

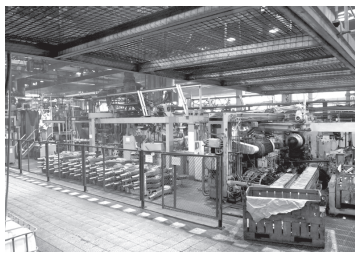


ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА ОАО «КАМАЗ»

№ 1 (3639)

13 января 2012 г.

ВЕСТИ КАМАЗА



**Линия
«Кука»:**
мореплаватель отдыхает!

2

**Голова
не чугунная:**
молодёжь решает проблемы

3

**Плеск океана
в кабинете:**
вот такая офисная жизнь!

4

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

НОВОСТИ

Платформа для успешной работы

В канун Нового года, по традиции, генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин встречается с представителями СМИ. На этот раз брифинг прошёл 26 декабря в формате общения с «Вестями КАМАЗа» в их телевизионной и газетной версиях. Наш «генерал» сделал акценты на самом насущном:

Об итогах

– Самое значимое событие 2011 года – это, конечно, состояние рынка России, восстановление экономики страны такими темпами. Для нас это базовый рынок, без него у «КАМАЗа» нет объёма продаж. Дважды в сторону увеличения пересматривался наш бизнес-план, и сегодня можно подвести итог: всего продано 45 тысяч автомобилей и, по моим оценкам, если бы смогли сделать больше тысячи на две, реализовали бы и их. Прошедший год был для «КАМАЗа» очень успешным, мы восстановили свои позиции, вышли на докризисные объёмы производства в последнем месяце, достигли темпа «240 автомобилей в сутки» и значительно подняли качество. Всем этим можно и нужно гордиться. Отмечу заслугу, с одной стороны, производства, которое оптимизировало свои процессы, с другой – огромное спасибо нашим продавцам, которые смогли реализовать такое количество автомобилей. Каждый на своём месте

старался делать своё дело правильно и хорошо.

О целях

– Удержать рынок, нарастить объёмы производства и продаж – наши цель и стремление в 2012 году. На заседании финкомитета 23 декабря было подтверждено, что на январь и февраль у нас укомплектован портфель заказов (это пока без учёта государственных оборонных заказов), есть уверенность в стабильном развитии событий.

О кризисе

– О нём столько говорят, что невольно все начинают вести себя осторожнее, и «КАМАЗ» – в частности. Весьма умеренно подошли мы к формированию инвестиционного бюджета года. Бизнес-план сформирован в достаточно жёстком режиме, с тем, чтобы при необходимости иметь возможность очень оперативно среагировать на кризисные явления и не допустить тех проблем, которые мы имели в конце 2008 года. В целом, я пока не вижу серьёзных предпос-

лок, чтобы «КАМАЗ» могло что-то сильно беспокоить. Кризисы приходят и уходят, а «КАМАЗ» остаётся, «КАМАЗ» работает.

Об экспорте

– У нас очень неплохие экспортные итоги. Рынок Казахстана восстановился, развивается Украина, открываются новые рынки – такие, как Индия. В арабских странах восстанавливается объём продаж. В этом году больше, чем обычно, смогли мы продать и в Европе.

О совместных предприятиях

– Те направления, которые мы взяли на «КАМАЗе» по экономии ресурсов, по обновлению модельного ряда, сегодня срабатывают. Яркий пример – работа наших совместных предприятий. Как очень успешный на последнем Совете директоров в Штутгарте был оценен проект с нашим стратегическим партнёром, фирмой «Даймлер»: сегодня «Мерседесы» производятся в Набережных Челнах, темпы роста сборки очень высоки.



О зарплате и социалке

– В течение года мы неоднократно принимали решения о повышении заработной платы нашему коллективу. Конечно, в основном, это связано с объёмами производства, но в то же время рабочим и мастерам подняли зарплату, понимая, что именно эта категория людей при такой интенсивной работе является сегодня ключевой. Это было непросто с учётом того, что в 2011 году значительно выросли налоги на фонд оплаты труда, но компания пошла на это даже в ущерб всем своим финансовым показателям, чтобы в условиях подорожания продуктов, возросшей стоимости коммунальных услуг наши работники могли обеспечить себе достойный уровень жизни. Выполнили мы полностью и социальный заказ.

О коллективе

– В ответ на это внимание коллектив заплатил тем, что просто хорошо работал. Это и позволило нам в очередной раз совершить подвиг – перевыполнить заявленные показатели. Поздравляю камазовцев с Новым годом, хочу сказать всем огромное спасибо. Я горжусь своим коллективом, с которым работаю вместе уже больше девяти лет. Горжусь и удивляюсь, как много могут делать люди. «КАМАЗ» сделал очень серьёзные шаги вперёд, заложен отличный фундамент на будущее. Желаю всем здоровья, счастья, радости, надежды на то, что в новом году у нас всё получится ещё лучше.

Подготовила к публикации
Ольга Ерашова

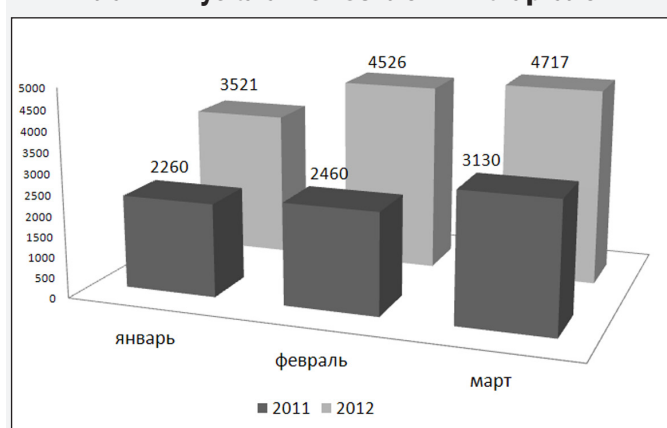
Высокий старт

С 10 января коллектив «КАМАЗа» приступил к работе в новом 2012 году.

