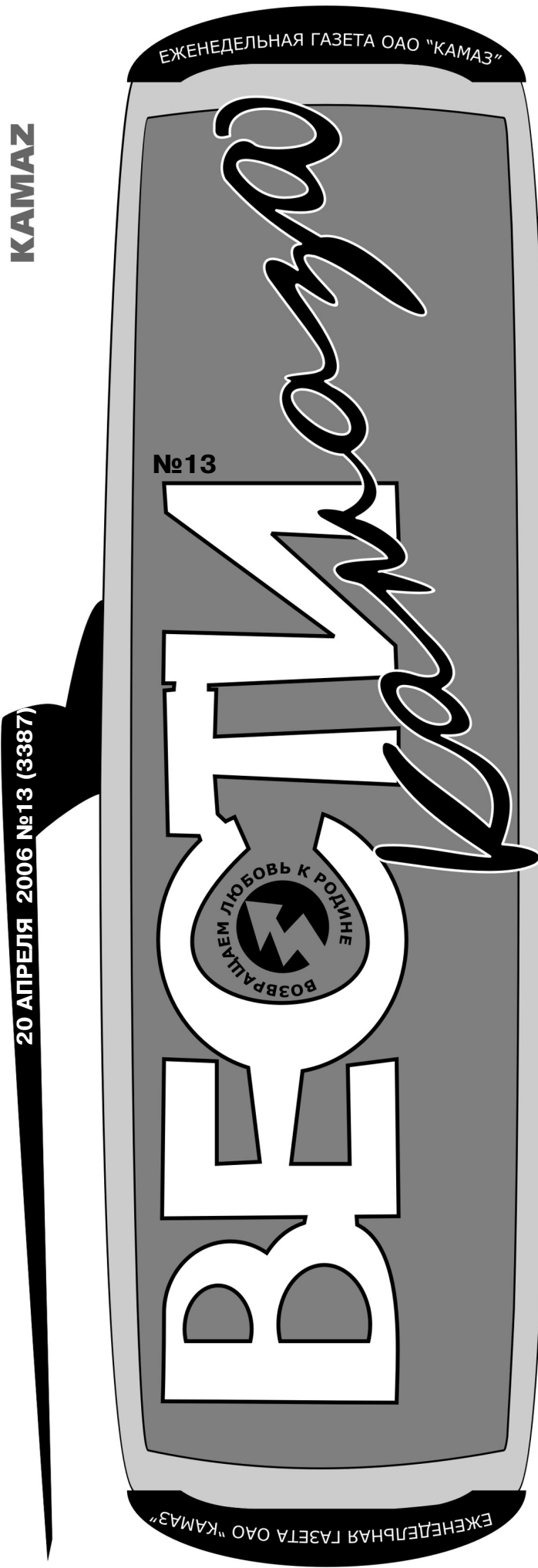




С МЕСТА СОБЫТИЯ

ЕСТЬ КИП “МАСТЕР”, А БУДЕТ КЛАСТЕР

Ольга ЕРАШОВА

Несмотря на то, что два года назад первый заместитель премьер-министра Татарстана Равиль Муратов оптимистично заявил, что проект создания Камского индустриального парка «Мастер» просто «обречен на успех», сомнения по поводу жизнеспособности нового плана оставались все же у многих. Еще бы! Тогда он выглядел чем-то вроде воздушного замка на пустом месте в буквальном смысле слова: кто-то, думалось, решится всерьез обобщать пустующие площади «Ремдизеля»? Но они нашлись — пионеры, оценившие собственные возможности и преимущества, которые сулило участие в проекте. Сегодня их число приближается уже к 30. Первый вице-премьер, посетивший Челны 17 апреля, пожелал лично увидеть, как живет юное детище, призванное стать смычкой между крупным бизнесом и малым, послужить сближению производства автомобилей и автомобилестроения. Напомним: разделив пополам доли в уставном капитале, акционерами нового предприятия стали Республика Татарстан (в лице ОАО «Инновационный парк «Идея») и ОАО «КАМАЗ» (в лице ЗАО «Ремдизель»).

