



ВЕСТИ КАМАЗА



Знай наших!

Чемпион по PSK

3

Личный проект:

Сервис ищет решения

3

Проблемы и решения:

Конструируем конфликт

4

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

«Мы обязаны выйти на стандарты, принятые в мировом автомобилестроении»

Генерального директора ОАО «КАМАЗ» журналисты сегодня называют человеком, открытым для прессы. На днях Сергей Когогин в очередной раз встретился с «Вестями КАМАЗа» для разговора на актуальные для завода темы.

— Сергея Анатольевич! Мы привыкли к тому, что «КАМАЗ» – социальная ответственное предприятие. Однако заводчане беспокоятся, когда слышат про очередной кризис и жёсткие условия рынка. Какие у нас перспективы и не планируется ли изменений в стороны уменьшения социальных проектов?

— Во-первых, все социальные гарантии и льготы, которые предусмотрены нашим коллективным договором и законодательством, будут исполняться и в текущем году, и в следующем. «КАМАЗ» даже в тяжёлое время не закрывал эти программы. В этом году на программу соцподдержки было предусмотрено 680 млн рублей. Со следующего года, с нашей точки зрения, нужно повысить адресность этих льгот и охватить как можно большее количество людей. Для этого, возможно, понадобится отказаться от каких-то статей расходов и добавить другие. Но это уже дело нашего профкома и службы персонала,

которые должны до конца 2012 года выйти с предложением, чтобы это было учтено в бюджете на перспективу.

— В компании уже прошли некоторые структурные преобразования. В апреле вы обявили о том, что нас ждёт серьёзное сокращение затрат. Сейчас идёт 30%-ная оптимизация численности персонала. Кого сокращают на «КАМАЗе»?

— Мы работаем на предприятии, которое умеет выстаивать в любых экономических условиях; умеем брать с рынка максимум, когда для этого созданы предпосылки, на предприятии, вместе с коллективом которого можно проводить самые серьёзные преобразования».

— Оптимизации численности – это чисто экономический термин. В частности, сегодня мы не можем добиться значительного роста производительности труда, применяя только инвестиционные способы. Покупая, например, дорогое высокопроизводительное оборудование, мы,

загружкой, с исполнением трудовой дисциплины. Они, к сожалению, дают как раз от 20 до 30% возможностей оптимизации. Этую работу сейчас и проводят.

Наша компания по экономическим и финансовым показателям обязана выйти на стандарты, принятые в мировом автомобилестроении. Этим мы и занимаемся. Если этого не произойдёт, то наша компания станет болеть, и ей будет очень тяжело справиться с финансовыми задачами, которые перед нами ставят акционеры.

— Томаш Навратил утверждает, что главная проблема – в сознании людей, в их неготовности перестроить своё отношение к работе...

— У многих людей есть привычка ходить на работу. А должна быть привычка работать на рабочем месте. И здесь, я могу сказать, возможности достаточно большие. Есть такой жаргонический термин: «глаз зачмылился». Рабочий не видит, что для удобства нужно как-то ящика передвинуть на

тем не менее, не выходим на запланированные показатели. Пригласил специалиста по сокращению издержек не-инвестиционными методами (это Томаш Навратил, он имеет такой опыт работы на предприятиях в Чехии и добрался там хороших результатов), мы увидели, что ряд недостатков в нашей компании связан с планированием работы, с правильной

свой участок. Надо уходить от такого отношения к труду, тем более для этого разработаны способы. Даже четыре года назад нельзя было и представить, что методы научной организации труда, как это называлось в СССР, могут быть применены на «КАМАЗе». После внедрения первой фазы бережливого производства мы поняли, как картировать потоки, выстраивать правильные цепочки. Пока ещё существует большая степень зависимости наших основных производств от своевременных поставок заготовок. Но и здесь постепенно происходит нормализация, в том числе и на литьевом заводе.

— Будут ли те, кто останется на «КАМАЗе» после оптимизации, зарабатывать больше, чем сейчас?

— Есть понятие «зарплатоёмкость продукта». Сегодня она составляет 12–13%. Менять зарплатоёмкость продукта мы не собираемся, я чётко говорю руководителям и всем, кто включён в эту программу, кто этим занимается, что фонд зарплаты остаётся прежним. Работайте меньшей численностью, тогда люди смогут получать больше.

— Какие факторы влияют на снижение объёма продаж?

— Емкость рынка России достаточна, чтобы «КАМАЗ» мог устойчиво работать».

