



ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА ОАО «КАМАЗ»

№ 15 (3653)  
27 апреля 2012 г.

# ВЕСТИ КАМАЗА

**Вперёд,  
по карте!**

Как развиваются мастера

2

**Присяга главному  
конвейеру**

С песней – на смену

3

**Как отдыхают  
камазовцы?**

Между базой и драмтеатром

4

О ГЛАВНОМ

## «КАМАЗ» + Когогин: десять лет на одном дыхании

Десять лет назад руководству и персоналу ОАО «КАМАЗ» был представлен новый генеральный директор компании Сергей Когогин.

Это назначение не было неожиданным. Президент Татарстана Минтимер Шаймиев объяснил тогда приход республиканского министра экономики и промышленности так: «У него было столько конструктивных и нетривиальных идей, что мы не могли отказать Сергею Анатольевичу в праве реализовать их на практике».

За короткий срок С.А. Когогин не только вывел предприятие из кризиса, но и превратил его в лидера российской автомобильной промышленности, каковым оно

положение было усугублено резким ростом продаж подержанных иномарок.

В 2001 году было выпущено и реализовано товарной продукции на 17,2 млрд рублей, в том числе 22426 грузовых автомобилей, из которых около 3000 отгружены на экспорт. Потери на внутреннем рынке частично компенсировались за счёт экспорта. В 2002 году он превысил шеститысячную отметку (из них 2,5 тысячи приходилось на рынок Ирака, потерянный в 2003 году) и составил 30% выпуска.

Только в 2006 году, после реструктуризации этой задолженности с выплатой в течение 30 лет, над компанией, по словам Сергея Когогина, перестала нарастить угроза банкротства. «КАМАЗ» впервые в течение всего года работал без так называемой картотеки.

В 2011 году взгляд «генерала» в будущее полностью избавился от пессимистического оттенка: «В целом я пока не вижу серьёзных предпосылок, чтобы «КАМАЗ» могло что-то сильно беспокоить. Кризисы приходят и уходят, а «КАМАЗ» остаётся, «КАМАЗ» работает».

По итогам 2011 года предприятия группы организаций «КАМАЗ» впервые после кризиса получили суммарную чистую прибыль в размере около миллиарда рублей по МФСО.

В 2001 году максимальный курс акций ОАО «КАМАЗ» достигал 0,4 доллара (в течение года опускался и до 0,25 доллара). Сегодня курс акций стабильно держится на уровне 15 долларов.

**С 2006 года Сергей Когогин является председателем Объединения автопроизводителей России. Это ещё одно признание его наиболее влиятельным и профессиональным менеджером отечественного автомобилестроения.**

**Административный ресурс**

Его умелое использование – это одна из наиболее сильных сторон деятельности Сергея Когогина на «КАМАЗе». Особенно



ярко оно проявилось в работе с госструктурами. Сергей Анатольевич – руководитель федерального уровня. Его рабочие и деловые контакты с первыми лицами не только России и Та-

тарстана, но и зарубежных стран уже давно не являются чем-то исключительным, а визиты высокопоставленных людей на «КАМАЗ» стали обычным делом.

При помощи административного ресурса компания:

– ведёт масштабную и эффективную борьбу с засильем «серого» рынка и «серых» производителей;

– создаёт работающие сборочные предприятия за рубежом (в 2001 году «КАМАЗ» имел за рубежом только сборочное производство в Эфиопии, которое вскоре прекратило выпуск КАМАЗов. Было создано СП в Казахстане, но реальная отдача от его работы была низкой. По-настоящему оно заработало только при Когогине, после создания консорциума «Казахстан – КАМАЗ». Сегодня СП действуют во Вьетнаме, Иране, Казахстане, Пакистане, Индии);

(Окончание на стр. 2)

НОВОСТИ

**Беспрогрышная защита**

28 апреля отмечается День охраны труда. Он был учреждён Международной организацией труда, чтобы привлечь внимание мировой общественности к проблемам безопасности на рабочем месте.