В сопровождении генерального директора «КАМАЗа» Сергея Когогина и мэра города Ильдара Халикова Равиль Муратов осмотрел «ожившие» площади еще недавно законсервированного корпуса, пообщался с арендаторами, заселившими территорию. Каждая фирма — мини-цех, изготавливающий самую разную продукцию: тормозные колодки, ступицы, синхронизаторы для коробки передач, метизы, вентиляционные трубы... Большая часть — продукция камазовской номенклатуры. Собеседники первого вице-премьера признавались: действительно, большинство, как поставщики, держат курс на «КАМАЗ». Даже мебельная фабрика не скрывала своих унастроенностей: в течение трех лет достичь 70 процентов от всего объема закупок мебели ОАО «КАМАЗ».

Планы по развитию есть практически у всех. — В первую очередь, нас привлекла сюда возможность концентрации производства и нормальные условия труда, — ответил на наш вопрос главный инженер ООО «Автоуниверсал XXI век» Дамир Замалиев. — У нас была своя база, где мы изготавливали светотехнику для КАМАЗов, но посчитали, что здесь лучше. Нам во всем идут навстречу, установились деловые договорные отношения. — Два года назад начинали здесь всего три человека, — вспоминает генеральный директор ООО «Адверс» Евсей Кордит, специально приехавший на эту встречу из Самары. — Сейчас в нашем филиале, который возглавил Раис Додарбаев, заняты 70

Каждому сегменту бизнеса — свой продукт

В Москве, в день открытия первого филиала «Лизинговой компании «КАМАЗ», общественности, органам власти и СМИ была презентована новинка: программа приобретения авто-техники КАМАЗ, разработанная специально для малого бизнеса. Подробности — в интервью корреспондента «БК» с руководителем лизинговой компании Альфией Гарифуллиной.

Стр. 2

Точнее прогноз — тучнее кошелек

Первая четверть года на «КАМАЗе» традиционно получилась короче, чем другие. Но результаты производственной и финансовой деятельности первого квартала, обсуждавшиеся на итоговом совещании 12 апреля, оказались очень неплохими.

Стр. 2

Чернобыльский фронт

20 лет назад мир потрясла авария на Чернобыльской АЭС. За прошедшее время из камазовского отряда в 132 ликвидатора смерть выкосила 23 человека, 37 стали инвалидами. Испытаниям и победам на чернобыльском фронте была посвящена беседа за круглым столом, организованная в редакции газеты «Вести КАМАЗа».

Стр. 3

Не затраты, а инвестиции

Деньги, вложенные в ремонт и модернизацию оборудования, следует относить к разряду не затрат, а инвестиций, считает директор департамента главного механика — главный механик «КАМАЗа» Михаил Суранович. И пусть не в финансовых документах, а, прежде всего, в головах произойдет это переосмысление.

Стр. 4

Чисто камазовское преступление

В последнее время на предприятии резко возросло количество краж сотовых телефонов. Об этом — наша беседа с исполняющим обязанности начальника криминальной милиции на «КАМАЗе» Мударисом Минегалиевым и начальником уголовного розыска Ринатом Сираевым.

Стр. 7

Ключи от дома своего

На прошлой неделе еще пять челнинских семей получили ключи от квартир из рук главы города Ильдара Халикова. В этот раз обладателями должжанских квадратных метров стали дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, достигшие совершеннолетия.

Стр. 7

Часто говорят, что цифры управляют миром; по крайней мере, нет сомнения в том, что цифры показывают, как он управляется.

Иоганн ВОЛЬФГАНГ ГЕТЕ

КАЗАНЬ ПОХОРОШЕЕТ С ПОМОЩЬЮ “КАМАЗА”

Павел МИХНО

Мусор, и как с ним бороться — этот вопрос для предприятий ЖКХ актуален всегда. Особенно весной и особенно в крупных городах. Сезонное «обострение» заставляет муниципальные власти организовывать массовые субботники (к примеру, в Москве один уже прошел, теперь готовятся к следующему — к 22 апреля), но такая активность спасает от проблем лишь на время. Так уж устроены мы — люди: кроме плодов своих трудов, мы производим еще и тонны мусора, причем ежедневно.