— Давайте исходить из того, что происходит в мире. Существуют финансовые проблемы в США, Европе, Китае. Наши партнёры «КАММИНЗ» и «Даймлер» на следующий год формируют бизнес-планы минимум с 10%-ным снижением. В глобальном масштабе это делается по всему миру. Соответственно, сегодня мы хотели бы понять, что будет в России. Россия не находится

немногим больше 47 тыс. автомобилей для продажи, соответственно, в следующем мы хотим сделать несколько больше. Учтём ряд факторов, которые будут нам потенциально мешать. Первый – это введение «Евро-4». У нас нет уверенности, что наши клиенты готовы будут заплатить за «Евро-4» на 200–250 тыс. рублей больше, чем сегодня стоит автомобиль. Мы ищем способ, чтобы как-то снизить

влияние на наших клиентов, но, тем не менее, это произойдёт и повлияет на объём продаж. Второй – неравная конкуренция на российском рынке. В Россию открыто ввозятся дешёвые автомобили китайского и корейского производства стандарта «Евро-2», не соответствующие сегодняшним техническим требованиям. Налицо нарушение законодательства цепочки прохождения товара (производитель – продавец – потребитель), и этим процессом трудно управлять. Мы ощущаем неравную конкуренцию в апреле-мае и стали заниматься анализом и обсуждением положения с органами федеральной власти. Хороший контакт был у нас с таможенной службой – сейчас идёт процесс определения доли органов сертификации в этом процессе. Не исключаю, что МВД будет вынуждено запретить эксплуатацию достаточно большого количества автомобилей, проданных на территории Российской Федерации, по причине их опасности для движения. Эта работа даёт нам возможность вернуть в своей стране равные условия с другими производителями. К сожалению, она очень много времени и сил отнимает, и многие люди вынуждены ею заниматься...

Продолжение на стр. 2 ▶



на каком-то изолированном острове, где всё может развиваться по своим собственным законам, более благоприятным, чем мире. Мы все взаимозависимы. Мы берём экономический анализ, пытаемся его осмысливать, отслеживать тенденции. Существуют самые разные точки зрения: что развитие будет продолжаться, и что ещё там что-то будет происходить. У нас есть огромное преимущество перед всеми остальными игроками на нашем рынке: ёмкость рынка России достаточно, чтобы «КАМАЗ» мог устойчиво работать. Вопрос во внутренней конкуренции. Это крайне важно.

Пока мы сформировали бизнес-план с небольшим ростом к уровню этого года. В этом году произведено

НОВОСТИ

«КАМАЗ» подвёл итоги октября

Заводы и подразделения «КАМАЗа» продолжают выдерживать график выполнения бизнес-плана 2012 года.

В октябре сдача основного вида продукции составила 4397 машкомплектов. Показатель с начала года достиг отметки в 43,8 тыс. машкомплектов (АППГ – 37,8 тыс. единиц, +16%).

Завод двигателей и СП «КАММИНЗ КАМА» поставили в прошлом месяце на сборочные конвейеры автомобильного завода и другим потребителям более 4,6 тыс. двигателей и силовых агрегатов. Отгрузка запасных частей перевыполнена: при плане 1164,5 млн рублей факт составил 1178,3 млн рублей. Дилеры, сервисные центры, корпоративные и другие потребители «КАМАЗа» получили в этом году запчастей на сумму почти 11,7 млрд рублей (АППГ – 10,5 млрд рублей, +10%). Продукции диверсификации произведено на сумму 1,29 млрд рублей, за 10 месяцев – более 9,1 млрд рублей.

На финише 2012 года производство «КАМАЗа» будет поддерживать темп выпуска продукции – с тем, чтобы обеспечить безусловное выполнение годовых показателей.

Визит Дворковича

В среду в рамках визита в Татарстан заместитель председателя Правительства РФ Аркадий Дворкович посетил ОАО «КАМАЗ».

В сопровождении премьер-министра Республики Татарстан Ильдара Халикова, генерального директора «КАМАЗа» Сергея Когогина и топ-менеджеров компании Дворкович побывал на автомобильном заводе, на главном сборочном конвейере и в цехе сборки кабин, в Научно-техническом центре, познакомился с перспективными моделями автомобилей КАМАЗ. Вице-премьер посетил также российско-итальянское совместное предприятие «СиЭнЭйЧ-КАМАЗиндустрия», выпускающее тракторы и комбайны для нужд сельского хозяйства России.

Визит Дворковича в Набережные Челны завершился футбольно-концертным праздником, проходившим под эгидой благотворительной акции «Под флагом Добра!», когда на поле стадиона «Гренада» вышли команды «Старт» и сборной города и «КАМАЗа». Подробнее о звёздном матче – на стр. 4.



Каникулы плюс

На этой неделе камазовцы вместе со всей страной отметят День народного единства и День конституции Республики Татарстан, но осенние каникулы на этом не заканчиваются.

