

# ВЕСТИ КАМАЗА



## Юрий Ключков похвалил литейку. Есть за что

2

## 12 главных событий 2013-го

3

## Как камазовцы готовятся к праздникам

4

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

# Сергей Когогин: «Нам нужно менять всё»

В предновогоднем интервью «Вестям КАМАЗа» генеральный директор ОАО «КАМАЗ» назвал ключевые события уходящего года и главные задачи предстоящего.

### Об удачах и неудачах-2013

— Верной приметой хорошего года, по традиции, считалась победа на «Дакаре»: наши гонщики заняли весь подиум. Но, к сожалению, рынок нас не порадовал, было очень непростое, хотя мы прошли год серьёзного кризиса с минимальными потерями. Уверен, за оставшееся время свои 42 с небольшим тысячи автомобилей мы сделаем. И финансовые показатели всё-таки удовлетворительные, то есть год завершим с прибылью. Главное — сделали очень важный шаг в производстве автомобилей нового модельного ряда. Первые 36 автомобилей проданы, но пока мы сдержанно относимся к реализации этих машин, очень правильную позицию занимает автомобильный завод. Гонка не нужна — нужна стабильная работа и автомобиль высокого качества. У него другой клиент с другими ожиданиями.

**О планах и перспективах** — Бизнес-план принят, он очень непростой. 43 тысячи автомобилей — это небольшой рост к уровню нынешнего года, но мы не ждём позитивных изменений в экономике: стагнация, рецессия ощутимы повсюду. Очень тщательно работаем с продавцами и с производством над внутренней частью модельно-

го ряда. Есть правильное понимание, началась командная работа конструкторов, производителей, закупщиков. Очень конкурентный рынок: европейские, китайские производители — уже рядом. И, хотя в стране есть определённый протекционизм относительно наших автопроизводителей, если брать коммерческие автомобили и автобусы — рынок фактически открыт.

По новым моделям рассчитываем выйти на темп восемь автомобилей в сутки, в год произвести их 2-2,5 тысячи. Перед конструкторами стояла задача сертификации и получения Одобрения типа транспортного средства, чтобы иметь возможность расширения модельного ряда. Вслед за 5490 (M1842) планируем сборку тягача 6x4, бортового автомобиля на его агрегатной базе. Тремя-четырьмя моделями пока ограничимся.

**О «корейской» кабине** — Это «клеймо» вызывает уже и раздражение, и улыбку. Перед «КАМАЗом» цель изменения модельного ряда. Это реальные масштабные задачи, определённые инвестиционной программой. Есть чёткая граница: на уровне «Евро-5», тем более «Евро-6», будет выпускаться более половины автомоби-

лей новой конструкции, и мы должны иметь автомобиль, который станет одним из лучших. Со старой кабиной это невозможно. Гарантированно будем изменять и внешние видовые характеристики — так того требуют «законы жанра», клиенту нужно предложить нечто современное и по дизайну в том числе, серьёзно будем работать и над интерьером. Нам нужны кабины шириной 2350 и 2500 мм. С 2350 нашли самый простой вариант — взяли даймлеровскую кабину Ахог. С такой скоростью создать автомобиль с новой кабиной было невозможно — мы это сделали. Закупили оборудование, и с января процесс сварки кабины начнётся уже у нас. Есть уверенность, что мы не допустили ни одной серьёзной ошибки.

Кабина шириной 2,5 метра нужна для другого модельного ряда. Этот вопрос можно решать как самостоятельно, так и с «Даймлером». На сегодня «КАМАЗом» проект уже выполнен, пробеговые испытания приближаются к 1 млн км (необходимо понять, какой ресурс у этой кабины). Каркас новой кабины готов предложить «Даймлер». Конструкторы сейчас решают, что для нас выгоднее. Никто из акционеров не станет навязывать

решения, которое не выгодно «КАМАЗу».

### Об увеличении доли «Даймлера»

— Чем оно «грозит»? Увеличением инвестиций, улучшением нашей экономики! (Смётся.) Процедура переговоров достаточно сложная, с одной стороны — это большая наука, с другой — «восточный базар». «КАМАЗ» подготовил огромный объём (18 тысяч видов!) документов, «Даймлер» провёл дью дилдженс (заклечение, скорее всего, последует в январе). Мне будет очень интересно узнать, как мы выйдем со стороны «Даймлера». Первая чистка документов прошла. Сравним результаты 2008 и 2012 годов, наши партнёры ни по одному направлению не увидели отрицательной динамики, отметили значительные изменения по улучшению предприятия. Это касается производства, разработок, самого продукта. Значит — заметьте, таково мнение партнёров, внешней стороны, что очень важно, — пять лет мы шли только вперёд.

### О развитии СП

— Наша идеология по созданию СП имела определённые «размеры» — речь шла о производстве основных компонентов (коробка пере-



дач, тормозные системы, цилиндро-поршневая группа и т.д.), далее мы перешли к созданию СП в части конечного продукта («Мерседес-Бенц-Тракс-Восток», CNH), а потом заявили всем партнёрам, что готовы поддерживать их бизнес в рамках постоянно действующего Индустриального парка «Мастер». Сейчас наступает период, когда есть смысл задуматься о возобновлении практики создания СП по ключевым компонентам, поскольку зачастую рискуешь под камазовские объёмы на российском рынке китайские или европейские компании не готовы.

### О сервисе

— «КАМАЗ» был первой в Советском Союзе компаний, развившей региональную сервисную сеть, за что честь и хвала «отцам-основателям». Не всё было просто.

В 2012 году мы закончили «расчистку» нашей собственной сервисной сети, сейчас наступил период инвестирования, около 1 миллиарда в год мы готовы направлять на развитие сервисной сети. Разработан проект базового сервисного центра (на мой взгляд, он слишком дорогой). В Армении опробован образец экономического подхода. Каждый год строятся СЦ и под требования «КАМАЗа», порядка 10 современных открылось в этом году, совсем недавно — «ОмскДизельСервис», где всё получилось хорошо и недорого. Для нас важен совместный бизнес, потому что СЦ — залог нашей конкурентоспособности. И дилеры, инвестируя в эти проекты, верят в будущее «КАМАЗа».

Окончание на стр. 2

НОВОСТИ

## Заслуженная награда

В Казани состоялась церемония награждения победителей республиканского конкурса «Руководитель года-2013». В числе награждённых — директор пресово-рамного завода Александр Рыбаков. Награды победителям вручали Президент Татарстана Рустам Минниханов и председатель конкурсной комиссии — Премьер-министр РТ Ильдар Халиков.

Говоря о конкурсе «Руководитель года», Ильдар Халиков отметил, что конкурсной комиссии было сложно подвести его итоги. Он сообщил, что на звание лауреата претендовали 82 руководителя, обеспечивших вместе со своими коллективами в 2013 году высокий уровень показателей предприятия в целом и особо отличившихся в направлениях деятельности, предусмотренных номинациями конкурса. Директор ПРЗ был назван победителем в номинации «За внедрение методики «Бережливое производство».