Казалось бы, собрать хлам легко, но ведь это только половина дела. Его необходимо еще и своевременно вывезти на свалку. И вот тут-то сил у нашего ЖКХ, как всегда, не хватает. Набережным Челнам, конечно, жаловаться особо не на что, но вот для Казани, почти год назад пережившей «миллениум» и продолжающей переживать строительный бум, эта проблема номер один. Хотя с минувшего понедельника у нее появились все шансы стать «номером два» или даже «три»...

17 апреля к спасению Казани от мусора приступили мусоровозы челнинского производства. Правда, рабочий день для них начался не совсем вовремя — по маршрутам они разъехались в одиннадцатом часу утра, а не в пять-шесть, как положено. Впрочем, предлог для задержки был весьма уважительным: полученная коммунальщиками техника требовала «серьезной» доукомплектовки — торжественного вручения 31 водителю ключей зажигания и подарков от мэрии — автоманитол. Из старта совместной с «КАМАЗом» программы по благоустройству столицы Татарстана казанское руководство решило устроить небольшой праздник. Его, к сожалению, немного испортил дождь, но мэр Казани Ильсур Метшин (на фото) и в этом уви-



дел добрый знак: «Мы, конечно, не сельчане, — сказал он, — но хорошо знаем, что весенний дождь целый год кормит».

Не спутал дождь и планов премьер-министра Рустама Минниханова, который также приехал поздравить коммунальщиков с получением новой техники. Для начала он познакомился с возможностями новых машин: небольшую презентацию провели прямо под зонтиками. После беглого осмотра машин — на большее у премьер-министра не было времени — глава правительства Татарстана обратился к собравшимся: «Новый облик тысячелетней Казани привлекает в столицу Татарстана огромные инвестиции. Мне очень приятно, что новое руководство города во главе угла поставило его чистоту. Реализация программы «Чистый город» во многом стала возможной за счет того, что в республике есть крупный автомобильный гигант — «КАМАЗ». Несколько лет назад мы с Сергеем Анатольевичем приняли решение создать лизинговую компанию, и теперь ее работа начинает приносить свои плоды. Сегодня в

Казань пришли прекрасные автомобили, полученные в лизинг, и именно они будут бороться о чистоте столицы».

Для «КАМАЗа» казанская программа «Чистый город» — далеко не первый опыт работы с коммунальщиками. «Пионерами» были нижегородцы, которые после покупки 100 машин смогли не только покрыть все свои потребности в коммунальной технике, но и сэкономить 23 миллиона рублей. Начало аналогичной работы с мэрией Казани Сергей Когогин называет «первым вкладом «КАМАЗа» в столицу Татарстана». За 75 миллионов рублей (именно на эту сумму заключен лизинговый договор с казанским ООО «Предприятие ЖКХ») будут поставлены 60 мусоровозов, 31 из которых уже работает в городе.

— Пусть по объемам это и не национальный проект, но реализация этой программы для казанцев значит многое. Кому в этом городе будет комфортно жить, если кругом грязно? — этим риторическим вопросом начал свое выступление на митинге генеральный директор «КАМАЗа» Сергей Когогин. — В целом же инве-

стиции «КАМАЗа» в экономику республики за прошедший год, не считая того, что мы даем работу десяткам тысяч человек и платим большие налоги, более 1,4 миллиарда рублей через товарное кредитование нашей техникой различных предприятий. Только в сельское хозяйство ушло 850 миллионов рублей. Я думаю, что это только первый, стартовый проект с мэрией Казани. Есть еще над чем работать, чтобы столица республики становилась с каждым днем лучше и чище.

«Премьерскую» уверенность в необходимости и очевидной пользе камазовского лизинга разделяет и мэр Казани. Общаясь с журналистами, Ильсур Метшин отметил, что «получить такое количество техники на таких условиях — дело непростое, даже при наличии денег».