Приказом-постановлением № 123-к, подписанным генеральным директором и председателем профсоюзного комитета ОАО «КАМАЗ» в целях рациональной организации производства и использования рабочего времени с 12 по 30 ноября в отдельных производственных подразделениях компании вводится четырёхдневная рабочая неделя. В связи с этим пятницы 16, 23 и 30 ноября будут нерабочими днями. При этом подразделения, занятые изготовлением запасных частей, продукции диверсификации, автобусных шасси, созданием задела для основного производства, а также продажами автомобилей и запасных частей будут трудиться по обычному графику.

Новогодние праздники у камазовцев в этом году начнутся раньше. В целях оптимизации режима труда и отдыха по пятницам, 7, 14 и 21 декабря, ОАО «КАМАЗ» будет работать, а на каникулы коллектив отправится 25 декабря. В случае увеличения заказа они будут урезаны до государственного стандарта.

АНОНС

Смотрите телепрограмму

В пятницу, в 19.45, и в субботу, в 12.45, на канале «Рен-ТВ Набережные Челны»



Весь техпроцесс уместился на одном столе лаборатории специалисты, учебное задание выиграло тендера на обучение по президентской

программе повышения квалификации инженерных кадров России.

ТЕРРИТОРИЯ LEAN

Отыграть решение!

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Николай БРИК

Возможно, скоро руководители «КАМАЗа» будут отдавать именно такие приказы. Исполнить ценное указание можно будет в лаборатории Лин-технологий РИПГИБа.

Первыми отыгрывали техпроцесс руководители ОАО «КАМАЗ». Приняв приглашение ознакомиться с обучающей программой «Lean Intensive», они получили вместе с привычным инструментарием PSK обычные отвёртки. Дело в том, что новая обучающая программа направлена, прежде всего, на отработку необходимых для внедрения бережливого производства навыков. При-

обрести их здесь помогут и менеджменту, и мастерам, и специалистам, и рабочим.

В лаборатории можно симулировать любые процессы – производственные, логистические, офисные, но на этот раз руководителям компании предложили поучаствовать в технологическом процессе сборки клапана и зафиксировать основные производственные и экономические показатели.

Первый подход был выполнен по классической производственной схеме. Проанализировав результаты, руководители ко второй серии подготовились более основательно – изменили расстановку оборудования, внесли поправки в технологический процесс. Полученные результаты и информация о новых инструментах Лин-технологий вдохновили их на новые подвиги.

Первыми новый курс

будут осваивать молодые

ЗНАЙ НАШИХ!

Чемпион по PSK крутит эталон с листа

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Николай БРИК

Слава рекордсмена по подаче и внедрению предложений по улучшению – вещь хрупкая. На автомобильном заводе каждый месяц согласно показателям PSK выводится новая фамилия. Самые чемпионы относятся к всплеску популярности спокойно, за известностью не гонятся, ведь их рекорды нужны для улучшения процесса производства. «Главная награда – благодарность работников цеха, чей труд после внедрения кайдзенов стал легче, проще», – скромно улыбается один из рекордсменов Алберт Файзуллин.



Интерес к тонкой отладке механизмов появился у Албера Файзуллина, когда он работал гибщиком

сти он мечтал сесть за руль большой мощной машины и ездить по разным городам необъятной России, доставляя адресатам необходимые грузы. С этой мечтой он принял сразу после школы в цех подсборки и трубопроводов, куда устроился гибщиком. С ней вернулся из армии и сделал для её осуществления первые шаги – получил

Пусть наш КАМАЗ радует водителей! Интерес к тонкой отладке механизмов появился у молодого человека, когда он работал гибщиком. Освоить новую профессию помогли знания, полученные на специальных курсах, и советы наставника Петра Каурова. Область их применения расширилась после того,

раз в день: конвейер-то рядом, меняетсяузел, а с ним и конфигурация наших трубопроводов.

Вместе с конструкторами и технологами Алберт Файзуллин разрабатывает приспособления для изготовления маленьких и больших, сложных и простых труб, эталонные экземпляры, контрольные приспособления. Пое для усовершенствования огромное, если умешь и хочешь видеть перспективу.

В октябре Алберт Файзуллин подал и внедрил 10 кайдзенов. Одна из самых удачных разработок – приспособление для изготовления ограждений для фары. Раньше эту деталь гнули вручную, такая работа была по силам только мужчинам. Опытный наладчик собрал из списанных с производства приспособлений два миниатюрных штампа, и теперь изготавливать ограждения, сидя за станком, может самая хрупкая девочка.