Обоснованием для выдвижения кандидатуры Александра Рыбакова на этот конкурс стали существенные успехи ПРЗ в развитии Производственной системы «КАМАЗа»: по сравнению с предыдущими годами, число улучшений выросло на 83%, что позволило увеличить экономический эффект на 72%.

## «Дакар-2014»: длиннее, выше и тяжелее

Ралли-рейд «Дакар-2014» будет одним из самых сложных в истории, потому что протяжённость спецучастков по сравнению с прошлой гонкой увеличена почти в два раза. Об этом на пресс-конференции в Москве заявил руководитель команды «КАМАЗ-мастер» Владимир Чагин.

Подготовка российских гонщиков к одному из главных событий в мире автоспорта входит в заключительную стадию: 35-й по счёту ралли-рейд стартует 5 января в аргентинском городе Росарио. Действующий чемпион гонки команда «КАМАЗ-мастер» выставит сразу пять грузовиков. На этот раз участникам ралли придётся преодолеть более 9 тыс. км маршрута, проложенного по Аргентине, Боливии и Чили. Гонка поставит рекорд и по высотам, на которых будут проложены отдельные спецучастки. По словам Владимира Чагина, «Дакар» — это испытание физической выносливости экипажей и надёжности машин.

На гонку заявили 196 мотоциклистов, 47 квадроциклистов, 154 экипажа на внедорожниках и 71 — на грузовиках. «КАМАЗ-мастер» будет бороться за подиум с сильнейшими командами мира Petronas Team De Rooy Ivesco (Жерар де Рой, Ханс Крейши), InstaForex Loprais Team (Алес Лопрайс), Veka MAN (Питер Верслюйс, Марсель ван Влит), GINAF Rally (Вуф ван Гинкель) и другими.

## Новогодний подарок от Никаса Сафронова

Известный российский художник Никас Сафронов в рамках визита в Набережные Челны посетил автомобильный завод ОАО «КАМАЗ».

Директор завода Николай Светличный показал гостю цех производства кабин, главный сборочный конвейер и цех сборки кабин нового модельного ряда. Многие работники АвЗ, узнав знаменитого художника, подходили к Никасу Сафронову, задавали вопросы и просили автограф. Также Никас Сафронов в качестве пассажира прокатился на магистральном тягаче М1842 (5490), высоко оценил его комфорт и удобства и даже высказал пожелание приобрести такой автомобиль.

Никас Сафронов поделился своими впечатлениями от посещения предприятия: «Для меня автогигант — это потрясение! Слухи о гибели «КАМАЗа», которые распространяются, наверное, из 80-х годов. Это неправильно, надо поддерживать свой автопром». В заключение художник пригласил всех камазовцев на выставку своих работ, которая работает в картинной галерее с 26 декабря.



Художник охотно общался с рабочими, а некоторым подарил свои фотоальбомы

ПРАЗДНИЧНЫЙ ПРОЕКТ



Высота главной городской ёлки — 30 метров, при этом весит она 27 тонн. Автор проекта ёлки, украшающей праздник с 2006 года, — начальник конструкторского отдела автомобильного завода Рафкат Валиахметов. А изготовили её на пресово-рамном заводе

## Как лечат ёлки?

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Вокруг главной новогодней ёлки города уже закрутился праздничный марафон. Дед Мороз зажёт огни, дети водят хороводы и загадывают желания, гремят салюты. И всё это только начало...

Большой новогодний праздник — серьёзная нагрузка не только для человеческого организма. Ёлкам время от времени тоже требуется лечение. Специальные доктора, поставившие зелёную красавицу на ноги в прямом и переносном смысле, работают в цехе обслуживания транспортных систем департамента специализированной техники и содержания автомобильных дорог ОАО «КАМАЗ».

Вот уже 14 лет его работники накануне новогодних праздников на специальном транспорте в сопровождении полицейских машин сначала доставляют негабаритный груз на площадку Азатлык, а затем монтируют.

— После девяти лет эксплуатации необходимо было провести реконструкцию соединительных элементов, проверить состояние сварочных швов. Ёлка

должна иметь не только прочный «фундамент» — вся конструкция должна быть безопасной. После восстановительных работ главное украшение праздника устоит даже под натиском урагана, дующего со скоростью 25 метров в секунду! — уверен начальник цеха обслуживания транспортных систем Сергей Крюк.

За два месяца умельцы с «КАМАЗа» не только восстановили «скелет» ёлки, но и одели её в новый наряд. После монтажа главную героиню праздника осталось украсить эффектной иллюминацией, а потом можно петь: «...и вот она, нарядная, на праздник к нам пришла».

### Дорогие камазовцы!

Поздравляем вас с наступающим Новым годом!

Ещё один год вошёл в историю «КАМАЗа». Его нельзя назвать простым, но камазовцы достойно справились со всеми поставленными задачами. Удержав позиции, объёмы производства и продаж, мы вместе совершили небольшое чудо. Пусть в новом году таких чудес будет ещё больше!

В прошедшем году мы серьёзно продвинулись в плане модернизации производства. Но гораздо важнее и сложнее перестроить себя, чем купить новое оборудование. Ведь новые станки создаются для людей, которые готовы к обучению, изменению своих привычек и образа жизни. Поэтому в новом году мы обязательно займёмся модернизацией сознания.

Всем нам надо учиться идти в ногу со временем. Быть профессионалами, которые отлаживают новое оборудование, внедряют новые технологии, запускают новый модельный ряд, — это важная задача на новый год. Пусть «КАМАЗ», как и прежде, будет лидером во всех инновационных процессах. Пусть Год синей Лошади будет годом «КАМАЗа»!

Желаем вам новых побед и свершений, счастья и спокойствия в ваших семьях, крепкого здоровья и жизненного оптимизма! С Новым годом!

Генеральный директор ОАО «КАМАЗ» С.А. Когогин,  
председатель профсоюзного комитета работников  
ОАО «КАМАЗ» Г.Х. Нуретдинов



## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

# Сергей Когогин: «Нам нужно менять всё»

Окончание.  
Начало на стр. 1

## Об оборудовании

— Есть простая формула: современное оборудование должно работать 21 смену в неделю — иначе оно не окупается. К сожалению, отрицательные примеры в истории «КАМАЗа» есть — взять тот же «японский кредит». Было закуплено оборудование, часть которого (к счастью, не основная) лежит в ящиках уже 15 лет и не востребована до сих пор! Я так и не понял смысла этих приобретений. Такие «инвестиции» мы себе позволить не можем. Вижу, что директора заводов и персонал начали это понимать. Перед нами очень серьёзные задачи по инвестициям. Если в среднем «КАМАЗ» осваивал 4 миллиарда рублей в год, то теперь перейти нужно к 12 миллиардам, и это будет не «освоение бюджета», а активная работа с инвестициями. Нельзя покупать ни одного

станка, ни одной линии, если они сразу не будут работать с максимальной загрузкой, давая качественный продукт. И специалисты сразу должны уметь работать на них.