В этом году он пройдёт под лозунгом «Продвижение охраны труда в зелёной экономике». Так называемая зелёная экономика – это символ более устойчивой модели взаимодействия экономики и общества, стремящегося сохранить окружающую среду для будущих поколений.

Накануне праздника заместитель генерального директора ОАО «КАМАЗ» по управлению персоналом и организационному развитию и профсоюзный комитет ОАО «КАМАЗ», рассмотрев представление совместного комитета ОАО «КАМАЗ» по охране труда, постановил наградить Почётной грамотой ОАО «КАМАЗ» с выплатой денежной премии работникам компании, добившимся лучших результатов.

Лучшим специалистом по охране труда и пожарной безопасности завода двигателей Фания Низамеева. Лучшим уполномоченным профсоюзной организации ОАО «КАМАЗ» по охране труда стал слесарь-ремонтник цеха ремонта и обслуживания транспортных средств и автоматизированных складов прессово-рамного завода Алексей Сорокин.

Почётной грамотой также будет награждён отдел охраны труда, промышленного контроля и экологии автомобильного завода – победитель конкурса «Лучшая служба по охране труда ОАО «КАМАЗ». Звание «Лучшее подразделение ОАО «КАМАЗ» по безопасности труда» завоевал цех изготовления оснастки ремонтно-инструментального завода.

**Коллективный план**

Утверждён план мероприятий по выполнению постановления конференции трудового коллектива работников ОАО «КАМАЗ». Он был предложен делегатами во время обсуждения выполнения коллективного договора и принят к исполнению.

В первом полугодии должны быть разработаны мероприятия по повышению эффективной адаптации и стабилизации персонала на производстве. В течение года должен быть решён вопрос о продолжении финансирования программы по социальной ипотеке, а также рассмотрена возможность увеличения денежной компенсации на питание и финансирования ремонта и замены технологического оборудования в заводских столовых. Ещё один важный пункт – укомплектование специалистами службы охраны труда, промышленной безопасности и безопасности дорожного движения логистического центра в соответствии с Межотраслевыми нормативами.

Необходимо восстановить радиофикацию корпусов заводов. До конца года должен быть разработан проект, который будет вынесен на рассмотрение инвестиционного комитета для включения в бюджет инвестиций ОАО «КАМАЗ».

АНОНС

Смотрите  
телепрограмму



Трамвайный вопрос  
Как исполняется заказ  
История Роберта Хусаинова



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

## Качество выгодно всем

Линара ФАРРАХОВА

Изучай, стимулируй и поддерживай своих поставщиков.  
Один из принципов ПСК и TOS Daimler

Эффективный бизнес по-камазовски строится так, что повышать качество продукции поставщикам помогает сам потребитель. Раз качество грузовика КАМАЗ начинается с заготовок, значит, пристального внимания требуют и применяемые для их изготовления материалы. Пожалуй, именно с поставок на литейный и кузнецкий заводы берёт начало длительная и тонкая работа по качеству в ОАО «КАМАЗ». В унисон этому уже второй год на базе Металлургического комплекса проводятся конференции с поставщиками технологических материалов.

20 апреля «КАМАЗ» собрал представителей почти трёх десятков предприятий-поставщиков из разных уголков страны. Тема встречи так и звучала: «Качество продукции, поставленной в Металлургический комплекс в 2011 году».

Первую часть конференции в этом году провели на заводе двигателей при участии топ-менеджмента автогиганта. В докладах были озвучены перспективы развития рынка грузовых автомобилей до 2020 года, изменения в системе управления



Результат плодотворного сотрудничества – награждение дипломом

закупками ОАО «КАМАЗ» и дан анализ качества поставляемых материалов. Кроме того, полезной была информация о подготовке производства автомобилей класса «Евро-4» и освоении новой кабин, где качество комплектующих ставится во главу угла.