– Чем проще решение, тем производительнее труд, – делает вывод Алберт Бизянович. – Но это только кажется, что решение задачи лежит на поверхности, иногда на поиск подходящего варианта приходится потратить немало времени. Но моя работа нравится. Знаете, сколько еще всего можно сделать в нашем цехе?

По словам заместителя начальника отдела развития Производственной системы АвЗ Фавзии Бакировой, лучших результатов по подаче и внедрению кайдзен-предложений чаще других добиваются высококвалифицированные наладчики с большим опытом работы. Оценивая процесс с точки зрения эффективности, они видят, где необходимо внести усовершенствование, и как никто другой знают, как это сделать.

водительские права с открытым категорией «С».

– Не хотелось уходить, коллеги в нас хороший и работает интересная, – обосновывает сделанный более 30 лет назад выбор Алберт Бизянович. – А я не жалею!

Когда Алберт Файзуллин придумывает новое приспособление для удобного изготовления трубы, он на веряка представляет, как этот «калипса» работает в системе жизнеобеспечения автомобиля. В юно-

хаком «КАМАЗ» взял курс на освоение новых моделей и модификаций.

– Сейчас для новой продукции составляет не менее 80% от общего количества выпускаемых в цехе комплектующих деталей, – делится Виктор Алексеевич.

– Без хорошего наладчика освоить выпуск новых деталей очень сложно. Иногда корректива в чертежи приходится вносить по нескольку

раз для изменения конструкции, иногда на поверхности, иногда на поиск подходящего варианта приходится потратить немало времени. Но моя работа нравится. Знаете, сколько еще всего можно сделать в нашем цехе?

ему, потому что специалист он замечательный, хорошо знает и оборудование, и производственный процесс. Как вы думаете, какая номенклатура у его бригады? Более трёх тысяч различных труб для систем сцепления, гидроусилителя руля и тормозной системы!

Когда Алберт Файзуллин придумывает новое приспособление для удобного изготовления трубы, он на веряка представляет, как этот «калипса» работает в системе жизнеобеспечения автомобиля. В юно-

шаком, потому что специалист он замечательный, хорошо знает и оборудование, и производственный процесс. Как вы думаете, какая номенклатура у его бригады? Более трёх тысяч различных труб для систем сцепления, гидроусилителя руля и тормозной системы!

Когда Алберт Файзуллин придумывает новое приспособление для удобного изготовления трубы, он на веряка представляет, как этот «калипса» работает в системе жизнеобеспечения автомобиля. В юно-

ЛИЧНЫЙ ПРОЕКТ

Сервисмены ищут решения

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Николай БРИК

В начале этой недели зал заседаний генеральной дирекции превратился в дискуссионную площадку. Проблемы, успехи и ошибки процесса внедрения PSK вместе с заместителем председателя КРПС Владимиром Арженцовым и директором Корпоративного университета Светланой Михеевой обсуждали руководители автоцентров. Судя по обмену мнениями, большинство дилеров, приехавших на семинар, в процессе внедрения столкнулись с одинаковыми проблемами.



Казанское ООО «АрбаКам-Сервис» – одно из самых успешных сервисных центров по внедрению PSK

на территории предприятия производятся различные виды работ. А временные промежутки в их исполнении связаны не столько с недостаточно хорошей организацией процесса, сколько с клиентоориентированной направленностью работы – именно он, потребитель, часто берёт тайм-аут для решения принципиальных вопросов.

– Успехи есть, хотя нашему Хабаровскому автоцентру приходится преодолевать и свои специфические трудно-

маем, в каком направлении надо двигаться.

Особенно ждали участники семинара разъяснений методики расчёта экономического эффекта от внедрения PSK, однако начальник планово-экономического отдела ОАО «КАМАЗтехобслуживание» Ольга Котлярова была лаконична:

– Прежде чем приступать к расчёту экономического эффекта, подумайте, за счёт каких мероприятий вы намерены достичь поставленных целей?

«Производственная система будет работать только в том случае, если мы все поймём, что она необходима нам как инструмент, – уверен ответственный за внедрение PSK на «АрбаКам-Сервис» Евгений Исли. – Система стимулирования персонала требует доработки. Мы на тренингах постарались донести до каждого работника, что кайдзен-предложения и другие инструменты PSK позволяют улучшить не только экономические показатели предприятия, но и их собственное благосостояние».

до конкретных примеров – был представлен со всеми необходимыми иллюстрациями. При этом почти все без исключения пеняли на низкую активность своих коллектиvos – фонтанирования кайдзенами, судя по показателям в отчётах, не наблюдалось. Пытаясь разобраться в причинах низкой вовлечённости, некоторые руководители решили, что организационная структура не готова к дополнительной нагрузке на работников без отрывка от исполнения прямых обязанностей.