Нужно изменить отношение и к оборудованию, уже имеющемуся. Я часто слышу, что оно у нас устаревшее, это мнение в значительной мере формирует линейный персонал. Но если оно обеспечивает должный уровень качества — должно и нужно на нём работать и ни в коем случае не идти по пути, что «всё старое мы вырежем и выбросим». Так недалеко и до того, что лучше вообще новый завод построить...

## О реинжиниринге

— В рамках реинжиниринга у нас ещё есть «лишний» миллион квадратных метров площадей. В 2012 году мы приняли программу оптимизации наших активов, она реализуется. Яркий пример решения вопро-

са непрофильного актива — ООО «Электротранспорт», которое мы с удовольствием передали городу. Кстати, наличие этого подразделения в собственности «КАМАЗа» всегда выступало как ограничивающий фактор, если заходила речь о поддержке этого вида транспорта со стороны города или республики. Теперь барьера нет. Челны построены уникально в смысле дорог, трамвай может быть основным транспортным средством. Даже не очень большие вложения в трамвайные линии приведут к тому, что проблемы транспортного коллапса не будет вообще. Этим страдают многие города, без общественного транспорта её не решить, но в Челнах трамвай позволит сделать это гарантированно.

## Об аутсорсинге

— Делать самим или покупать — вопрос, актуальный для всех. Поддерживать все компетенции невозможно, поэтому мы должны чётко определить, что делать можем, а чего — нет. Упрощение производственных процессов, снижение номенклатуры будет происходить. Не так давно рассматривали стратегию литейного завода, который сегодня поставляет изделия 670 наименований, а с вводом нового модельного ряда их станет более 900. Когда-то нужно остановиться! Программа аутсорсинга нами выполняется. Опыт того же КИП «Мастер» показывает, что партнёры, которым созданы условия, не

выходят из-под нашего контроля, а малый бизнес, надо признать, имеет большую, по сравнению с крупной компанией, подвижность.

## О персонале

— У нас нет задачи сократить персонал, но есть задача резко поднять производительность труда. В бизнес-плане заложен рост 15%, но этого недостаточно. Резервы, как показал проект оптимизации рабочего времени Томаша Навратила, как минимум, процентов 20. Что касается уровня подготовки нашего персонала, его нельзя назвать плохим — это отмечают и наши экспаты, углублённо работающие на заводах, г-н Визингер, например. Но изменение сознания,

в Австрии относительно той, что получает его коллега у нас, не больше. В Европе другой принцип налогообложения, акценты смещены — 50% от доходов платит сам работник (а не работодатель с ФЗП), у нас пока — 13. Доля заработной платы в нашем продукте достигла 20%. Я не говорю, что она высокая. Но, если бы не оптимизация численности, и такую сегодня платить бы не могли. Зарплата должна быть увязана с производительностью труда. Конечно, она будет расти, но, чтобы не иметь ограничений, работать нужно с максимальной загрузкой. Мы, конечно, проведём индексацию — в соответствии с Коллективным договором.

**Для «КАМАЗа» наступило такое время, что нужно одновременно менять всё: под новый модельный ряд изменить технологии, сознание людей, уровень их подготовки.**

отношения ко всему происходящему необходимо. Мы часто говорим, что компания должна адекватно реагировать на внешние вызовы, но и внутри вызовов не меньше. Поэтому в будущем году нужно углубиться во внутренние процессы.

## О зарплате

— Знаю, например, что зарплата инженера-конструктора

## О социальной поддержке

— Жильё — один из самых сложных вопросов, стоимость квартир настолько высока, что механизм ипотеки становится едва ли не единственным путём решения. В нашей компании программа разработана, но для молодёжи этого точно недостаточно. Эту работу намерены усилить, служба персонала и профсоюзный комитет ищут формы, которые нам



«Нельзя покупать ни одного станка, если они сразу не будут работать с максимальной загрузкой, давая качественный продукт», — именно по такому принципу закуплено австрийское оборудование для сборки кабин 5490

по карману и точно полезные. Вариантов много — увеличение ежемесячных субсидий, помощь в платеже первоначального взноса и прочие. В первом полугодии предложим персоналу схему, которая, надеюсь, всех устроит. Конечно, мы рассчитываем с внедрением этой программы и на закрепление молодых специалистов на предприятии. Всё-таки когда ты работаешь в большой компании, чувствуешь: за тобой — коллектив, огромная семья, если что-то случится, тебя не бросит. Наши социальная политика, социальный пакет тоже определены рамками Коллективного договора.

## О культуре

— С Валерием Абисаловичем Гергиевым мы познакомились не так давно. Я сразу проникся уважением к его таланту, это само собой, но за время 10-минутного разговора (дело было в кабинете Германа Грефа) был просто очарован его человеческими качествами — как он ведёт беседу, насколько открыт, поразила и его готовность при-

ехать в Челны, на «КАМАЗ», играть для камазовцев — при его невероятном гастрольном графике. Когда человек так отдаётся искусству, — это уже не вопрос денежных отношений. Надеюсь, оркестр Мариинки приедет к нам не в последний раз. Большого количества «звёзд» мы, конечно, позволить себе не можем, но приглашать известных артистов всё-таки будем: высокая культура необходима нашему городу, ведь он совсем недавно родился, здесь нет таких культурных традиций, как в Казани, в Москве. Мы оплачиваем гастроли казанских театров — татарского им. Камала, русского драматического им. Качалова.

## О нас с вами

— Хочется, чтобы год 45-летия «КАМАЗа» запомнился нашими успехами. Мы должны стать не просто хорошими, а лучшими, поэтому 2014-й год — это год старта кардинальных изменений на «КАМАЗе». Мы должны изменить не только КАМАЗ, но и, в

первую очередь, себя, от этого будет зависеть всё остальное. Знаю, что активность горожан, камазовцев очень высокая. Если эту энергию да в правильное русло — горы можно свернуть, направление рек изменить. До сих пор это получалось. Сейчас — да, задача другого порядка, но я уверен: это настолько интересно, что коллектив захочет её реализовать.

Впереди у нас много интересного и замечательного. Вы, мои дорогие, прожили и отработали сложный, непростой год. И так достойно, как вы это сделали, не удалось бы, наверно, никому. Поэтому я благодарю вас за эту работу и хочу сказать, что нас ожидают новые свершения, новые радости, но и новые трудности. Мы всё реализуем, всё победим. Есть только одно условие: хорошо встретьте Новый год, сохраните своё здоровье. Счастья, удачи вам и вашим семьям.

Подготовила к публикации  
Ольга Ерашова

## НОВОСТИ

## Новый уровень зрелости поставок

В компании стартовал проект «Оптимизация системы планирования закупок и поставок ТМЦ посредством внедрения категорийного менеджмента».