— Я, как и Сергей Анатольевич, считаю, что это наш первый совместный шаг. Следующие проекты Казани и «КАМАЗа» будут реализовываться не только в жилищно-коммунальном хозяйстве, но и в пассажирских перевозках, — подытожил глава Казани.

ФАКТЫ / КОММЕНТАРИИ

КИСМ ПОРАБОТАЛ ХОРОШО

На совещании в ОАО «КАМАЗинструментспецмаш» подвели итоги работы за март и первый квартал 2006 года.

Заместитель генерального директора по производству Борис Гареев отметил, что за март план по выпуску и реализации продукции производства выполнен на 102%. С анализом экономических показателей и состоянием трудовой дисциплины выступил заместитель генерального директора по экономике, финансам и персоналу Андрей Бутон. Он сообщил, что финансовый план за март перевыполнен на 12,6%, а за первый квартал — на 17,6%. За три первых месяца здесь произведено продукции на 349 миллионов рублей, в том числе для сторонних заказчиков — на 37,8 миллиона рублей. Ускорение оборотного капитала составило 42,3 дня.

Председатель профсоюзного комитета предприятия Александр Будкин рассказал о том, как выполняется социальный заказ. По его словам, за I квартал 2006 года 140 человек отдохнули и подлечились в профилактории «Набережные Челны», 114 человек получали диетпитание, 3 человека выезжали на отдых в санаториях России.

Завершая совещание, генеральный директор ОАО «КИСМ» Юрий Клочков подчеркнул, что главная задача на предприятии сегодня — вовлечение персонала в работу по сокращению потерь на производстве. Приоритетной остается и задача

по привлечению молодежи в коллектив. В целом работа ОАО «КАМАЗинструментспецмаш» в первом квартале текущего года была признана положительной.

СЛЕТ ДИЛЕРОВ НА КИПРЕ

Ежегодное совещание дилеров ОАО «КАМАЗ» проходит с 19 по 23 апреля в городе Лимасол (Кипр). В нем участвуют все первые руководители «КАМАЗа» и Торгово-финансовой компании и около 70 представителей 53 дилерских предприятий, расположенных на территории России. На совещании обсуждаются итоги работы за прошедший год и задачи на перспективу. Лучшим продавцам автомобилей и запасных частей будут вручены Кубки и другие награды.

КОНТРАКТ НА ПЯТЬ ТЫСЯЧ КАМАЗОВ

Французская фирма «Элигор» получила право на производство моделей гоночного грузовика КАМАЗ-4911 EXTREME в классическом масштабе 1:43. Уже к осени, согласно подписанному контракту, она поставит в Челны 5000 штук этого хорошо известного в спортивном мире автомобиля.

Фирма «Элигор» пользуется заслуженным авторитетом в среде мировых производителей подобной продукции. Она специализируется на изготовлении разнообразных моделей грузовиков, предназначенных для коллекционирования, а также использования в каче-

стве рекламной, презентационной или сувенирной продукции. Широкая известность ей принесли модели автомобилей — участников кольцевых гонок, внедорожных ралли и сервисных грузовиков, обслуживающих соревнования Формулы 1.

— Сотрудничество с такой признанной во всем мире командой, как «КАМАЗ-мастер», — сказал после подписания контракта в Челнах владелец и руководитель фирмы Поль Вюльерм, — делает честь любой компании. И для нас оно столь выгодно, столь и престижно. Постараемся удовлетворить все требования заказчика. Скажу больше, нам бы очень хотелось получить эксклюзивное право на изготовление для «КАМАЗа» подобных моделей.

СЛУЖИМ ПРОИЗВОДСТВУ

Традиционный праздник — День работника обеспечения — в третий раз прошел у дилезитов. На заводе в коллективе снабженцев работает более 500 человек, без переломов обеспечивающих производство всем необходимым. Руководитель службы — заместитель генерального директора ОАО «КАМАЗ-Дизель» по закупкам и логистике Айрат Лаффуллин, поблагодарив коллектив за динамичную работу, отметил, что 10 лет назад с нуля созданная служба теперь имеет одну из лучших систем учета. Однако принципы «Бережливого производства» диктуют новые условия и ставят новые задачи. 40 работникам были вручены почетные грамоты, памятные подарки получили обеспеченцы-ветераны.

