаётся свободная минутка, ставлю чайник, накрываю на стол, чтобы ребята хотя бы в регламентированном перерыве перекусить успели. Режим у нас односменный, но время от времени приходится задерживаться, чтобы передать в ЦКиСА все доукомплектованные

машину автомобиль быстро сдадим. Ну а если кто-то что-то упустил, придётся повозиться. Чтобы найти один дефект, нужно весь автомобиль знать от и до.

— Я здесь понял: работа водителя-испытателя — это мое, — уверен Анатолий Володин, проверяющий комплектность белобокого 5490. — Если в чём сомневаешься, лучше переспросить, здесь всегда

Каждую смену с конвейера цеха сборки автомобилей сходит не менее 86 машин, восемь из них — КАМАЗ-5490. Этим автомобилям водители-испытатели уделяют особое внимание.

автомобили. Откладывать работу на завтра никак нельзя.

При напряжённом графике работы желающих попасть в бригаду к водителям-испытателям больше чем достаточно, а освобождаются вакансии редко, как правило, лишь в случае ухода на пенсию или на повышение после окончания института.

— К тем, кто хочет попасть к нам, надо едё приглядеться, — размышляет вслух бригадир Ильнур Мингатдинов, ожидающий схода автомобилей у конвейерной черты. — Чтобы работать водителем-испытателем, надо любить технику, тогда и интерес к новинкам будет, и освоить работу не сложно. Наш обём зависит от коллег с конвейера: если каждый выполнил свою операцию на совесть, так и

готовы помочь.

— За 26 лет, что я здесь работаю, многое на заводе поменялось к лучшему, — улыбается Ильнур Гилазов, перехваченный по пути к очередному автомобилю, — а ценится, как и прежде, добросовестность и ответственность.

Концовку в разговоре должна была поставить фотография всей бригады мастеров № 711. Но при такте конвейера 300 секунд и «столпотворения» машин на финише выполнение задачи не представлялось возможным. Считав симметрическим с лица корреспондента, бригадир переглянулся с мастером, и через несколько минут все водители-испытатели заняли свои позиции у очередного КАМАЗа. О такой мобильности действительно можно только мечтать!

АКТУАЛЬНО

Логистический запрос

Мария МАМАЕВА

На традиционное итоговое совещание директор автомобильного завода пригласил представителей логистического центра ОАО «КАМАЗ». Слишком много вопросов накопилось у коллектива к перевозчикам компаний.

Заводчане пеняли на несвоевременную поставку второго автобуса № 59, выполняющего рейс на завод к восьми утра. Другой маршрут, № 51, который должен доставлять работников АвЗ к началу первой смены к семи утру, часто проезжает мимо остановки «40-й комплекс», где его ждут рабочие.

Свои пожелания руководству логистического центра высказал и директор АвЗ

Ещё одна проблема — неудобная расстановка автобусов на заводских остановках. Так, в начальную смену машины для вывоза работников из Запинска препятствуют посадке людей в автобусы других рейсов.

Свои пожелания руководству логистического центра высказал и директор АвЗ

КОНКУРС ПРОФМАСТЕРСТВА

Фрезеровщики с «литейки»: кто сильней?

На литьевом заводе 27 июня прошёл заводской конкурс профессионального мастерства среди фрезеровщиков.

Участвовали восемь рабочих от 19 до 35 лет, они отвечали на теоретические вопросы и выполняли практическое задание. На базе ремонтно-механического цеха (РМЦ) производство литьевой оснастки конкурантам выделили участок со станками, где фрезеровщики в течение 50 минут должны были изготавливать прижимную планку.

Первое место занял самый опытный участник — 28-летний работник РМЦ Ильдар Ахмеров. Несмотря на молодость, стаж Ильдара в профессии — девять лет, он на «литейке» с 18 лет, здесь и получил профессию. Начальник РМЦ Сергей Богдан похвалил Ахмерова, который умеет и любит работать.

Среди участников были две молоденькие девушки. В 2013-м они закончили Барнаульский политехнический колледж по специальности «Станочник широкого профиля», но их опыта не хватило для победы. Второе место занял Вадим Иделгариев из цеха подготовки производства, третье место досталось Ильназу Саматову из цеха изготавления оснастки. Все призёры получат премии: за третье место — 1000 рублей, за второе — 2000, за первое — 3000 рублей и повышение разряда. Победителя также ждёт участие в общекамазовском конкурсе профмастерства среди фрезеровщиков.

Призёры получат премии: за третье место — 1000 рублей, за второе — 2000, за первое — 3000 рублей и повышение разряда. Победителя также ждёт участие в общекамазовском конкурсе профмастерства среди фрезеровщиков.

ПЕРВЫЙ ДИРЕКТОР

«Такое счастье выпадает редко»

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

Продолжение. Начало в № 20.

Нам повезло: благодаря нынешним средствам коммуникации удалось связаться с первым директором ПРЗ Валерием Соколовым, отметившим в этом году 75-летие.

— Валерий Николаевич, чем стал в вашей жизни прессово-рамный завод?

— Когда в соответствующем отделе ЦК приняли решение о моём назначении на должность директора ПРЗ, мне было сказано: «Ты сможешь исполнить свою программу совершенного прессово-кузовного производства». Я пытаюсь реализовать некоторые решения по созданию и организации современного прессового производства на АЗЛК. Но там возможности были предельно ограничены. Потом времена, если тебе, коммунисту, делали предложение в так называемом «сером здании» на Старой площади (бывшее здание ЦК КПСС — Ред.), отказываться было нельзя. Так я стал 21 февраля 1970 года директором прессово-рамного производства (затем завода) «КАМАЗ», представления о котором практически ни у кого не было. Теперь, когда прошло столько лет, я понимаю, что такое счастье выпадает редко.