По принципу «от общего к частному» после обеда деловое общение переместилось в акто-

вый зал литейного завода. Здесь состоялся прямой диалог между партнёрами. С положительной динамикой начал своё выступление Николай Клипов, заместитель директора литейного завода по качеству:

– Уровень брака поставленных материалов за последний год снизился. В 2010 году этот показатель составлял 0,78% от

(Окончание на стр. 3)

**ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ РЕДАКЦИИ: 45-23-30, 6-88-99**

www.kamaz.ru

# «КАМАЗ» + Когогин: десять лет на одном дыхании

(Окончание.  
Начало на стр. 1)

- создаёт совместные предприятия с мировыми производителями автокомпонентов (на площадках «КАМАЗа» работают семь совместных предприятий: «ЦФ КАМА», «КАММИНЗ КАМА», «КНОРР-БРЕМЗЕ КАМА», «Федерал Мотор Набережные Челны», «Фузо КАМАЗ Тракс Рус», «Мерседес-Бенц Трак Восток», «СНН-КАМАЗ Индустрия»). Кроме того, в сентябре 2011 года ОАО «КАМАЗ» и компания Marcopolo S.A. подписали соглашение о создании совместного предприятия по производству и продаже автобусов Marcopolo;

- заключает широкоформатные соглашения с властями городов и регионов России (Респу-

блика Саха (Якутия), Краснодарский и Красноярский края, Кемеровская, Московская, Рязанская, Пензенская области и др.);

- успешно развивает лизинг (две попытки создать свою лизинговую компанию до Когогина не увенчались успехом. А теперь «КАМАЗ-Лизинг» – лучшая в России компания (победитель в номинации «За финансовую надёжность и стабильность на рынке лизинговых услуг» ежегодной национальной премии «Компания года-2011»). Только за 2011 год в лизинг отгружено порядка 2000 грузовых автомобилей;

- продолжает развитие сервисной сети на новом уровне;

- активно выставляется за рубежом (без «КАМАЗа» не проходит ни одна междунаро-

дная автосалон, в 2011 году экспозиция предприятия стала самой масштабной на «КомТрансе-2011». До Когогина об участии в международных выставках только мечтали).

## Достижения «КАМАЗа»

Единый производственный комплекс группы организаций ОАО «КАМАЗ» охватывает весь технологический цикл производства грузовых автомобилей – от разработки, изготовления, сборки автотехники и автокомпонентов до сбыта готовой продукции и сервисного сопровождения.

В состав группы технологической цепочки входит 12 крупных заводов автомобильного производства. На набережночелнинской промышленной площадке расположены Металлургический

комплекс (литейный и кузнецкий заводы), завод двигателей, прессово-рамный завод, автомобильный завод, ремонтно-инструментальный завод, индустриальный парк «Мастер» и «Ремдизель». Крупнейшие из дочерних предприятий за пределами города Набережные Челны: ОАО «Нефтекамский автозавод» и ОАО «Туймазинский

автомобильный завод», с 2012 году, с вводом в России технических регламентов, соответствующих международным стандартам «Евро-4», КАМАЗы будут оснащаться двигателями этого экологического уровня.

Система менеджмента качества ОАО «КАМАЗ» соответствует требованиям ИСО 9001:2008, ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008) и ГОСТ Р В 15. 002 –

**Группа компаний «КАМАЗ» – крупнейшая автомобильная корпорация Российской Федерации. ОАО «КАМАЗ» занимает 16-е место среди ведущих мировых производителей тяжёлых грузовых автомобилей.**

завод автобетоносмесителей» (Республика Башкортостан), ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ» (г. Ставрополь).

Сегодня группа организаций «КАМАЗ» включает в себя более 150 организаций, расположенных в России, СНГ и дальнем зарубежье. В подразделениях и дочерних обществах группы ОАО «КАМАЗ» работает более 55 тысяч человек. Уставный капитал «КАМАЗа» составляет 35,36 млрд рублей. Самые крупные пакеты акций принадлежат государству и коммерческим банкам.

ОАО «КАМАЗ» выпускает широкую гамму грузовой техники: грузовые автомобили (более 40 моделей, свыше 1500 комплектаций, автомобили с правым рулём), прицепы, автобусы, тракторы, двигатели, силовые агрегаты и различный инструмент.