– Ещё одна важная проблема – отсутствие опыта внедрения PSK в автоцентрах. Бизнес-процессы, которые происходят у нас, сложнее формализовать, – с точкой зрения директора Алматинского автоцентра «КАМАЗ» Ильдара Камалиева было солидарно большинство руководителей. В самом деле,

ещё раз расставить точки над «и» помогли рекомендации консультанта PSK первого заместителя генерального директора – исполнительного директора ОАО «КАМАЗ» Михаила Поликарова:

– Надо, воспользовавшись инструментом Go and see («Иди и смотри»), оценить процессы с точки зрения потерь, а потом продумать план их ликвидации. Он-то и станет фундаментом для разработки мероприятий по внедрению PSK.

Именно так поступили в ООО «АрбаКам-Сервис» из Казани – одному из успешных сервисных центров по внедрению PSK, представители которого по приглашению ОАО «КАМАЗ» приехали на семинар поделиться своим опытом.

– Мы всегда думали над тем, как улучшить производство, сократить потери, – поделился опытом директор этого предприятия Рашид Хикматов. – Понять, что нужно сделать что-то небольшое, но эффективное, помогли инструменты Производственной системы «КАМАЗ». Для начала посмотрели со стороны на работу слесарей, осуществлявших техобслуживание машин. Выявили недостатки процесса, а затем инициативная группа организовала мозговой штурм, в ходе которого и были выработаны мероприятия по их устранению.

Первые итоги работы по внедрению PSK у дилеров подвёл заместитель генерального директора ОАО «КАМАЗ» по продажам и сервису Евгений Пронин. Почётные грамоты компании с напутствием работать на опережение были вручены руководителям Алматинского, Тамбовского, Саратовского, Ростовского, Хабаровского автоцентров и ООО «АрбаКам-Сервис».

Следующий этап внедрения проекта пройдёт в режиме соревнования – дилеры, выполняя рекомендации своих коучеров, теперь ещё и будут бороться за звание «Лучший автоцентр по развитию производственной системы «КАМАЗ».

А ДЕЛО ВОТ В ЧЁМ

Кредит под трудовую книжку

«Почему помогают только тем, кто стоит на очереди на улучшение жилищных условий, которая была закрыта в 1993 году? А что делать людям, которые приехали в Набережные Челны и работают на заводе более 15 лет, но из-за низкой зарплаты не могут получить ипотечный кредит? – обратилась с вопросом в редакцию «ВК» работница завода двигателей. А затем предложила: «Нельзя ли руководству завода договориться с каким-нибудь банком о выдаче кредита с условиями, что человек не имеет права уволяться с предприятия на время выплаты кредита? А еще была практика безвозмездной выдачи средств молодым рабочим и специалистам на первоначальный взнос. Она навсегда ушла из нашей жизни!»

«На днях пришла повестка в суд, меня пригласили принять участие в заседании в качестве свидетеля. Рассмотрение дела затянулось, и я провела там весь рабочий день, – пояснила позвонившая в редакцию работница автомобильного завода. – Выданный после заседания документ я передала руководству. Неожиданно для себя узнала, что день, проведённый в суде, где я давала важные показания, оплачиваться не будет. Как же так? Мне не простоилось самое решение об участии с судебном разбирательстве, но я приняла его, потому что от показаний зависела судьба человека. А теперь мне же за это расплачиваться?»

Редакция «Вести КАМАЗа» передаёт вопрос правовому инспектору профкома ОАО «КАМАЗ» Татьяне Думкиной.

– В соответствии со ст. 170 Трудового кодекса РФ работодатель обязан освободить работника от работы с сохранением за ним только места работы (должности) на время исполнения им государственных или общественных обязанностей, если они должны исполняться в рабочее время, а государственный орган, привлекший работника к исполнению этих обязанностей, обязан выплатить ему компенсацию, – пояснила Татьяна Акимовна.

Если работник отправился в суд свидетелем по уголовному делу, ст. 131 Уголовно-процессуального кодекса РФ предусмотрено, что суммы, выплачиваемые работающему свидетелю, возмещение недополученной им заработной платы за время, затраченное в связи с вызовом в суд, относятся к процессуальным издержкам и выплачиваются за счёт федерального бюджета либо участников уголовного судопроизводства по постановлению дознавателя, следователя, прокурора или судьи либо по определению суда.

Члену профсоюза в случае обращения в прокурорский отдел ОАО «КАМАЗ» будет оказана бесплатная юридическая помощь в разрешении данного вопроса.