Согласно плану, утверждённому приказом генерального директора № 129-ко, в январе с главного конвейера должен сойти 3521 автомобиль, в феврале – 4526, в марте – 4717, причём акцент сделан на увеличение выпуска грузовиков тяжёлого класса. По сравнению с прошлым годом объём производства в первом квартале будет увеличен на 62%.

Эти планы, судя по данным оперативной сводки хода производства, были скорректированы в сторону увеличения – в январе автосборщики должны выпустить 3752 машинокомплекта. После зимних каникул камазовцы трудятся с высокой производительностью, ежесуточное задание успешно выполняется.

План выпуска автомобилей в I квартале



Дилерам – «аттестат зрелости»

По итогам аттестации субъектов дилерской сети, прошедшей в ноябре-декабре в ОАО «ТФК «КАМАЗ», из 138 предприятий положительно аттестовано 132. Шесть предприятий – ЗАО «Бурятский автоцентр КАМАЗ» (Улан-Удэ), ООО «Вологодский автоцентр КАМАЗ», челнинское ООО «ДИСК АВТО», ЗАО «Иркутский автоцентр КАМАЗ», ЗАО «Ксенон» из Саранска и ООО «РТО Сервис» (Владивосток) – не аттестованы.

Напомним, аттестация проводилась в новом формате в связи с выходом Руководства для дилеров ОАО «КАМАЗ» и аудитом предприятий дилерской сети на соответствие требованиям этого документа. К стандартным условиям по выполнению планов продаж автомобилей, запасных частей добавились и другие, дополнительные. В частности, выполнение требований по приведению предприятия в соответствие с индивидуальным планом-графиком, составленным по результатам аудита.

В ТФК отмечают, что полпреды «КАМАЗа» в регионах и сами интересуются новыми веяниями. На очной аттестации они задавали вопросы по организации обучения PSK, инструменты которой сейчас доводятся до них через информационное издание «Вестник для дилеров и сервисных центров ОАО «КАМАЗ», по введению единой цены на продукцию, по возможности обеспечения эксплуатационно-ремонтной документацией в электронном виде и т.п.

Переход на новый уровень проведения аттестации – это очередной шаг реализации Стратегии развития дилерской сети до 2013 года. В соответствии с ней каждое дилерское предприятие к указанному сроку должно отвечать не менее чем на 80% всем требованиям Руководства.

Познаётся в сравнении

На 40% объём реализации товарной продукции и услуг ОАО «НЕФАЗ» превысил уровень годичной давности.

В сравнении с итогами-2010, в два с лишним раза больше реализовали нефтекамцы самосвалов установок и прицепной бортовой техники, на 20% больше продано ёмкостно-наливной техники, на 35% вахтовых автомобилей.

Фактическая реализация пассажирских автобусов за год составила 520 единиц, что, в принципе, соответствовало первоначальным планам заводчан. Однако предполагалось, что в связи с предстоящей Универсиадой поставки вырастут – и бизнес-план был скорректирован до 1000 автобусов. Но заказа из Казани по причине отсутствия финансирования не последовало. Нефазовцы рассчитывают, что приостановленная федеральная программа финансирования местных бюджетов по приобретению пассажирского транспорта в наступившем году будет активизирована.

О ГЛАВНОМ

Первым делом – качество

Первый приказ года, который всегда подписывает генеральный директор «КАМАЗа», посвящён качеству. Главная цель – достижение конкурентоспособного уровня качества продукции и услуг, отвечающих запросам потребителей.

Приказом номер один утверждаются Цели в области качества на 2012 год, Программа «Качество-2012», а также составы комиссий: постоянно действующей по качеству, аварийно-технической и комиссии по аттестации технологических процессов в ОАО «КАМАЗ».

Документ также обозначает приоритеты года. На ближайшие 12 месяцев это – повышение качества управления и мобильности компании за счёт формирования системы управления, основанной на процессном

подходе, а также формирование системы управления изготовлением продукта проектами на основе APQR.

В течение прошлого года камазовцы на 95,4% выполнили Программу «Качество-2011». Результаты по улучшению качества производства автомобилей весьма существенные. Так, например, количество дефектов на один проверенный автомобиль снизилось на 51,8%, а коэффициент дефектности (АРА) – в 2,9 раза. Уровень дефектности, выявленной на автомобильном заводе

при межзаводских поставках, снизился на 40,6%; уровень возвратов дефектных комплектующих изделий, металлов и материалов – на 40,4%. На 99 технологических процессах изготовления особо ответственных деталей внедрён метод статистического управления ими (SPC). На всех заводах созданы и работают 85 KVP-групп, занятых выявлением и решением проблем по качеству. Экономический эффект от их деятельности составил 63,5 млн рублей.

Мероприятия, которые по объективным причинам реализовать не удалось, включены в «Качество-2012», уже в ближайшие дни она появится на корпоративном портале «Комета». Топ-менеджеры компании как владельцы



процессов на 2012 год и мероприятия по их совершенствованию. Персонал будет ознакомлен с программой «Качество-2012», уже в ближайшие дни она появится на корпоративном портале «Комета». Топ-менеджеры компании как владельцы

процессов SMK сформируют межфункциональные группы для достижения поставленных целей.