По словам заместителя генерального директора по закупкам Рустама Шамсутдинова, блок закупок сегодня ставит задачу сделать работу системы поставок, участниками которой являются различные камазовские подразделения, прогнозируемой и упорядоченной, где повышение качества планирования поставок — ключевой фактор успеха. Новый проект призван оптимизировать систему планирования закупок, складских запасов, а также трансформировать систему поставок с помощью выстраивания межфункциональной координации между различными подразделениями компании.

К его реализации привлечена международная компания BearingPoint, отраслевой лидер по решениям для предприятий автопрома в Европе. И, конечно, ведущим экспертам «КАМАЗа» предстоит реализовать поставленные перед проектом задачи.

Финансовый директор Елена Милюнова отметила, что по результатам 2013 года динамика роста запасов компании беспрецедентно высока: «Мы инициировали данный проект, потому что назрела необходимость стандартизировать процессы планирования закупок для повышения не только финансовой, но и операционной эффективности».

## Оденут по-камазовски

В службе главного дизайнера ОАО «КАМАЗ» разработана униформа для сотрудников департамента внешних связей.

В первую очередь строгие тёмно-синие костюмы с эмблемами наденут сотрудники протокольного отдела, которые ведут переговоры и подписывают договоры со сторонними организациями. Костюмы будут готовы к весне, предусмотрен индивидуальный пошив.

«Между подразделениями «КАМАЗа» и клиентами должна проявляться корпоративность, — уверен главный дизайнер «КАМАЗа» Сергей Воронин. — Для отдельных категорий будет постепенно внедряться униформа, в ней должна ходить часть сотрудников. Кроме специалистов департамента внешних связей униформу стоит носить «стендистам» из департамента рекламы, которые ездят на выставках».

**Смотрите телепрограмму**

**ВЕСТИ КАМАЗА**

В пятницу, 27 декабря, в 19.45 (повторы - в субботу, 28 декабря, в 12.45 и в понедельник, 30 декабря, в 6.15)

Поднесите камеру смартфона к QR-коду — и вы сможете увидеть телепрограмму «Вести КАМАЗа» на экране своего телефона.

## НА РУБЕЖЕ

# На волне позитива литейного завода

Ольга ЕРАШОВА. Фото: Владимир ШУШАКОВ

Своеобразный энергообмен между бизнесом и властью произошёл на литейном заводе 25 декабря при подведении итогов 2013 года. Вместе с литейщиками порадовалась произошедшим здесь за последние полтора года переменам депутат Государственной Думы РФ Альфия Когогина. И, в свою очередь, рассказала о законодательской деятельности, отметив, что 95% принятых законов — «для всех и для каждого».

О проблемах на литейке камазовцы знают не понаслышке: в 2011 году образовавшиеся в ПЧЛ завалы разгребали, что называется, всем миром. И, наверно, впервые за многие месяцы первый заместитель генерального директора ОАО «КАМАЗ» — исполнительный директор Юрий Ключков прибыл на завод не по негативному поводу. Открывая традиционную итоговую встречу трудового коллектива, он поблагодарил всех за труд и заметил:

— Полтора года мы шли к тому, чтобы обеспечить стабильную работу литейного завода, уйти от сверхурочных по субботам. Проблемы, конечно, ещё остаются, но главное — вы обеспечиваете своей продукцией всех ваших потребителей согласно графику, без так называемого дефицита.

Юрий Петрович рассказал о предварительных результатах работы всего «КАМАЗа» в уходящем году, отметив, что в сравнении с итогами 2012 года, несмотря на уменьшение в целом объёмов производства и продаж, компании удалось нарастить свою долю на рецессирующем рынке грузовых автомобилей. Рост произошёл по выпуску автобусных шасси и по возвратной кооперации. Затем огласил планы на предстоящий год.



«Всё зависит от того, насколько эффективно будем работать», — обозначил новые вехи директор Эдуард Панфилов

серьёзная кадровая ротация. В руководящем и среднем звене — порядка 50%, в ремонтных службах — и того больше. Средний возраст персонала с 52 лет уменьшился до 45. Судя по результатам, обновление пошло литейке на пользу. Достигли цели — в два раза снизили производственный травматизм. Истоки результата — в улучшении условий труда, уменьшении количества рабочих мест в опасных зонах и в активизации работы по выявлению травмоопасных ситуаций. В ней, по словам Панфилова, вовлечены все — от сторожей до директора. Обнаружено в 10 раз (!) рисков больше, чем год назад, и, что ценно, многие уже удалось устранить.

«Более осмысленно», заметил Эдуард Владимирович, стали работать над выявлением брака на ранних стадиях, чему способствует внедрение «петель качества». Применение лин-инструментов не замедлило сказаться на снижении числа рекламаций. Есть прирост по производительности труда — соответственно, и по заработной плате. По ряду позиций литейщики сейчас уже работают на задел для коллег.

В числе задач, помимо чисто производственных, — грамотно распорядиться вложениями «большого «КАМАЗа» в ремонтное направление, бо-



Альфия Когогина: «С Новым годом! Думаю, у вас есть все шансы прожить его достойно»

лее эффективно расходовать средства, проводя дефектовку каждой единицы оборудования. Кстати, в новогодние праздники ремонтники будут ударно трудиться: 20 января 2014 года все производства литейного должны быть запущены.

На волне позитива прошло и общение литейщиков с Альфией Когогиной, которая вновь подчеркнула, что в Госдуме она гордится, тем, что является депутатом от автопрома, от «КАМАЗа». Вопреки расхожему мнению, депутат заявила, что промышленная политика государства в отношении автопрома в целом — системная и продуманная:

— Это единственная отрасль в России, которая за последнее 10-летие пережила такие колоссальные изменения. Нет ни одного предприятия, которого бы не коснулась кардинальная модернизация. 70% всех продаваемых машин сейчас производится на территории Российской Федерации: в страну инвестируют мировые гранды, а это тоже — наши рабочие места и налоги в нашу казну.

При всей сложности ситуации в экономике, Альфия Гумаровна отметила: автопром оказался опять-таки, по сути, единственной отраслью, которая подготовилась к вступлению страны в ВТО — в части законодательных актов, защищающих отечественный рынок.

— Это произошло, в том

числе, благодаря вам — работникам и руководству, которое умеет стратегически мыслить.

Упреждая вопрос о грядущем утилизационном сборе (как известно, правила ВТО вынудили правительство уравнивать по этой позиции иностранных и отечественных автомобилестроителей), Когогина как член Комитета по промышленности ГД РФ и глава экспертного Совета по инновационному развитию автопрома сообщила:

— На следующий год именно в отношении автопрома запланированы беспрецедентные меры поддержки из федерального бюджета: отрасли дополнительно выделяется 84 млрд рублей. По моим подсчётам, «КАМАЗ» может получить из этой суммы до 10 млрд рублей. В прошлом году в жёстких баталиях был принят Федеральный закон о дополнительных мерах поддержки производителей колёсных транспортных средств, к которым относится и «КАМАЗ». В него была внесена моя поправка о том, что в случае ухудшения экономической ситуации, увеличения налогового бремени (что произойдёт в случае введения утилизационного сбора) эти

расходы будут компенсированы автопроизводителям из федерального бюджета. Эти меры не будут оспорены — они разрешены ВТО и действуют в ряде стран.