— Что наиболее ценного вы как руководитель почерпнули для себя в камазовский период?

— Камазовский опыт с относительной свободой принятия технических решений был бесценен. А какой коллектив удалось собрать, каких организаторов

производства, руководителей вырастить! Мантурова японцы, работники фирмы «Ишикавадзима Харима», считали богом. Да и сегодня вряд ли найдётся специалист такого уровня. Впервые появившись возможности посмотреть мир, увидеть, как построено современное производство, выбрать лучшие технологии и лучшее оборудование. И предложить людям лучшие условия жизни.

Кстати, прессово-рамный завод организовал самостоятельное жилищное строительство, на полтора года опередив другие заводы и предприятия «КАМАЗа» по предоставлению жилья своим работникам.

— Что из задуманного удалось осуществить, что — нет, о чём, быть может, сожалеете?

— Осуществить удалось

многие не только современные, но и перспективные

решения: уникальная система стеллажного хранения с кранами-штабелёрами и с автоматическим нахождением деталей;

было много других необычных и уникальных решений: грейферные прессы-автоматы «Лайда», линия штамповки полумостов, линии раскроя металла и т. п.

Подтянули и поставщики из ГДР, Чехословакии, Польши. Это незабываемо.

А вот создать роботизированную гибкую линию сварки кабин не удалось.

Тогда великие технологии Минавтотрома и ЗИЛа не понимали идеи гибкости производства.

Сожалею о том, что не

были услышаны мои предложения о необходимости стратегической перестройки «КАМАЗа»: прибегнуть к системе специализации, построить предприятия по оснащению шасси автомобилей под требования покупателей.

Уже работая заместителем генерального директора по производству, я попытался кое-что сделать (самовызыв), но большинство предложе-

ний осуществить не удалось.

— Отслеживаете ли информа-

цию о «КАМАЗе», о ПРЗ?

— А как же, конечно. ПРЗ по-прежнему (проверяя путь специалистов) одна из самых современных предприятий по производству штампованных и штампованных изделий.

◆ уникальная система стеллажного хранения с кранами-штабелёрами и с автоматическим нахождением деталей;

◆ было много других необычных и уникальных решений: грейферные прессы-автоматы «Лайда», линия штамповки полумостов, линии раскроя металла и т. п.

Подтянули и поставщики из ГДР, Чехословакии, Польши. Это незабываемо. А вот создать роботизированную гибкую линию сварки кабин не удалось. Тогда великие технологии Минавтотрома и ЗИЛа не понимали идеи гибкости производства.

Сожалею о том, что не

были услышаны мои предложения о необходимости стратегической перестройки «КАМАЗа»: прибегнуть к системе специализации, построить предприятия по оснащению шасси автомобилей под требования покупателей.

Уже работая заместителем генерального директора по производству, я попытался кое-что сделать (самовызыв), но большинство предложе-

«КАМАЗу» — 45 лет!



ний осуществить не удалось.

— Отслеживаете ли информа-

цию о «КАМАЗе», о ПРЗ?

— А как же, конечно. ПРЗ по-прежнему (проверяя путь специалистов) одна из самых современных предприятий по производству штампованных и штампованных изделий.

◆ уникальная система стеллажного хранения с кранами-штабелёрами и с автоматическим нахождением деталей;

◆ было много других необычных и уникальных решений: грейферные прессы-автоматы «Лайда», линия штамповки полумостов, линии раскроя металла и т. п.

Подтянули и поставщики из ГДР, Чехословакии, Польши. Это незабываемо. А вот создать роботизированную гибкую линию сварки кабин не удалось. Тогда великие технологии Минавтотрома и ЗИЛа не понимали идеи гибкости производства.

Сожалею о том, что не

были услышаны мои предложения о необходимости стратегической перестройки «КАМАЗа»: прибегнуть к системе специализации, построить предприятия по оснащению шасси автомобилей под требования покупателей.

◆ ни у кого в мире нет современной автоматической линии штамповки лонжеронов на базе гидравлических прессов усилием быв. тонн;

◆ ни у кого в мире в то время не было автоматических прессовых линий для производства крупных кузовных деталей. А у нас были установлены шесть линий штамповки таких деталей. Когда их в действии

ИГРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛОВ

20 каверзных вопросов

Мария МАМАЕВА. Фото: Талгат ГИРФАНОВ

Знатоков с автомобильного завода пригласили на интеллектуальный турнир. Во второй игре сезона приняли участие 12 команд, представляющих различные подразделения завода.

Ребятам пришлось приложить немало усилий, чтобы дать ответы на 20 каверзных вопросов. По ходу игры автомобилисты узнали, почему такси стало зеленоглазым и какую процедуру нужно пройти любому футбольному рефери. Мало кто был в курсе, как проходит процедуру взвешивания космонавты, находясь в невесомости.

Обладателем чемпионского титула стала команда технологического отдела (на фото), ей был вручён специальный кубок. А вот на второе призовое место претендовали сразу два кандидата. Рассстановку сил определил дополнительный вопрос. Быстрее на него ответила команда из отдела организации труда и заработка платы. Она и заняла вторую строчку

пьедестала. Команде цеха карданных валов досталась «бронза» турнира. Тройке призёров были вручены почётные грамоты, а каждому участнику коман-

д — памятные подарки.

Кроме того, все участники интеллектуального турнира по традиции получили от организаторов сладкие презенты.

Идёт активная подготовка к профориентационному форуму «PROФдвижение-2014» идёт прием заявок — выполнены конкурсных заданий пройдёт отбор участников лагеря.

Летний профориентационный форум — совместный проект ОАО «КАМАЗ» и Правительства РТ. Он разработан с целью популяризации инженерно-тех