Добавим, что «под занавес» 2011 года произошло приятное событие: лауреатом республиканского конкурса на соискание премий

Правительства Республики Татарстан за качество стало ООО «Кнорр-Бремзе КАМА» (генеральный директор Манфред Киндерманн), звание дипломанта присуждено ОАО «КАМАЗ-Металлургия» (генеральный директор Владимир Абрамов).

НОВОСТИ

Первичное на отлично

В конце прошлого года на водозаборных сооружениях «Белоус» ЗАО «Челныводоканал» было запущено новое оборудование хлораторной, которое соответствует всем современным требованиям безопасности.

Проект реконструкции был разработан ООО «Гидропроект» в 2009 году. Снижение объёмов забираемой воды позволило изменить технологический процесс и сделать его более безопасным для работников. Хлораторная «Белоус» изготавливает хлорную воду, предназначенную для санитарной обработки трубопроводов и сооружений станции очистки воды. Это так называемое первичное хлорирование воды.

Вместе с монтажом оборудования по приготовлению и дозированию хлорной воды венгерской фирмы Escoviz Kft шли работы по реконструкции здания: обновление кровли, замена витражей. В помещении была смонтирована новая вентиляция, система поглощения аварийного выброса хлора, выполнены все необходимые электромонтажные работы. Общая сумма реконструкции составила 17,747 млн рублей.

Следующим шагом в рамках модернизации производства водоподготовки станет запуск смонтированного оборудования по предварительной аммонизации воды.

Науку – в производство!

В Казанском национальном исследовательском техническом университете им. А.Н. Туполева – КАИ (КНИТУ-КАИ) принято решение о формировании научно-технического совета с участием представителей КНИТУ-КАИ и предприятий – стратегических партнёров университета, одним из которых является ОАО «КАМАЗ».

Как нам рассказал и.о. ректора КНИТУ-КАИ Николай Аbruков, подобная практика будет внедрена впервые в вузах республики. В совет войдут представители промышленных предприятий на уровне главных инженеров, главных конструкторов, руководителей кадровых служб. Их основной задачей станет непосредственное участие в реализации программы развития КНИТУ-КАИ. В области подготовки кадров будет продолжена работа по формированию образовательных программ нового поколения и расширению целевой контрактной подготовки для развивающихся и вновь создаваемых производств.

Особое внимание, по словам Н. Аbruкова, будет уделено развитию Набережночелнинского филиала КНИТУ-КАИ, в котором в 2012 году будут созданы два научно-образовательных центра в области информатики и инфокоммуникационных технологий. В этих центрах будет вестись подготовка инженеров с уникальными компетенциями, в частности, способных работать в среде SAP и в сфере бизнес-аналитики. Актуальность подготовки таких специалистов возросла в связи с подписанием ОАО «КАМАЗ» корпоративного соглашения с компанией SAP и созданием в Набережных Челнах IT-парка. Образовательная составляющая этих центров будет строиться на основании уже имеющегося опыта работы ОАО «КАМАЗ» и филиала КНИТУ-КАИ в рамках Машиностроительного образовательного кластера.

ИТОГИ И ПЛАНЫ



– Олег Борисович! Совсем недавно в природе произошёл солнечный ветер, и невольно пришла аналогия с ситуацией на рынке. Лучшие кого бы то ни было вы знаете, что значит уловить тренд. Когда почувствовали его в продажах-2011?

– Год был очень неоднозначным, прогнозы в начале – разноразличными, оценки рынка грузовиков нашего класса варьировались в пределах от 75 тысяч до 120 тысяч. Мы тоже весьма осторожно формировали план производства на первый квартал: ещё свежи были в памяти у всех те пять тысяч неустраивавшихся автомобилей на складах ТФК и меры по «расчистке» последних... Но уже «симптомы» первых двух месяцев говорили о том, что можно увеличить производственный темп. С марта положительный тренд в продажах стал очевиден, производство стало работать с полной загрузкой. В итоге ёмкость рынка составила 96 тысяч автомобилей, нам удалось ответить на нём весьма солидную долю. Но я бы не стал говорить о «солнцевороте»: это явление объективное. А наш результат на рынке был подготовлен созданием системы продаж, которая сработала бы при любом раскладе событий: диверсификацией рисков руководством компании, блока планомерно и целенаправленно занималось в течение 2009–2010 годов.

– Структурная реорганизация внутри блока как-то сказалась на эффективности продаж?

– Как «узкая специализация», позволившая сосредоточиться на продажах автомобилей, и отвечать именно за один продукт. К слову, контакт с компанией «Автозапчасть» у нас очень тесный, никакой «ревности» внутри блока нет, и там, где идёт речь о сервисе и гарантии, понятно, что мы делаем общее дело.

– В чём суть новой системы продаж?

– Ставка, сделанная на дилерскую сеть, была верной. Введение новых стандартов и требований, разработавшихся более полутора лет, можно считать мерой достаточно жёсткой, но необходимой. С этого года система бонусного стимулирования позволит дилерам зарабатывать от продаж не один-два процента с каждого автомобиля, а, как минимум, четыре-пять.

ГИГАНТЫ «КАМАЗА»

Линия «Кука»: мореплаватель отдыхает

Наталья ГАРИПОВА

«Мы здесь не ходим, мы здесь летаем», – обмолвился заслуженный мастер «КАМАЗа» Сергей Ларионов, показывая мне одну из самых больших и протяжённых автоматических линий на автогиганте, ставшую из-за своей величины героиней нашей рубрики «Гиганты «КАМАЗа».

Двигаться медленнее по автоматической линии «Кука», расположенной на агрегатном производстве автомобильного завода, нельзя. Она настолько велика, что пока мы неспешно обходили её, прошло более получаса, а работникам нужно успевать вписываться в такт линии, составляющий всего 144 секунды. Именно за это время на ней успевают изготовить одну балку картера.