Рассказала депутат также о ряде федеральных программ, обеспечивающих преференциальный режим автопрому. Это кредиты из НИОКР, изменение формирования системы государственных и муниципальных заказов (запрет на покупку иностранной техники), поддержка потребителей автозавода — сельхозпроизводителей. Должны получить также продолжение и проекты по газомоторной технике. Для камазовцев всё это означает развитие бизнеса, работу, заработную плату.

— Я — ваш помощник в законодательной среде, — заключила депутат ответы на вопросы из зала. — У меня на приёме за время депутатского срока побывало около 600 человек — как вы понимаете, личные вопросы для человека — самые важные. Поэтому я остаюсь верна своему кредо: приносить пользу людям, родному автопрому, заводу.

Вчера Альфия Когогина встретилась с работниками службы качества и логистического центра.



Впервые за много месяцев литейщикам сказали «спасибо»



## ПОДВОДИМ ИТОГИ

# 12 месяцев «КАМАЗа»

«КАМАЗ» прожил большой, яркий, заметный год. Чем запомнился нам каждый из месяцев уходящего 2013-го?

**ЯНВАРЬ. Месяц побед**

Молодая команда «КАМАЗ-мастер» занимает весь пьедестал почёта в ралли «Дакар-2013». Это 11-я по счёту триумфальная победа нашего автоспорта. Тройной успех в супермарафоне обеспечили команды Эдуарда Николаева, Айрата Мардеева, Андрея Каргинова.

**ФЕВРАЛЬ. Месяц добрых новостей**

«КАМАЗ» вернулся к пятидневной рабочей неделе. Новость об отмене четырёхдневки прозвучала на коллоговорной конференции ОАО «КАМАЗ». Там же названа общая сумма социальных выплат компании: более 680 млн рублей. Это почти на 100 млн больше, чем в предыдущем году.

**МАРТ. Месяц идей**

При плане в среднем по 4 кайдзен-предложения на каждого работника камазовцы выдали по 4,5 кайдзена, — об этом говорят итоги развития Производственной системы «КАМАЗ».

**АПРЕЛЬ. Месяц премии**

Так как 2012 год стал одним из самых успешных в новейшей истории «КАМАЗа», решено выплатить работникам компании премию в размере половины оклада.

**МАЙ. Месяц кино**

На «КАМАЗе» снимают фильм для телеканала «Дискавери», который смотрят в 169 странах. Самый крупный машиностроительный комплекс России заинтересовал создателей популярной документальной передачи «Как они это делают».

**ИЮНЬ. Месяц прибыли**

Принято решение выплатить дивиденды по акциям ОАО «КАМАЗ» в размере 10% от чистой прибыли материнской компании. Таким образом, размер дивидендов составит почти 500 млн рублей.

**ИЮЛЬ. Месяц торжества**

Победа в ралли «Шёлковый путь» — лучший подарок к 25-летию команды «КАМАЗ-мастер».

**АВГУСТ. Месяц прибавок**

Компенсация на питание увеличивается с 25 до 40 рублей, а оклады проиндексированы: размер минимальной тарифной ставки на «КАМАЗе» вырос на 7%.

**СЕНТЯБРЬ. Месяц выставок**

«КАМАЗ» участвует в выставках «RussianExpoArms-2013» и «Комтранс», где на новый магистральный тягач сразу же находят покупатели.

**ОКТАБРЬ. Месяц результатов**

«КАМАЗ» входит в число лучших предприятий России по рейтингу «Эксперт-400», с конвейера автомобильного завода сходит первый серийный КАМАЗ-5490, собрано десятилетиячное автобусное шасси.

**НОЯБРЬ. Месяц чемпионов**

Камазовский слесарь-инструментальщик Алексей Копысов становится лучшим на республиканском конкурсе профессионального мастерства в Казани, а наша делегация завоевывает командное первое место.

**ДЕКАБРЬ. Месяц хороших гостей**

Автогигант встречает клиентов со всей страны: ключи от 20 магистральных тягачей КАМАЗ-5490 (M1842) первым покупателям вручает лично Сергей Когогин. В Органном зале выступает Валерий Гергиев: своим концертом maestro открывает череду мероприятий к 45-летию «КАМАЗа».



## АКТУАЛЬНО

## Лошадиная сила

Ольга АМЕРХАНОВА

Как появилась камазовская лошадка и поскачет ли она в ногу с интернет-модой, став анимированной? В преддверии 2014 года, который по восточному календарю считается Годом синей Лошади, мы расскажем о прошлом и возможном будущем торгового знака «КАМАЗа».

**Аргмак — двигатель торговли**

«Когда заводу дали право самостоятельно продавать автомобили за рубеж, появилась необходимость в соответствующих рекламных материалах, — обращается к истории вопроса Ольга Якубова, автор концепции торгового знака. — В 1983-м в Управлении внешних связей «КАМАЗа» возглавила отдел рекламы, преобразованный в дальнейшем в «Рекламное агентство КАМАЗ». Работая там, я столкнулась с тем, что у завода нет торговой марки. Использовался даже не логотип, а название завода со звездочкой в букве «А», что соответствовало социальному имиджу марки. Но на зарубежные рынки со звездочкой не сунешься, скажут: «Вы торгуете продукцией или пропагандируете идеологию?» Я вышла к руководству с предложением сделать торговую марку. Получила одобрение и стала формировать концепцию. Это была большая ана-

литическая работа, результатом которой стало мое твердое убеждение в том, что лучший вариант — это анималистика как направление, а конкретно — изображение лошади. В первую очередь, это региональный символ и, конечно, универсальный вид транспорта. С ней устраивают скачки, запрягают в повозку, в сани, на ней пашут, она и семью кормит. Универсальность нужно было отразить и в знаке. Обратилась с концепцией в Московский институт промышленной графики, и попросила кроме лошади нарисовать другие знаки, предложить нечто свое.

В начале августа 1987 года все варианты были представлены на расширенном техническом совете во главе с генеральным директором Н.И. Бехом. Собрались его заместители, все директора заводов, главный конструктор, руководитель НТЦ и другие — более 30 человек. Ольга Якубова защищала свой проект и представляла

предложения московских художников. Предложение Ольги Ивановны было принято единодушно.