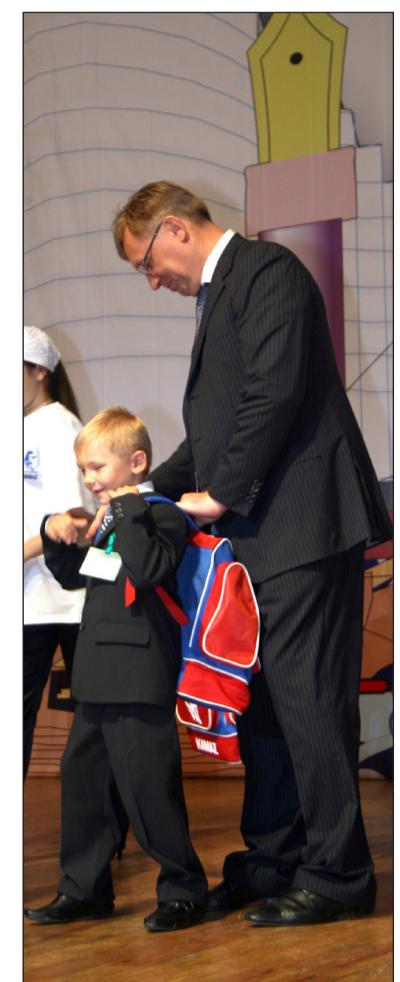
В феврале 2008 года с главного сборочного конвейера ОАО «КАМАЗ-Дизель» сошёл 2,5-миллионный двигатель. В феврале 2012 года «КАМАЗ» выпустил двухмиллионный автомобиль. На I квартал 2012 года выпущено свыше 2669 тыс. двигателей и силовых агрегатов.

2003. Сертификаты соответствия выданы Ассоциацией по сертификации «Русский Регистр».

ОАО «КАМАЗ» – единственный из представителей машиностроительного производства, получивший в 2006 году Премию правительства РФ в области качества; лауреат премии «Российский торговый Олимп» в номинации «Конкурентоспособность и качество», в 2010 году внесён в Реестр золотых сертификатов СДС «Всемирный Регистр».

## Социальная политика

Огромное внимание С.А. Когогин уделяет социальным вопросам на предприятии. Надо отметить, что в 2001 году в связи со сложным финансовым положением зарплаты на «КАМАЗе» выплачивались крайне нерегулярно, были заморожены многие социальные программы. И одним из первых действий нового гендиректора стало изменение приоритетов в области социальной политики. Затраты по социальным статьям стабильно возрастили. Так, в 2003 году они составили 74,4 млн рублей, в 2006 году социальный пакет вырос до



Подарки к 1 сентября для первоклассников – добная камазовская традиция

## Планы

Проект бизнес-плана ОАО «КАМАЗ» на 2012 год предусматривает продажи не менее 48,7 тыс. автомобилей на сумму не менее 123,5 млрд руб. Однако, учитывая темпы производства и продаж, уже можно предположить, что бизнес-план будет перевыполнен.

К 2020 году компания планирует удержать долю на российском рынке грузовых автомобилей на уровне не менее 40% по ключевым направлениям деятельности.

Деятельность ОАО «КАМАЗ» направлена на интеграцию предприятия в мировую автомобильную промышленность.



Необходимость в военной технике приводит на «КАМАЗ» представителей Министерства обороны РФ

## ТВОИ ЛЮДИ, «КАМАЗ»

### Токарь, скульптор и поэт

Наталья ГАРИПОВА

«Чувствую себя скульптором, когда из грубой металлической болванки делаю высокоточную деталь штамповой оснастки», – вот так поэтично о своём любимом деле говорит Николай Нестерчук, один из опытнейших токарей-карусельщиков штамповочно-инструментального корпуса кузнецкого завода.