Кстати, никакого отношения к знаменитому мореплавателю Джеймсу Куку, а тем более к Австралии, Новой Зеландии и Гавайским островам, которые были открыты отважным англичанином, линия не имеет. Её родина – Германия. Она изготовлена на немецкой фирме Kuка, являющейся разработчиком и производителем сварочной и робототехники для автомобилестроения.

Линия состоит из трёх ниток, на каждой из которых предусмотрено всего семь рабочих мест. Её обслуживают две бригады. «У нас работают опытные сварщики, многие из них трудятся на «КАМАЗе» не один десяток лет, неограниченный вклад в производство вносят бригадиры Дохия Сахбиев и Василий Васильев», – рассказывая о гиганте агрегатного производства, отметил Сергей Ларионов.

Итак, как же работает эта линия по изготовлению балок картера? Самой первой, предварительной операцией является фрезеровка. Ей подвергаются заготовки – полубалки, из которых потом будет изготовлена целая балка. «Затем идёт предварительная сварка корневого шва между полубалками, таким образом, они соединяются, и из них получается кожух. Потом происходит основная сварка, – проводит экскурсию Сергей Ларионов, пока мы шагаем вдоль линии. – Далее к этой заготовке приваривают крышку и кольцо, после этого всё подвергается механической обработке. Затем наступает очередь прихватки и сварки концевых фланцев. Здесь применяется уникальная технология сварки



Блок картера почти готов – осталось приварить комплектующие, которые варятся в зависимости от модели автомобиля

Ольга ЕРАШОВА

Вот уж к чему камазовцам не привыкать – так это к рекордам. На них автогигант, что называется, стоит, они ещё в его фундамент при строительстве были заложены. И всё-таки рекордная за период «новойшей», посткризисной истории цифра – реализация в 2011 году на отечественном рынке 39 тысяч грузовых автомобилей КАМАЗ – весьма впечатляет. Генеральный директор ОАО «Торгово-финансовая компания «КАМАЗ» Олег Ершов в интервью корреспонденту «ВК» поделился секретами успеха и обозначил ближайшие перспективы.

Рекорд хорош, когда он подготовлен

– А сами дилеры в плане продаж какие-то инициативы проявляли?

– Я бы ответил так: закопёрщиком всех новых программ можно считать тандем «дилер – руководство блока продаж». Не посоветовавшись, мы не внедряем ни одной из них, стремимся, чтобы в этом поле было максимально комфортно работать всем. Три года назад каждый день по два-три дилера ожидали аудиенции у меня в приёмной по текущим вопросам, теперь этого нет: налажен контакт в режиме реального времени. При этом ежеквартально проводим встречи с региональными дилерами здесь и на местах, традиционно – ежегодные конференции.

С этого года система бонусного стимулирования позволит дилерам зарабатывать от продаж не один-два процента с каждого автомобиля, а, как минимум, четыре-пять.

– Вы сторонник того, чтобы дилеров у «КАМАЗа» стало больше? Меньше?

– Сколько нужно. Для чего и разработана так называемая «идеальная локация субъектов дилерско-сервисной сети». Конечно, лучше, когда в регионе есть один богатый дилер, чем пять нищих. Ни для кого не секрет, что продукт, продвигаемый без сервиса, будет отвергнут рынком. Проблема в том, что «простой» КАМАЗ становится всё сложнее, и ремонтировать его «на коленке в гараже» уже невозможно. Сервисному центру необходимо для этого оборудование как минимум на четыре миллиона рублей. Плюс обученные специалисты, выездные бригады не слесарей в грязных спецовках, а электронщиков, программистов с чemoдaнчикaми и ноутбукaми – чтобы не тащить забарахлившую машину в автоцентр, а «подправить мозги» в электронных блоках на месте. Поэтому сейчас мы



Мастер Сергей Ларионов (слева) и бригадир Дохия Сахбиев на участке сварки тренинг

тренинг». Удивительно то, что все эти многочисленные операции выполняются автоматически, несколько человек только следят за правильностью работы оборудования.

Около агрегата сварки тренинг мы встретили одного из

самых опытных сварщиков линии Владимира Панкова, который застал ещё рождение линии «Кука» на «КАМАЗе». «Эта сварка намного экономичнее обычной, – объяснил он. – При ней энергии употребляется в девять раз меньше, чем при контактной сварке, а детали соединяются между собой за считанные секунды, причём качество шва очень высокое».

Владимир Панков вспоминает, что понадобился примерно год, чтобы собрать и запустить линию.

В 1975 году в Набережные Челны через грузовой порт начали приходить первые контейнеры с упакованными в них частями линии. А уже в 1976 году линия была запущена и выдала на-гора первую балку картера.

Но мы отвлеклись, ведь после сварки тренинг линия ещё не завершила изготовление балки. На следующей операции заготовка попадает в руки рабочих, здесь проверяют её качество и клемят. Затем к ней остаётся приварить рычаги опоры и другие комплектующие, которые варятся в зависимости от модели автомобиля, для которого она предназначена.

Таким образом, на линии «Кука» преобладает операция сварки, соблюдать при ней идеальную чистоту довольно сложно. Тем не менее, именно этот участок производства с 2008 года считается эталонным. «Нам удастся поддерживать идеальный порядок и безупречную работу линии «Кука» благодаря заинтересованности в этом всех рабочих, – рассказал начальник производства мостов автомобильного завода Владимир Самуткин. – Каждый из них понимает, что их работа – это залог качества всего автомобиля КАМАЗ в целом. Ведь балка картера является частью ведущего моста грузовика, а это его несущая конструкция, которая объединяет колёса. На сегодня линия загружена полностью, мы обеспечены заказами и работаем бесперебойно».