Редакция газеты «Вести КАМАЗа» передаёт вопросы своих читателей руководителям города, ОАО «КАМАЗ», других предприятий, профсоюзным лидерам и другим ответственным лицам. О своих проблемах читатели могут рассказать корреспондентам «ВК» с понедельника по среду с 8 до 11 часов по телефонам: 6-88-99, 6-85-59, 45-23-30 и по адресу belonozhka@kamaz.org

ТРАДИЦИИ

Кровь людская не водица – медицине пригодится

Дания МАЖИТОВА. Фото: Александр ФРОЛОВ

«Помочь людям», «Для здоровья полезно», «Отгул нужен» – вот неполный перечень мотивов, по которым люди, как они сами говорят, пришли на сдачу донорской крови в здравпункт прессово-рамного завода.



День донора давно уже стал доброй традицией завода, он организуется здесь ежегодно. Желающих сдать кровь очень много.

– Желающих столько, что мы всерьёз опасаемся за наши двери – снесут! – улыбается заведующая здравпунктом Люция Шайхутдинова.

Правда, в этом году руководство предприятия поставило перед медиками лимитирующую условие: принять не более 100 человек. И это понятно: за сданную кровь полагается день отгула, а производственные задания никто не отменял.

Прежде чем сдать кровь, заводчане проходят экспресс-обследование у терапевта, где им измеряют давление, оценивают общее состояние и берут кровь на анализ и на определение группы. По словам Люции Сагитовны, данное о каждом конкретном человеке вводится в базу.

Станции переливания крови, по которой видно, сколько раз этот человек сдавал кровь, разделяются на две: кровь, присидела с улыбкой (на снимке). – Во-первых, это полезно для здоровья, я считаю, а во-вторых, по традиции, заложенной ещё в советские времена, когда нам не уставали напоминать, что своей кровью мы, возможно, спасаем чью-то жизнь».

С ней согласна начальник бюро финансовых операций Юлия Караваева, которая сдаёт кровь уже седьмой год подряд. У неё довольно редкая группа крови – 1-я с отрицательным резус-фактором, и в силу

этого, наверное, может оказаться дефицитной. Нередкая группа крови у Наташи Лукьянчук из отдела анализа качества и рекламаций. Тем не менее, она всегда хотела быть среди этих людей – доноров. И пришла на сдачу крови впервые.

Если учтеть, что у каждого донора берут в среднем от 300 до 400 миллилитров крови, а у новичков – 200, то День донора на ПРЗ принес медикам никак не менее 30 литров этой драгоценной жидкости. Интересно, за все годы сотрудничества Станции переливания крови с ПРЗ, с «КАМАЗом» в целом счёт донорской крови идёт на цистерны или уже на сотовые? А счёт спасённых этой кровью человеческих жизней?

БУДЬ ЗДОРОВ!

А ты укололся?

На «КАМАЗе» завершается сезон вакцинации против гриппа.

Прививки признаны наиболее эффективным средством профилактики как от гриппа – заболеваемость снижается на 90%, так и от острых вирусных инфекций – на 25-56%. Затраты на вакцинацию также намного ниже экономического ущерба от заболеваний.

В этом году через страховое медицинское общество «Спасение» для здравпунктов организаций и подразделений было приобретено около 14 тысяч вакцин «Инфлювак» и «Пневмо-23», последний препарат предназначен для камазовцев, работающих во вредных условиях труда. Специалисты здравпунктов подкрепили иммунитет заводчан и другими профилактическими мерами.

Следующий номер газеты «Вести КАМАЗа» выйдет в четверг, 15 ноября

ЭТО ИНТЕРЕСНО

КАМАЗы и рекорды

Российские грузовики, предоставленные официальным дилером ОАО «КАМАЗ» на Украине – Черниговским автоцентром «КАМАЗ», помогли украинским стронгменам установить новый рекорд.



В начале красочного силового шоу, которое проходило в городе Чернигове, атлеты в качестве разминки протащили по дорожкам стадиона два сельскохозяйственных самосвала КАМАЗ-45144 весом 12 тонн каждый. Апогеем шоу стало упражнение с тремя автомобилями КАМАЗ-45144, общий вес которых составил 36 тонн. Под аплодисменты трибун украинские боргаты успешно протащили их за собой до финишной черты.

В установлении рекорда приняли участия лучшие стронгмены (участники силовых экстрем-шоу) Украины – Александр

Лашин, Виктор Юрченко и Александр Пеканов, а ведущим шоу был прославленный украинский атлет и президент Профессиональной лиги стронгменов Украины Василий Виарасток.

Успешно справившись с заданием, украинские атлеты начали подготовку к новым выступлениям. «Черниговский автоцентр КАМАЗ», который работает на Украине уже 30 лет, пообещал спортсменам, что в случае

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Конструируем конфликт

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

На одном из совещаний в профкоме ОАО «КАМАЗ» профсоюзные лидеры получили от психолога семейного центра психологической помощи «ЗНАЮ» Натальи Аблизиной домашнее задание – проанализировать конфликт.