**Лошадка на гифках\*\***

Во всём мире ребрендинг фирменного стиля и товарных знаков происходит периодически. Меняются значки у «Форда», «Фиата». Главный дизайнер «КАМАЗа» Сергей

Ворошнин говорит, что в ближайшее время не видит необходимости заниматься ребрендингом. «Образ должен отпечататься в умах нескольких поколений, — убежден Сергей Фёдорович. — Перемены чаще касаются производства легковых автомобилей. Это связано с рынком и потребностями потребительского

спроса. Да, графика идёт вперёд, некоторые новые знаки сделаны живыми, они двигаются. Скучно будет — сделаем, чтобы конь бежал, но попозже. Считаю, до 2021 года (знаки действительно до этого времени) ничего менять не будем. Сначала пусть все устоится».

\*Гифки — анимированные изображения в формате .gif.

## Интересные факты

- Лошадь на вираже можно рассматривать как философский знак. Перестройка уже началась, лошадь скачет на изломе времён. Перемены принесли право на самостоятельную торговлю, до этого только «Автоэкспорт» мог продавать технику за рубеж и получать валюту на свой счёт.
- Впервые камазовская лошадка «вышла в свет» на международной выставке «Спецавтотранспорт-88» в Москве. Фирменный знак был представлен на обширной экспозиции завода, где демонстрировалось 15 новых моделей грузовиков. В состав экспозиции входил аудиовизуальный комплекс с демонстрацией развёрнутого рекламного фильма. Знак красовался и на полиграфической продукции автогиганта.
- Художники Валерий Марковский и Валерий Крючков предложили несколько своих вариантов торговых знаков. Один из них — четыре луча на фоне глобуса (знак напоминал мерседесовский), другой — узлы в виде макарон в графических тенденциях 80-х годов.
- В объёмное изображение из графического раунса лошаду помогли перевести ленинградские художники из Академии художеств. Было выпущено 10 тысяч миниатюрных скульптур.

## ВАША ПЕНСИЯ

## «Первый промышленный альянс»: кто поспешит, тот успеет!

Правильное управление пенсионными накоплениями, формируемыми за счёт взносов работодателя, может обеспечить комфортный уровень дохода после выхода на пенсию. Принять решение о переводе накопительной части своей трудовой пенсии из одного пенсионного фонда в другой можно один раз в год. Мы встретились с представителями НПФ «Первый промышленный альянс», которые ответили на вопросы, наиболее часто задаваемые на информационных встречах в трудовых коллективах.

— Какие отчисления делает в ПФР работодатель в пользу работников в 1967 года рождения и моложе?

— На финансирование страховой и накопительной части трудовой пенсии граждан 1967 года рождения и моложе работодатель, сверх начисленной работнику зарплаты, ежемесячно отчисляет 22%, из которых 16% — на страховую и 6% — на накопительную часть пенсии. С 2014 года финансирование накопительной части в размере 6% останется только у тех лиц, кто оформит соответствующий договор с негосударственным пенсионным фондом либо напишет заявление в ПФР.

— Какие возможности предоставляет НПФ «Первый промышленный альянс»?

— Мы даём законодательно закреплённые гарантии сохранности пенсионных накоплений. С

каждым застрахованным Фонд заключает договор об обязательном пенсионном страховании, который детально устанавливает все его обязательства. Согласно условиям договора, застрахованные лица имеют право назначить правопреемников своих пенсионных накоплений с распределением долей между ними. Одно из главных преимуществ НПФ — стабильный инвестиционный доход. Инвестирование средств пенсионных накоплений осуществляется в соответствии с принципами обеспечения надёжности, сохранности и доходности. Сохранность пенсионных накоплений гарантируется государством. При этом ПФР продирирует пенсионный счёт застрахованного лица и в любой момент (в случае, если НПФ допускает какие-либо нарушения)

может вернуть пенсионные накопления под управление государственной управляющей компании.

— Что случится с пенсионными накоплениями в случае ликвидации негосударственного пенсионного фонда?

— Согласно законодательству, средства пенсионных накоплений не являются в полной мере собственностью НПФ, хотя и формируют его имущество. В случае финансовых изменений в фонде (допустим, отзыв лицензии, банкротство) все накопления направляются в ПФР в течение трёх месяцев.

— Как будет выплачиваться накопительная часть трудовой пенсии — вместе с остальными частями государственной пенсии или отдельно?

— Накопительная часть трудовой пенсии назначается работнику одновременно с

трудовой пенсией по старости на основании заявления. Заявление на назначение накопительной части пенсии подаётся работником в ПФР либо в НПФ, в зависимости от того, где формируется накопительная часть его трудовой пенсии. С 1 июля 2012 года НПФ «Первый промышленный альянс» осуществляет приём заявлений от граждан на установление выплат средств пенсионных накоплений. Выплата накопительной части трудовой пенсии может осуществляться в следующих формах:

- единовременная выплата;
- пожизненная выплата накопительной части трудовой пенсии по старости.
- Наследуется ли накопительная часть трудовой пенсии?
- Да, безусловно. В случае смерти застрахованного лица до его выхода на пенсию вся сумма, находящаяся на счёте, единовременно и в полном объёме выплачивается правопреемнику. Вном случае пенсионные накопле-



ния будут выплачены вашим родственникам в порядке и размерах, установленных ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ» в соответствии с нормами гражданского законодательства о порядке наследования.

— Как стать вашим клиентом?

— Достаточно обратиться в НПФ «Первый промышленный альянс». При себе иметь страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования и паспорт.

На сегодняшний день более 40 тысяч человек доверили нам управление своими пенсионными накоплениями, и более 3000 человек получили накопительную часть трудовой пенсии в виде единовременной выплаты средств пенсионных накоплений.

Адрес: 423810, РТ, г. Набережные Челны, 6-й Ак. Рубаненко, д. 6 (1/07), 4 под., 3,5 эт.  
Тел./факс: 37-45-95, 39-59-37.  
E-mail: ppakama@kamaz.org. Сайт: www.ppfafond.ru



Главврач клиники-санатория «Набережные Челны» Юлия Файзова: «Убедитесь в целебных свойствах холода!»

первую очередь, для профилактики простудных заболеваний и поднятия общего тонуса. Приходите в криосауну — мороз вылечит!



## ЭХО ПРАЗДНИКА

# Счастье «Автограда»

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Владимир ШУШАКОВ

Последний звонок, приглашавший гостей в большой зал ДК «КАМАЗа», звучал долго, но все предупреждения были напрасны. Поток поклонников фестиваля народного творчества «Автоград» не иссякал, камазовцы шли на концерт с детьми, родными, друзьями.

Свободные места найти было непросто, но к первому такту зажигательного ча-ча-ча всё устроилось. Горячее начало концертной программы в морозный декабрьский день обещало согреть зрителя позитивом. Церемония награждения творческих коллективов, принимавших участие в социальных проектах «Автоград-2013» и «Всей семьей во Дворец», тут же вызвала шквал аплодисментов.