Кстати, чтобы убедиться в масштабности линии, вместе с мастером Сергеем Ларионовым и сварщиком Владимиром Панковым мы подсчитали, что за более чем 30 лет её работы с неё сошло четыре миллиона балок. Вот гигант так гигант!

с коллегами из НТПЦ определяемся с последними штрихами формата сервиса, закладывая свой фундамент под выпуск автомобилей класса «Евро-4». Программа поэтапного дооснащения сервисных центров позволяет это сделать.

– Можно ли назвать «имя» автомобиля-лидера прошедшего года?

– Хит продаж – полноприводный КАМАЗ-43118, и это успех в нашей конкурентной борьбе с «Уралом». Я бы ещё отметил не массовый, но весьма показательный успех нашего облегчённого двухосника КАМАЗ-43252 на хорошей элементной базе, который кто-то метко назвал «убийцей ЗИЛа». В том смысле, что ему стали оказывать предпочтение заводы-изготовители спецтехники.

– Пик продаж грузовиков при плановой экономике обычно приходился на осень – уборочная, строители сдавали свои объекты. А сейчас?

– По моим наблюдениям, на последний квартал года. Причина, вероятно, в некой инертности системы, распоряжающейся бюджетными средствами. Опаска понятна: всё те же воспоминания о недавнем кризисе побуждают делать запас «на всякий пожарный случай», а под конец года «нависает» процент освоения. Это не здорово, разумеется: деньги должны работать и приносить прибыль.

– Кстати, рынок строительной техники для нас всегда был определяющим.

– Сегодня здесь – стагнация. Могу выделить две другие сферы, благодаря которым ТФК «КАМАЗ» достигло нынешнего рекорда. Это крупные топливно-энергетические корпорации, их субподрядчики, и деятельность крупных государственных лизинговых компаний, которая фактически заменила правительственные программы 2009–2010 годов: Росагролизинг, ГТЛК, а также работающего в этом направлении Россельхозбанка. Особняком – наше традиционное сотрудничество с Министерством обороны РФ, заказы которого, влияющие на обороноспособность страны, «КАМАЗ» всегда выполняет с опережением.

– Что готовит нам год наступивший и членство России в ВТО?

– Несмотря на неопределённость и угрозы нового кризиса, первый квартал у нас забит заявками под максимальный темп производства. Январь и февраль уже практически проданы, март – на 70%. Что касается ВТО, то, если на уровне государства не будет принято мер, поддерживающих отечественного автопроизводителя, риск превратиться в «пункт утиля» у страны возрастёт. Выходом мог бы стать, например, утилизационный сбор с каждой бeзyшной иномарки, сопоставимый с ныне действующей пошлиной. Надеюсь, наши чаяния будут услышаны. Камазовцам желаю не впадать в уныние, настраиваться на позитив и чётко реализовывать поставленные цели. У руководства «КАМАЗа», блока и ТФК есть видение и «сценарии» на разные варианты развития событий. Если слишком много думать о кризисе, думы могут материализоваться. Поэтому надо просто хорошо работать – ради своих семей и самореализации.

КОРОТКО

События 2011 года

Январь

• В начале года – и это уже почти традиция – команда «КАМАЗ-мастер» вновь стала победителем внедорожного ралли-рейда «Дакар». Это была десятая по счёту и, в том числе, третья подряд победа.

• На станции очистки воды «Челны-водоканала» состоялся пуск системы по ультрафиолетовому обеззараживанию питьевой воды. Дочернее предприятие «КАМАЗа» сделало очередной шаг к достижению европейских стандартов качества услуг водоснабжения.

Февраль

• Большой праздник производства. В феврале исполнилось 35 лет с того дня, как с главного сборочного конвейера автомобильного завода сошёл первый большегрузный автомобиль КАМАЗ.

Март

• Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев объявил благодарность «КАМАЗу» за большой вклад в техническое обеспечение команды «КАМАЗ-мастер», добившейся высоких спортивных результатов в международном ралли «Дакар-2011».

• В Набережных Челнах состоялось официальное открытие производственной линии предприятия «Мерседес-Бенц Траке Восток». Сделан ещё один шаг в укреплении стратегического партнёрства двух компаний – «КАМАЗа» и «Даймлера».

• Камский прессово-рамный завод отметил 40-летие.

Апрель

• В немецком Штутгарте заключено рамочное соглашение между «КАМАЗом» и компаний MEFRO WHEELS GmbH о приобретении немецкой стороной действующего бизнеса «КАМАЗа» по производству колёсных дисков.

Май

• В Набережных Челнах на совместном предприятии FUSO KAMAZ Trucks Rus Ltd., созданном «КАМАЗом» и компаний MEFRO WHEELS GmbH о приобретении немецкой стороной действующего бизнеса «КАМАЗа» по производству колёсных дисков.

• Генеральный директор «КАМАЗа» Сергей Когогин включён в топ-10 рейтинга «Индустриальная элита России – 100 лучших производственных менеджеров России».

Июнь

• На заводе «КАМАЗ-Дизель» состоялся запуск новой печи австрийской фирмы «Айхелин». Это ещё один козырь «КАМАЗа» в борьбе за качество запчастей.

• «КАМАЗ» в очередной, 12-й раз подряд стал победителем конкурса «Лучший экспортёр России» по итогам прошедшего года.

Июль

• Сразу три завода – завод двигателей, литейный и кузнечный – отметили своё 40-летие.

• Ежедневная деловая газета «Ведомости» объявила результаты голосования пользователей в социальной сети Facebook: «КАМАЗ» вошёл в первую двадцатку опроса «Ваши любимые компании».