Он вообще не лишен романтизма. Мальчишкой конструировал и запускал в небо авиамодели, потом мечтал стать моряком, несколько раз поступал в Нахимовское училище, но не прошёл по состоянию здоровья. Пробовал себя в геологической разведке. В общем, удержал его на земле внезапно возникший интерес к токарному делу, который привил ему педагог и наставник одного из бугульминских приборостроительных предприятий, где Николай начинал свой трудовой путь.

В начале 80-х молодой рабочий так увлёкся своим делом, что его работы – высокоточные приборы для геофизиков – были выставлены на ВДНХ. Потом его как талантливого токаря отправили на три года в Сирию обучать арабов обслуживать оборудование для нефтяных компаний. Ну а после в Бугульму приехали камазовские представители, заразили молодёжь предприятия идеей строительства города на Каме, и Николай Нестерчук переехал в Набережные

Челны, связав свою судьбу с кузнецким заводом. «Я очень люблю свою профессию. Неправда, что конечный результат труда зависит от оборудования. Всё дело в токаре, его мастерстве. Сейчас наши станки на «кузнице» не самые новые, но если у них стоит профи, то результат будет отличный. Причём совершенствоваться нужно постоянно. Бывает, сделашь деталь, после смены обмозгуешь, а на следующий день подходишь к аналогичной работе совсем с другого боку», – делится Николай Васильевич.

Кстати, сын Николая Васильевича связал жизнь с авиацией, отучился в авиационно-техническом военном училище, стал кадровым офицером, бортинженером. Сейчас работает в аэропорту Бегишево техником. Воплотил в жизнь ещё одну детскую мечту романтика Нестерчука – стал военным.

...А в небо Николай Васильевичглядит нечасто, на смену увлечению авиамоделированием пришла радиоэлектроника и аэлоспасарное дело: любит на досуге покопаться в своей «Волге». Да и любимая работа занимает много времени, ведь «КАМАЗ» для него был и остаётся не просто местом службы. Это полигон для воплощения собственных профессиональных идей, место общения с единомышленниками.

**«Невправда, что конечный результат труда зависит от оборудования. Всё дело в токаре, его мастерстве. Сейчас станки на «кузнице» не самые новые, но если у них стоит профи, то результат будет отличный».**

## КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

### Вперёд! По карте...

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

На автомобильном заводе подводят первые итоги продвижения «Карты развития производственного мастера». Разработчики считают этот документ «инструментом планового, системного подхода к профессиональному развитию мастера».

#### – Каковы критерии отбора?

– Мастер – это ключевая фигура, в зоне его ответственности и безопасности работников, и качество выпускаемой продукции, и исполнение заказа, и микроклимат в коллективе.

Во время собеседования мы в первую очередь выясняем, что знает соискатель о компании, Производственной системе «КАМАЗ», есть ли у него опыт руководства. Оцениваем опыт, знания, квалификацию, лояльность к за-

#### – Когда начинается учебный год?

– С момента подписания заявления о приёме на работу. В первые дни пребывания на АвЗ каждый проходит вводное обучение, включающее в себя инструктаж по охране труда, знакомство с PSK, заводом и правилами внутреннего распорядка. В течение месяца молодой мастер должен также получить знания, необходимые для заполнения бригадного информцентра, освоить должностной функционал: роль и ответственность, минимальная рабочая роль, базовые навыки выполнения всех операций на участке.

В первый год работы предусмотрено изучение трёх крупных блоков программы. Это качество и технология – он включает в себя систему менеджмента качества, изучение возможных дефектов и способы их предупреждения, чтение и понимание технических чертежей, метрологическое обеспечение.

Второй блок посвящён инструментарию SFM и PSK. Не менее важен и раздел посвящённый вопросам управления персоналом. Составляя программу, мы обращали особое внимание на разумное сочетание теории и практики.

В карте развития мастера программа обучения расписана на три года, в ней указаны предметы как для обязательного, так и для перспективного изучения. Каждый получивший этот документ видит условия продвижения на более высокий уровень, в том числе зачисления в кадровый резерв.

– Но прежде чем руководить процессом адаптации, молодой мастер должен сам научиться ориентироваться в камазовском «интерфейсе»!