— Гала-концерт — это итог кропотливой работы, — подчеркнул, вручая дипломы лауреатов, председатель профсоюзного комитета ОАО «КАМАЗ» Гумер Нуретдинов. — Ведь чтобы порадовать зрителей, артисты после окончания смены спешат на репетиции, где день за днём оттачивают своё исполнительское мастерство.

— Я каждый год с нетерпением жду начала фе-

стиваля, — признался председатель жюри «Автограда», руководитель клуба авторской песни им. Владимира Высоцкого Александр Василенко. — Какой бы сложной ни была ситуация на «КАМАЗе», каждый год в программе фестиваля появляются новые имена!

Аплодисменты переросли в овацию, когда на сцену вышел Ринат Сабирзянов. В этом году художественный руководитель вокальных ансамблей «Лейсан», «Ленок», «Ялкын» автомобильного завода, постоянный участник фестиваля «Автоград» был удостоен звания «Заслуженный работник культуры Республики Татарстан». Более 30 лет он помогает народным талантам обрести голос и свой репертуар.

Открыла программу XIV фестиваля песня-признание «Соям диеп эйтэ алмадым»

(«Не могла сказать, что люблю») в исполнении солистов ансамбля «Ялкын». На сцене «Автограда» блистали в этот вечер и другие воспитанники Рината Рауфовича — ансамбль «Лейсан» пел о любви к Родине, Ильнар Якупов порадовал хитом «Шатлыктай байлыктай», а «Ленок» напомнил о прелестях зимы.

«Калинка», «Антре» — яркой, интересной получилась программа хореографического ансамбля автомобильного завода «Премиум», руководит которым Динара Зеккунова. Безусловно, одним из лучших хореографических номеров «Автограда-2013» стала «Казачья сюита», исполненная работниками НТЦ и ПРЗ. Зрители, затаив дыхание, следили за виртуозной джигитовкой киятами и шашками.



С удачным дебютом на фестивале можно поздравить звонкоголосую Юлдыз Гаязову с завода двигателей, исполнившую попури из русских народных песен. Отлично справились с конференсом молодые ведущие из НТЦ Роберт Салахутдинов и Чулпан Нугуманова. Как всегда, на высоте были любимые исполнители камазовцев — мужской квартет «Садко», ансамбль «Лиза-бест», Алла Сайко, Виктор Максютин, Елена Созинова, Марина

Ермолаева, Яхья Хафизов, Альфред Сабиров...

Зрители едва успевали благодарить одних исполнителей, вручая им цветы, а на сцену уже спешили другие артисты. Всего в концерте, продолжавшемся в режиме нон-стоп два часа, приняли участие более ста талантов с «КАМАЗа». И для каждого из них выход на сцену — это победа над обстоятельствами и настоящее артистическое счастье. Пусть праздник продолжится! Виват, «Автоград»!



## Наш голос

На гала-концерте в составе ансамбля «Лейсан» выступала и финалистка первого городского телевизионного конкурса «Безнен жырыч» («Наш певец») Мадина Хузина. О том, как машинисту энергоремонтного цеха автомобильного завода, удалось перепеть 140 претендентов, в числе которых были и профессиональные артисты, читайте в следующем номере «ВК».



Простое в приготовлении, но изысканное блюдо из форели как нельзя лучше подойдет к новомуднему столу

кг картофеля — 50 рублей, молоко — 30 рублей. Итого 490 рублей.

Рыбу разморозить, готовить с добавлением специй и соли в течение 20 минут в пароварке (или запечь в фольге). Картофель отварить, сделать пюре.

### Сладкое

К столу нужно купить десерт. Например, торт «Медовый» за 250 рублей, мандарины, виноград, яблоки — на 350 рублей, сок — 140 рублей. Можно добавить бутылку

шампанского — около 200 рублей.

■ ■ ■

Роскошный новогодний ужин с форелью легко «масштабируется». Если ожидают гости — смело умножайте эти расчёты. Если отмечаете праздник узким кругом, делите: в таком случае стол на троих обойдётся в 1300 рублей. В любом случае в магазин нужно идти уже с готовым списком покупок, а салаты и закуски не останутся кинуть несколько дней.

«При закупке продуктов обратите внимание на сроки годности товаров, — советует Татьяна. — Перед Новым годом, когда поток покупателей огромный, магазины постараются сбить залежалые продукты. Консервы, рыбу, овощи можно купить заранее — это будет и дешевле, и спокойнее».

## ЭКСПРЕСС-ОПРОС

# Тают деньги, как снежинки

Ольга АМЕРХАНОВА

Перед Новым годом всегда происходит одно и то же волшебство: в наших кошельках со сказочной скоростью исчезают немалые деньги. По данным исследования потребительских расходов «Предновогоднее настроение-2014» компании «Делойт», россияне в этом году собираются тратить перед праздниками больше. Каждый второй опрошенный объясняет увеличение расходов желанием радоваться жизни, несмотря на нестабильность экономики. Мы спросили камазовцев, как они готовятся к празднику и с чем связаны их расходы.

## Анастасия Левашкина, мастер кокильно-стержневого участка литейного завода:

— Перед Новым годом, конечно, трачу больше денег. Главная статья расходов — подарки детям. Заказы уже приняты: дочке — платье, сыну — плеер. Подарки маме обязательно. В этот праздник мы не стараемся на чём-либо экономить. Сын сказал: «Мама, зачем тратить деньги, давай сварим картошку и селедки купим». Нет, обязательно будет хороший стол: побольше мясного, новые салаты приготовим. С дочкой два дня сидели в интернете, искали рецепты. Всё продумали и составили список продуктов. Посчитала — праздничный ужин на троих нам будет стоить около 5000 рублей. Кроме того, на Новый год всегда себе обновку покупаю, это святое! С дочкой в выходной купили новогодние наряды — ей за 1500 и мне за 3000 рублей. Из других расходов — живая ёлочка в дом, салюты, катание на коньках.



## Илья Князев, главный специалист по управлению знаниями Корпоративного университета «КАМАЗ»:

— Новый год отмечу дома с женой и детьми. Бюджет праздника пока не просчитывали, но он точно вырастет в сравнении с прошлыми годами из-за стоимости подарков. Искали подарки по заказу детей, ничего подходящего не нашли, но наткнулись на синтезатор и решили им его подарить. Тут и обучение музыке, и творческое развитие. Теперь задача — угорворить детей попросить у Деда Мороза синтезатор в подарок. Жена получит ювелирное украшение. А себе я даже не знаю, что попросить, у меня практически всё есть. Главное, чтобы окружающие были счастливы.

## Василия Нургалиева, электромонтёр завода двигателей:

— Внукам, с которыми буду в праздник, уже купили гостинцы — КАМАЗы со сладостями. Впереди серьёзные подарки и траты на продукты. Большие расходы денег, так как и продукты дорожают на Новый год, и скидками заманивают. Хочется обновлений: уже купили мебель, в планах ещё ремонт. Но это по возможности, потому что после каникул ещё жить надо, зарплаты долго не будет.