Сентябрь

• Совместное российско-американское предприятие «КАММИНЗ КАМА» отметило своё пятилетие.

• Автогигант как один из лидеров украинского рынка принял участие в главной автомобильной выставке соседней страны «TIR-2011».

• «КАМАЗ» и «Холдинг МРСК» подписали дополнительное Соглашение о продолжении и развитии взаимовыгодного сотрудничества.

• «КАМАЗ» и бразильская компания Marcopolo S.A. подписали соглашение о создании совместного предприятия по производству и продаже автобусов

Магсороло на шасси КАМАЗ, отвечающих стандарту «Евро-4».

- «КАМАЗ» принял участие в 11-й Международной специализированной выставке «Коммерческий автотранспорт-2011». Экспозиция «КАМАЗ» оказалась самой масштабной за всю историю выставки.

- Состоялась презентация перспективного тягача КАМАЗ-5490. В новой модели использованы самые передовые технологии как собственной разработки, так и партнёра «КАМАЗа» – немецкой компании Daimler AG.

- Камский автогигант внёс весомый вклад в реставрацию Успенско-Богородицкого мужского монастыря, который по праву считается историческим и культурным наследием не только Татарстана, но и всей России.

- На телеканале «РЕН-ТВ Набережные Челны» вышла в эфир программа «Вести КАМАЗа».

Октябрь

- На «КАМАЗе» состоялось официальное закрытие проекта «Маяк». Главной целью стала оптимизация техпроцессов автомобильного завода. Производительность труда была повышена на 49%. Экономический эффект по проекту уже в течение срока его реализации составил 629 млн рублей.

- «КАМАЗ» и «Хабаровский Восточно-Региональный «Автоцентр КАМАЗ» инициировали открытие Дальневосточного регионального учебного центра. В ходе открытия было подписано четырёхстороннее соглашение о сотрудничестве между «КАМАЗом», краевой администрацией, хабаровским «Автоцентром КАМАЗ» и Тихоокеанским государственным университетом.

Ноябрь

- «КАМАЗ» и группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» стали победителями ежегодной национальной премии «Компания года-2011» в двух номинациях: «Автомобилестроение» и «За финансовую надёжность и стабильность на рынке лизинговых услуг».

- Профсоюзной организации «КАМАЗа», одной из самых мощных профсоюзных организаций, работающих на российских предприятиях, исполнилось 40 лет.

- Ассессоры подтвердили заявленные требования в отчёте ОАО «КАМАЗ» на уровень «Пять звёзд». Это максимально высокий результат в конкурсе Европейского фонда менеджмента качества по модели EFQM «Признанное совершенство».

- «Туймазинский завод автобетоновозов» стал победителем Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России», получив статус дипломанта за достижение высоких результатов в улучшении качества и безопасности отечественных товаров.

Декабрь

- «КАМАЗ» подписал корпоративное лицензионное соглашение с компанией SAP – одним из мировых лидеров на рынке корпоративных приложений.

- ООО «Бошунг КАМА» приступило к реализации контракта на производство и поставку новой снегоуборочной техники Boschung на базе шасси КАМАЗ-6522 и КАМАЗ-53605.

- В Набережных Челнах прошла конференция «Нанотехнологии – инновационные решения», организованная ОАО «КАМАЗ» совместно с ОАО «РОСНАНО».

- По итогам IV республиканского конкурса «Лучший коллективный договор» в номинации «За эффективную защиту социально-трудовых прав молодёжи» победила компания «КАМАЗ».

- ОАО «КАМАЗ-Металлургия» преобразовано в Metallurgical complex (МК) во главе с заместителем генерального директора ОАО «КАМАЗ» по металлургии.

- Приказом министра обороны Российской Федерации Анатолия Сердюкова 14 камазовцев награждены медалью «За укрепление боевого содружества».

ЕСТЬ ИДЕЯ!

К чугуну прикладываем не чугунную голову

Наталья ГАРИПОВА

Последняя в ушедшем году молодёжная деловая игра прошла 22 декабря. Восемь команд из разных подразделений «КАМАЗа» решали проблемы, возникающие на производстве чугунного литья литейного завода.

Но это, так сказать, видимая часть айсберга. Ещё одно задание, которое не было вынесено на публичное обсуждение, – это предложения по улучшениям в собственных подразделениях, которые молодые специалисты отдали на суд координационного совета молодёжных проектов ОАО «КАМАЗ». Тут ребята смогли заработать дополнительные очки, прибавленные к их разработкам, касающимся чугунного литья.

Основные трудности на этом производстве заметили все команды. Изначально оно было заточено на выпуск 150 тысяч машинокомплек-

тов в год, сейчас эта цифра значительно меньше, поэтому огромные печи и оборудование загружены далеко не полностью, но, с другой стороны, на них теперь приходится лить более разнообразные по марочности металлы. У оборудования идут простои, появились проблемы с логистикой: излишняя транспортировка, большое время ожидания.

Как же молодые специалисты предложили решать эти проблемы? Несколько команд подошли к этим вопросам просто, посоветовали литейщикам купить новое оборудование и более тщательно

подходить к отбору кадров. Но сотрудники производства чугунного литья и без подсказок понимают, что такой расклад был бы идеальным. Да вот только новые печи – это удовольствие далеко не из дешёвых, а привлечь на одно из самых вредных и тяжёлых камазовских производств супер-специалистов достаточно сложно. Поэтому интерес на деловой игре вызвали те команды, которые смогли предложить решения проблем в данных условиях с минимальными затратами и для того коллектива, который уже работает на производстве.