– Изучить его поможет наставник, в том числе и его непосредственный руководитель – начальник цеха. Он-то в первую очередь и заинтересован в том, чтобы новичок поскорее обрёл новых друзей, ведь работа – это не только новые знания и зарплата, это коллектив единомышленников.

– Кто и как оценивает результат обучения?

– Карта развития мастера была внедрена в прошлом году, в этом году планируется разработать систему оценки. После каждого курса мастер сдаёт экзамен, от

#### Успеть всё!

Корреспондент «Вестей КАМАЗа» решила также узнать мнения молодых мастеров, уже воспользовавшихся документом, специально разработанным для них кадровиками.

– Для меня карта развития мастера – это памятка, которая помогает мне составить правильное рабочее расписание, – поделился мастер цеха сборки кабин Роман Гайсин. – Дело в том, что мне необходимо спланировать день таким образом, чтобы успеть выполнить и работу консультанта по Производственной системе «КАМАЗ», и производственного мастера.

Время обучения я узнала много нового. Особенно пригодились навыки, необходимые для общения с людьми: мастеру очень важно доставить необходимую информацию до подчинённых, расставить их по позициям таким образом, чтобы обеспечить выполнение суточного плана.

– Я на автомобильном заводе работаю с 2007 года, началась слесарем, потом поступил на заочное отделение в ИНЭКА, и год назад меня назначили мастером, – перечисляет свои ступени служебного роста мастер цеха сборки оригинальных автомобилей Роман Юрин. – Карта развития мастера – это обучение, необходимое для эффективного управления производством. Помогает это уникальный инструмент, который всегда должен быть под рукой, и получить его можно в том числе и на нашем производстве. Я считаю, что эта программа заслуживает самой высокой оценки. Спасибо разработчикам!



суммарного количества набранных баллов зависит перспектива молодого командира.

Преподают в заводском учебном центре и оценивают знания «студентов» руководители, специалисты завода и Корпоративного университета, а также первые выпускники пилотного проекта карта развития мастера.

– В чём выражается практический результат корпоративного образования?

– Это целостность знаний, системность и упорядоченность возможных программ обучения и путей развития, доступность и ясность для всех пользователей.

В конечном итоге это позволяет добиваться высоких результатов по всем показателям деятельности завода.



## В ЗЕРКАЛЕ СТАТИСТИКИ

## Рейтинг камазовских развлечений

Наталья ГАРИПОВА

С наступлением весны душа требует праздника, а тело – прощания с зимней депрессией. А это значит, что во многих подразделениях «КАМАЗа» идёт активное планирование досуга. Мы решили составить рейтинг самых популярных камазовских развлечений. Надеемся, что кому-то поможет сориентироваться и выбрать наилучший способ проведения свободного времени вместе с родным коллективом.

Работа по организации досуга – прогрессива профсоюза, поэтому, чтобы составить рейтинг, мы обзвонили председателей профкомов и выяснили, какие развлечения пользуются наибольшей популярностью у камазовцев. Затем все эти данные свели в единый обзор. Из статистической сообразности рекомендуется, чтобы в подобных опросах приняло участие не менее 30 человек. Именно столько председателей ответили на наши вопросы, хотя на автогиганте более 40 профсоюзных ячеек.

## На природу!

Итак, как выяснилось, камазовцы очень любят ездить на природу. Выезды на базу, в лес, на речку – самый популярный способ колективного отдыха. Крупные предприятия однозначно выносят природу на первые строчки рейтинга – это и понятно, ведь заводы имеют собственные базы. Но и многие не самые большие подразделения, не имеющие вотчины, всё равно пред-

## Театральный роман

Вторым по популярности способом проводить свободное время оказались походы в театры, на концерты, в орканный зал. Кстати, в некоторых подразделениях именно это оказалось на первом месте рейтинга: зайдя в театралами показали себя работники «Ремдизеля», «КАМАЗ-Энерго», «КАМАЗжилбыт». В «Ремдизеле» наибольшей популярностью пользуются

спортсмены

и работники

и работники