## Роберт Салахутдинов, инженер-конструктор НТЦ:

— Новый год — один из самых затратных праздников, не отметить его нельзя. Самые большие расходы связаны с подарками, в этом году на них уйдёт около 8000 рублей. Подарки готовлю заранее, за несколько месяцев до праздника. Другьям покупаю дорогие напитки, электронику. Родителям заказал сувенир из дерева. Что подарю своей девушке — озвучивать не буду, она читает газету. Новый год встречу в компании друзей на базе. Вместе арендую дом, покупаем продукты — это вторая часть предновогодних расходов.

## СПОРТПЛОЩАДКА

## Преемственность в труде и спорте

Текст и фото: Дания МАЖИТОВА

База отдыха ПРЗ «Лесная сказка» и зимой не пустует, но в минувшую субботу здесь было особеннолюдно. В этот день состоялся открытие хоккейного корта и прошёл товарищеский матч между командами прессово-рамного завода и завода двигателей.

Как известно, большой футбол на «КАМАЗе» и в целом в Челнах начинался с заводской команды «Труд» ПРЗ. Поэтому над тем, как назвать хоккейную команду, ломать голову не пришлось. Её назвали «Труд», обозначив тем самым преемственность традиций, сложившихся на заводе.

Выступая на церемонии открытия корта, директор ПРЗ Александр Рыбаков назвал это событие знаковым: «Мы продолжаем развитие нашей прекрасной базы отдыха, где с открытием корта желающих отдохнуть будет ещё больше, а значит,

больше наших заводчан будут заниматься спортом». Директор завода выразил благодарность строителям, ремонтникам, работникам всех цехов и подразделений, принимавшим участие в возведении хоккейного корта, который в свободное от проведения тренировок и соревнований время будет использоваться как каток для всех желающих.

Председатель профкома завода Александр Васильев выразил надежду, что со временем хоккейные корты, по примеру завода двигателей (где корт был возведён в прошлом году) и ПРЗ, будут



«Суровый бой ведёт ледовая дружина...»

созданы и на других заводах «КАМАЗа», и тогда можно будет проводить состязания между заводскими командами.

Хоккейная команда завода двигателей существует уже третий год, а на ПРЗ сложилась только в прошлом году. «Мы немало тренировались в Ледовом дворце, а насколько мы готовы, станет ясно уже в ближайший час», — сказал капитан команды «Труд», начальник производства малых серий ПРЗ Владимир Ломаев.

Ближайший час показал, что год разницы между возрастом двух команд имеет большое значение. Дизелисты победили.

## Дед Мороз у футболистов

В минувшие выходные Дед Мороз со Снегурочкой побывали в Региональном центре подготовки футболистов.

На празднике поздравляли 9-12-летних футболистов команды «КАМАЗ». 200 мальчишек получили сладкие подарки, благодарственные письма и памятные календари со своей командой. Особо отметили ребят с лучшими результатами в уходящем году. По решению тренерского штаба

выбраны лучший вратарь, нападающий, защитник и полузащитник в каждой из восьми детских команд. Лучшим спортсменам вручили статуэтки. Во время церемонии родители подерживали детей командными кричалками вроде «КАМАЗ — машина, она непобедима».

На зимних каникулах времени любоваться статуэтками на полочках и календарями со своим изображением особо не будет. Каникулы для футболистов — время для поездок, когда начинающие спортсмены пробуют свои силы на разных соревнованиях. До 30 декабря в центре будут идти тренировки, а уже 3 и 4 января футболисты 2003, 2004 и 2005 годов рождения поедут на турниры в Тольятти и Сызрань.

## ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

# Как накрыть новогодний стол: советы лучшего повара

Анжелика АКУЕВА

Татьяна Галимова — победительница конкурса профессионального мастерства «Содекс». Осеню очаровательный повар столовой гендирекции поразила европейское жюри своими блюдами: вкусными, эффектными и при этом недорогими. По нашей просьбе Татьяна подготовила меню новогоднего стола.

Простые, аппетитные и несложные в приготовлении блюда, во-первых, не отнимут много времени, а во-вторых, позволят обойтись без лишних трат. Праздничный стол с двумя салатами, нарезкой, бутербродами, дорогим горячим блюдом, фруктами и десертом на шестерых человек обойдётся в 2500 рублей. При этом учтены все расходы.

### Бутерброды с сёмгой

Кусок слабосоленой семги — 200 рублей, оливки — 30 рублей, хлеб для тостов — 20 рублей. Итого 250 рублей.

Квадратик хлеба режем на четыре части, укладываем ломтики сёмги, сворачиваем в цветок, в серединку кладем оливку. Всё скрепляется шпажкой.

### Бутерброды со шпротами

Шпроты — 45 рублей, банка маринованных корненош — 55 рублей, хлеб — 20 рублей. Итого 120 рублей.

Хлеб режем по диагонали, смазываем майонезом, укладываем рыбку и кусочки огурцов.

### Салат с копчёной курицей

Куриная грудка — 150 рублей, банка кукурузы — 30 рублей, банка фасоли в собственном соку — 30 рублей, один сладкий перец — 30 рублей, пачка сухариков — 20 рублей, майонез — 35 рублей. Итого 295 рублей.

Курицу и перец режем кусочками, сливаем жидкость с фасоли и кукурузы, смешиваем, добавляем сухарики и майонез.

### Салат «Крабовый»

Крабовые палочки 200 г — 20 рублей, банка кукурузы — 30 рублей, стакан риса — 10 рублей, 3 яйца — 20 рублей, одна луковица — 5 рублей, свежий огурец — 15 рублей, майонез — 35 рублей. Итого 135 рублей.

Рис отварить, с кукурузы слить жидкость. Всё остальное нарезать кубиками и заправить майонезом.

### Овощная нарезка

Огурцы — 80 рублей, помидоры — 100 рублей, 2 болгарских перца — 50 рублей, стебель сельдерея — 40 рублей. Итого 270 рублей.

### Форель с картофелем

Основное блюдо. Килограмм форели — 400 рублей, специи для рыбы — 10 рублей, 1,5

## Уважаемые сотрудники ОАО «КАМАЗ»!

В ожидании всеми любимых праздничных дней примите от сотрудников ЗАО «СМО «Спасение» и от меня лично самые тёплые и сердечные поздравления с Новым 2014 годом и Рождеством!

Спасибо за оказанное доверие! Уже восемь лет мы работаем с вами и будем рады продолжить сотрудничество под девизом: «Слышать каждого — действовать эффективно»!

Пусть всегда рядом с вами будут родные и друзья, а в ваших домах царят благополучие, любовь и взаимопонимание. Здоровья и благополучия вам и вашим семьям. Желаю войти в 2014 год с улыбкой и с надеждой на самые благоприятные события! Счастья вам и любви!

С уважением, ген. директор ЗАО «СМО «Спасение» Г.Н. Глушков