Пальма первенства в деловой игре досталась департаменту маркетинга

Более того, председатель жюри деловой игры, руководитель аналитической службы ОАО «КАМАЗ» Борис Морозов отметил, что от команд, представлявших заводы и состоящих из инженеров, он ожидал большего, поэтому пальму первенства было решено присудить представителям департамента маркетинга, естественно, давая им фору по сравнению с производственниками. Тем

более, что ребята здраво рассудили не сосредотачиваться на глобальных проблемах чугунного производства, которые называли там не одно десятилетие, а попытались предложить выход из положения по решаемым вопросам. В частности, по обеспечению квалифицированными кадрами за счёт системы обучения и работы студентов последних курсов вуза, по улучшению условий

труда на «чугунке».

Второе место в деловой игре досталось команде НТЦ, ну а сами молодые литейщики оказались лишь на третьем месте.

В целом же, комментируя это мероприятие для нашего издания, Борис Михайлович сказал: «Очень важно, что на «КАМАЗе», благодаря, в том числе, и молодёжным деловым играм образовалась целая система, направленная на решение реальных производственных проблем. Молодые специалисты считают за честь проявлять свои творческие способности, ну а «КАМАЗ» периодически получает экономически целесообразные решения вопросов производства. Более того, игры на автогиганте доведены до организационного совершенства, они превратились в элемент корпоративной культуры и стали украшением молодёжной политики нашей компании».

ЗАБОТА

Преемственность традиций

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Фото: Николай БРИК

В декабре об итогах своей деятельности за три года отчитался Совет ветеранов ОАО «КАМАЗ». Сейчас на учёте в этой общественной организации состоит 23459 неработающих пенсионеров, в том числе 84 участника Великой Отечественной войны и 947 тружеников тыла. Ветераны, большую часть жизни посвятившие строительству «КАМАЗа», и сегодня активно участвуют в жизни компании, преподавая уроки патриотизма и мужества подрастающему поколению.



Делегаты конференции дружно проголосовали за новый состав Совета ветеранов

нуждающихся пенсионеров. Её активистами было проведено обследование жилищных условий пенсионеров, проживающих в общежитиях ЗАО «КАМАЗжилбыт» на условиях найма. По просьбе руководителей этой общественной организации в некоторых комнатах был произведён косметический ремонт.

Большая работа по учёту и уточнению базы данных пенсионеров и ветеранов велась как Советами ветеранов, так и службами заводов и организаций по работе с персоналом и фондом социальной помощи «КАМАЗа». Благодаря помощи руководства подразделений и организаций компании в помещении Совета ветеранов созданы все условия для заседаний клубов по интересам.

В рамках программы «Забота» ветераны могут получить материальную помощь на оплату медицинских услуг, операций, покупку лекарств. Регулярно организуются специализированные заезды для ветеранов войны, тружеников тыла и участников строительства «КАМАЗа» в клинику-санаторий «Набережные Челны». Хорошая поддержка для пенсионеров – это выплаты, осуществляемые накануне Дня Победы, Всемирного

дня пожилого человека, в декаду инвалидов.

Однако, судя по выступлениям как самого председателя, так и активистов ветеранского движения, новому составу Совета необходимо сосредоточить усилия на решении таких вопросов, как повышение качества городских транспортных и медицинских услуг, развитие благотворительного движения, укрепление взаимоотношений с руководителями подразделений и организаций «КАМАЗ».

Делегаты конференции признали работу Совета удовлетворительной. Главная задача остаётся прежней – обеспечение защиты законных прав и интересов пенсионеров различных категорий подразделений и организаций ОАО «КАМАЗ» на федеральном, республиканском и городском уровне. Первоочередная задача – восстановить в первом квартале текущего года работу ветеранской организации ООО «ПЖДТ-Сервис».

Решать их будет обновлённый Совет, в его состав вошли представители заводских общественных организаций во главе с Розой Ахметзяновой Исмагиловой, которая вновь была избрана его председателем.

Шоколадное поздравление

Накануне Нового года активисты Совета ветеранов навестили камазовцев, находящихся на лечении в стационаре городской больницы № 5.

Большинство ветеранов попали на больницу койку после перенесённых инфарктов и инсультов. Хирургическое вмешательство и последующая реабилитация проходят в таких случаях под наблюдением врача, что так все они настраивались встречать один из главных праздников в стенах стационара.

Приятным сюрпризом стал для этих пациентов визит в больницу председателя Совета ветеранов ОАО «КАМАЗ» Розы Исмагиловой. Она поздравила всех с наступающим праздником, пожелала скорейшего выздоровления и вручила от фонда социальной помощи компании сладкий подарок – коробку шоколадных конфет. Такой презент и приятен, и полезен – ведь шоколад известен как антидепрессант, а настрой на позитив – первый шаг к выздоровлению.

ОФИЦИАЛЬНО

Сообщение о проведении внеочередного общего собрания акционеров ЗАО «Ремдизель»

Приглашаем наших акционеров принять участие во внеочередном общем собрании акционеров закрытого акционерного общества «Ремдизель» (далее – Общество), которое состоится 7 марта 2012 года в 10 часов по адресу: г. Набережные Челны, промышленно-коммунальная зона, промзона, Мензелинский тракт, 40.

Собрание проводится в форме совместного присутствия акционеров. Начало регистрации лиц, участвующих в собрании, – с 9 часов в день созыва собрания по месту его проведения.

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в собрании, – 24 декабря 2011 года.

Право на участие в собрании осуществляется акционером лично или через своего представителя. Представитель акционера действует на основе законных полномочий или письменной доверенности на право участия и голосования на собрании.