Визит специалиста пришёл кстати: обстановка сейчас в компании непростая – для повышения эффективности работы менеджмент вынужден принимать меры, в том числе и непопулярные. Корреспондент «ВК» опросил председателей профсоюзных комитетов организаций и подразделений, составил «Топ-5» проблем и решил найти их конструктивное решение вместе с Натальей Владимировной.

Ситуация № 1. В период оптимизации к имеющимся должностным обязанностям руководителя прибавляется часть работы вышибывшего бойца. С одной стороны, нет никакой уверенности в том, что старание будет достойно вознаграждено, ведь поручение даётся, как правило, условно. С другой стороны, от работы команды зависит успех общего дела, то есть компании. Что делать?

– Есть две крайности: отказаться от выполнения приказа (пока поручение не отражено в распоряжении, вряд ли за него заплатят) или бежать исполнять его со всех ног, иначе могут уволить. И та, и другая реакция чреваты негативными последствиями. В первом случае руководитель делает вывод – раз меня игнорируют, а общее дело страдает, надо принимать более действенные меры, во втором – раз работнику берёт под козырёк, можно и дальше нарушивать поручения. Значит, нужно выбрать золотую середину.

НА СТАРТЕ

Владимир Чагин: «Я доволен подготовкой пилотов»

Наталья ГАРИПОВА

До гонки «Дакар-2013» всего пара месяцев. Команда «КАМАЗ-мастер» уже взяла высокий старт и находится в полной боевой готовности перед этим ответственнейшим ралли, которое будет проходить на Южноамериканском континенте с 5 по 20 января 2013 года. Гонку примут три страны: Перу, Аргентина и Чили, а протяжённость маршрута составит 8000 километров. На прошлой неделе руководитель команды «КАМАЗ-мастер» и участники предстоящей гонки пообщались с журналистами из российских, республиканских и городских СМИ и ответили на все интересовавшие их вопросы. Правда, первый из них касался не «Дакара-2013», а гонки Africa Eco Race-2013, в которой пилоты команды «КАМАЗ-мастер» примут участие в первый раз, а проходить она будет почти одновременно с «Дакаром» с 29 декабря 2012-го по 9 января 2013 года по маршруту Европа – Марокко – Сенегал.

– Почему вы решили принять участие в ралли Africa Eco Race?

В. Чагин: К сожалению, в этом году были отменены этапы Кубка мира в Тунисе и Марокко в связи с нестабильной политической обстановкой в этих странах. А ведь лучшая тренировка для молодых пилотов – это соревнования. Поэтому было принято решение направить на участие в этой гонке наших молодых пилотов Антона Шиболова и Дмитрия Сотникова. Тем более, что эти соревнования проводятся на местности, необходимой им для тренировок. Отправляем их одним экипажем, в кресло пилота они будут садиться, сменяя друг друга.

– Если в следующем году возобновятся гонки в Тунисе и Марокко, будете ли вы участвовать в ралли Africa Eco Race?

В. Чагин: Сейчас сложно об этом говорить, мы ведь не участвовали пока в этой гонке. Нужно посмотреть, каково будет организация ралли, отношение к спортсменам. Только после того, как это соревнование будет пройдено, будем принимать решение, продолжать сотрудничество или нет.

– Вернёмся к ралли «Дакар-2013». Чем машины этого года будут отличаться от грузовиков, выступавших в предыдущей гонке?

«КАМАЗ» говорит о том, что собирается переходить на новые мерседесовские кабинки...

Поскольку руководитель не всегда помнит весь перечень обязанностей, расскажите ему о том, чем вы занимаетесь. Неплохо было бы заметить, что для выполнения нового поручения вам придётся пересмотреть график работы и выкроить время. Выдвиньте свои встречные условия, возможно, со временем отпадёт необходимость в исполнении других поручений. Не забудьте также напомнить начальнику о том, что ещё одна обязанность должна быть в ближайшее время должным образом оформлена и задокументирована.

Известный в нашем городе педагог-психолог Наталья Аблизина уверена: отработка навыков общения с другими людьми способствует снижению конфликтности как в семье, так и на производстве.

Ситуация № 2. Для выполнения профсоюзной работы, согласно коллективному договору, председателям профкомов и активистам отводится время в рабочем процессе. Тем не менее, руководители подразделений не всегда адекватно оценивают эту деятельность. Как переборщить начальнику?

– Сейчас государство настроено на поддержку общественных организаций, прислушивается к их мнению, выделяет гранты для осуществления проектов. Наверху труда, что немаловажно и для руководителя.

Можно организовать анкетирование для всех членов профсоюза, попросить оценить деятельность профкома, поделиться своими предложениями. С одной стороны, вы включите в процесс обсуждения всех членов общественной организации, с другой – получите ценные рекомендации.

Ситуация № 3. На предприятии разгорелся конфликт из-за путёвки в санаторий-профилакторий.

Приемущественное право имеют работники, которые трудятся во вредных условиях труда. Только желающих получить направление на лечение 100 человек, а путёвок 35. Дошло до того, что один из тех, кому было отказано (он ездил в санаторий в прошлом году), несмотря на все аргументы председателя профкома, готов был написать заявление о выходе из профсоюза...

– Каждый выбор приводит к определённым последствиям. Если председатель профкома дал бы путёвку настойчивому заявителю, другие работники, имеющие на неё право, тоже могли бы в той или иной форме выразить протест. С другой стороны, если бы человек действительно написал это заявление, он бы лишился профсоюзной поддержки в решении организационных, правовых и других вопросов.

Я думаю, этому председателю профкома нужно активнее вести информационную ра-

боту. Больше рассказывать о гарантиях, которых удалось добиться активными действиями, о том же содержании соцпакета. Не зря говорят, что профилактика гораздо эффективнее лечения. Когда человек приходит что-то требовать, он обычно уже подготавливает эмоции и вряд ли сможет услышать ваши аргументы, а значит, время будет потрачено впустую.

– Какие бы вы дали рекомендации камазовцам, втянутым в состояние конфликта?

– Чем дальше мы находимся под стрессом, тем больше вероятность споткнуться, совершив ошибку, ведь когда включены эмоции, мозг отключается. Хорошо снимает стресс физическая нагрузка, расслабиться успокоиться поможет вечерняя пробежка.

Конфликты неизбежны, важно не усугублять их, искать конструктивное решение. А для этого важно уметь находить позитив в своём оппоненте, в ситуации, которая привела к столкновению интересов. Этот тренинг поможет изменить отношение к жизни, научит видеть хорошее в любом событии.



СОБЫТИЕ

Выиграли дети

После завершения официального визита заместитель председателя Правительства РФ Аркадий Дворкович вышел на стадион «Гренада» в футбольной экипировке. Поблагодарив членников за тёплый прием, состоявшийся наперекор ненастной погоде, он уже в роли капитана звёздной команды «Росич-Старко» повёл известных артистов и музыкантов в атаку.

«Автоград» делал свою игру во главе с мэром города Василием Шайхразиевым. Члены членской команды также защищали начальник управления МВД России по Набережным Челнам Файзулла Хусниев, заместитель начальника управления образования и по делам молодёжи Александр Литвиаков, депутаты горсовета Юрий Шеин и Сергей Кутиш, главный тренер команды «КАМАЗ» Владимир Клонцак.

В составе команды «Росич-Старко» под предводительством Аркадия Дворковича выступали Виктор Зинчук, Сергей Минаев, Михаил Гребенщиков, Пьер Нарисс, Сергей Крылов, Влад Топалов, Эдгар Запашный и другие любимые артисты. Матч комментировал Григорий Твалтадзе.

На поле было на что посмотреть и за что поболеть... На спортивной площадке «Автограда» уступили «Росич-Старко» со счётом 3:7, но зато выиграли членники дети, получившие после завершения матча сертификаты на дорогостоящее лечение. Итог благотворительной акции, организованной при активном участии ОАО «КАМАЗ» – собранные 2,5 миллиона рублей.



«Музыканты, спортсмены, политики своим участием в мероприятии доказывают, что каждый может помочь тем, кто рядом с нами и нуждается в помощи», – подчеркнул премьер-министр РТ Ильдар Халиков



Борьба за мяч была по-футбольному азартной

Справка о фонде «Под флагом Добра!»:

В 2005 году спортивным клубом «Росич» при Правительстве РФ и футбольным клубом звёзд эстрады России «Старко» был проведён первый благотворительный матч. Это событие получило огромный резонанс в обществе и привело к созданию благотворительного фонда «Под флагом Добра!».

Сегодня фонд собирает и перечисляет средства на лечение тяжелобольных детей, выдаёт путёвки в детские лагеря, организует благотворительные перелёты для больных детей из отдалённых уголков страны в ведущие московские клиники на обследование, организует поездки воспитанников Домов ребёнка в театры, парки, на цирковые представления.

За восемь лет в рамках данной акции в 20 регионах России был проведён 121 благотворительный футбольный матч. Собранные средства позволили оказать адресную помощь 2130 детям на общую сумму более 220 миллионов рублей.