ПОВЕСТКА ДНЯ:

- О реорганизации ЗАО «Ремдизель» в форме выделения.
- О создании в процессе реорганизации в форме выделения нового общества – Открытое акционерное общество «Завод по ремонту двигателей» (далее по тексту – ОАО «ЗРД»).
- Об утверждении порядка и условий реорганизации ЗАО «Ремдизель» в форме выделения.
- Об утверждении размера уставного капитала, способа размещения и порядка размещения акций, созданного путём реорганизации в форме выделения общества ОАО «ЗРД».
- Об утверждении разделительного баланса.
- Об избрании Совета директоров ОАО «ЗРД».

- Об избрании ревизора ОАО «ЗРД».
- Об избрании генерального директора ОАО «ЗРД».
- Об утверждении устава ОАО «ЗРД».
- Об утверждении регистратора ОАО «ЗРД» и условий договора с ним.
- Об утверждении аудитора ОАО «ЗРД».

Заполненные бюллетени для голосования могут быть направлены Обществу по почте на адрес: 423827, Республика Татарстан, г. Набережные Челны, пр-т Автоволовский, д. 2. При определении кворума и подведении итогов голосования учитываются голоса, представленные бюллетенями для голосования, полученными Обществом не позднее, чем за два дня до даты проведения собрания.

С материалами, предоставляемыми акционерам при подготовке к проведению внеочередного общего собрания акционеров, можно ознакомиться по адресу: г. Набережные Челны, промышленно-коммунальная зона, промзона, Мензелинский тракт, 40, в срок с 6 февраля 2012 года по 7 марта 2012 года ежедневно, кроме выходных, с 9 до 16.30.

Согласно ст. 75 Федерального закона «Об акционерных обществах», акционеры – владельцы голосующих обыкновенных акций вправе требовать выкупа Обществом всех или части принадлежащих им акций в случаях принятия решения о реорганизации Общества, если они голосовали против принятия решения об одобрении сделки либо не принимали участия в голосовании. Список акционеров, имеющих право требовать выкупа Обществом принадлежащих им акций, составляется на основании данных реестра акционеров общества на день составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, повестка дня которого включает вопросы, голосование по которым в

СТРОКА ИСТОРИИ

Мемуары рядовых стройки

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

В декабре в музее истории города были подведены итоги III ежегодного студенческого конкурса имени Марата Бибишева «История великой стройки», организатором которой были сотрудники кафедры истории ИНЭКА.

Студенты четырёх городских вузов составляли экскурсию по музею, посвящённую экспозиции, рассказывающей об истории строительства «КАМАЗа», и записывали мемуары со слов участников этих событий.

Первое место в номинации «Лучший лектор» (на русском языке) заняла студентка ИНЭКА Венера Нигматуллина, лучшим лектором на татарском языке признана студентка КФУ Индира Магданова, лучшим лектором на английском языке – студент ИНЭКА Егор Петров.

Первое место в номинации «Лучшая работа по выявлению мемуаров» присвоено студентке ИНЭКА Елизавете Луниной. Она записала и представила на суд конкурсной комиссии воспоминания своей бабушки – Ирины Петровны Чикризовой, работавшей в начале 70-х в отделе кадров управления главного энергетика. Для молодого специалиста «КАМАЗ» стал школой профессионального роста – И.П. Чикризова, удостоенная звания «Ударник коммунистического труда», доросла до должности начальника отдела труда и заработной платы. Она участвовала в конкурсах художественной самодеятельности – пела в хоре, играла на гармонии, танцевала.

«Я очень рада, что приехала на «КАМАЗ». Я реализовала все свои планы: у меня была хорошая работа, замечательный коллектив, – цитирует свою бабушку Елизавета Лунина. – С удовольствием вспоминаю свои молодые годы, связанные со строительством завода. Сейчас у меня замечательные дети, прекрасные внуки и много друзей. Мне нравится наш город – чистый, светлый и красивый».

Заведующий кафедрой истории ИНЭКА Рустем Марсельевич Гибадудин намерен включить мемуары, собранные студентами, в книгу воспоминаний участников строительства «КАМАЗа». Возможно, одной из её глав станет рассказ о событиях тех лет кадровика управления главного энергетика.



Диплом за лучшую работу по выявлению мемуаров из рук М.И. Бибишева получает Елизавета Лунина

соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» может повлечь возникновение права требовать выкупа акций.

Цена выкупа обществом одной обыкновенной именной акции ЗАО «Ремдизель» определена Советом директоров Общества и составляет 25 руб. 86 коп.

Акционер – владелец голосующих акций ЗАО «Ремдизель» вправе направить письменное требование о выкупе принадлежащих ему акций по следующему адресу: г. Набережные Челны, промышленно-коммунальная зона, промзона, Мензелинский тракт, 40. Подпись акционера – физического лица, равно как и его представителя, на требовании акционера о выкупе принадлежащих ему акций и на отзыве указанного требования должна быть удостоверена нотариально или держателем реестра акционеров Общества.

Требование акционеров о выкупе Обществом принадлежащих ему акций предъявляется Обществу не позднее 45 дней с даты принятия решения общим собранием акционеров, т.е. в срок до 21 апреля 2012 года включительно.

По истечении указанного срока Общество выкупает акции у акционеров, предъявивших требование о выкупе акций, в течение 30 дней по цене, определённой Советом директоров Общества. Общая сумма средств, направленных Обществом на выкуп акций, не может превышать 10% стоимости чистых активов Общества на дату принятия решения (7 марта 2012 года). В случае, если общее количество акций, в отношении которых заявлены требования о выкупе, превышает количество акций, которое может быть выкуплено Обществом, акции выкупаются у акционеров пропорционально заявленным требованиям.