ПРЕТЕНДУЕМ НА «СЛАВУ»

22 апреля в Центральном академическом театре Российской армии состоится IV торжественная церемония вручения Национальной спортивной премии «Слава» за 2005 год.

По результатам голосования членами общественной Академии по изучению выдающихся спортивных достижений, президентом которой является трехкратная олимпийская чемпионка Ирина Роднина, призы победителям (лавровые венки из латуни весом 1 кг 200 г на подставке из красного дерева) будут вручены в девяти номинациях. Среди прочих претендентов на получение премии — неоднократные победители трансконтинентального супермарафона «Париж — Дакар» — команда «КАМАЗ-мастер», представленная в номинации «Лучшая мужская команда». Наряду с «камазовскими мастерами», к премии в этой номинации представлены ФК «ЦСКА», обладатель Кубка УЕФА, и сборная по бобслею, одержавшая победу в первенстве мира.

ПОБЕДА!

18 апреля в 6-м туре Первенства России «КАМАЗ» на своем поле одержал уверенную победу над красноярским «Металлургом» — 3:0.

После этого успеха наша команда поднялась на пятую строчку в турнирной таблице. Впереди у автозаводцев сложный выезд, где их соперниками будут «Урал», «Содовик» и «Лада».

О коллизиях игры с новосибирской «Сибирью», побывавшей на челнинском стадионе 15 апреля, читайте на стр. 8.



ПРОЕКТЫ / ПЕРСПЕКТИВЫ

ПОДРОБНОСТИ

КАЖДОМУ СЕГМЕНТУ БИЗНЕСА – СВОЙ ПРОДУКТ

Ольга ЕРАШОВА

Первый филиал «Лизинговой компании «КАМАЗ», как мы уже сообщали, открылся в Москве 11 апреля. В тот же день общественности, органам власти и СМИ была презентована новинка: программа приобретения автотехники КАМАЗ, разработанная специально для малого бизнеса. Свой финансовый продукт, таким образом, «КАМАЗ» предоставляет сегодня каждому бизнесу — крупному, среднему, малому. Чем обусловлены новые предложения и подходы, какие перспективы открываются в связи с этим для бизнеса самого автозавода, — беседа корреспондента «ВК» с руководителем лизинговой компании Альфией Гарифуллиной.

— Альфия Гумаровна, буквально на днях «КАМАЗ» презентовал свой УР-пакет с использованием лизинговых схем, адресованный крупной компании. Теперь принципиальное внимание уделено малому бизнесу. Почему сделан такой акцент?

— Лизинг от производителя, предложенный «КАМАЗом», как система финансирования продаж, состоящая, доказал свою эффективность, объем лизинговых договоров и количество отгруженной техники уже велико, а это, естественно, дополнительные продажи и доход «КАМАЗа» — лизинговый портфель сегодня «вести» 8 миллиардов рублей. Но при анализе выяснилось, что объем реализованной техники мог быть и больше. До недавнего времени мы сознательно исключали из своих потенциальных клиентов субъектов малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей, полагая, что работа с ними связана с множеством рисков. Мы «облегчили» себе жизнь... и недополучили 30-40 процентов к собственному объему лизинговых продаж.

Проанализировав ситуацию, решили, что лизинговой компании не стоит замыкаться только на крупных клиентах. Доля малого предпринимательства в ВВП в последнее время растет в два раза быстрее, чем показатели крупного бизнеса. Если в 2001 году она составляла всего 5,9 процента, то по итогам 2005-го — уже 12-15 процентов. А вот доля малого бизнеса в инвестициях — всего 3,4 процента. Это означает: а) малый бизнес испытывает нехватку микрофинансирования; б) мы, производители техники, игнорируя этот сегмент, недопродаем свою технику, недополучаем доход.

А ведь программа поддержки малого предпринимательства рассматривается как составная часть общегосударственной социально-экономической политики, и «КАМАЗ» — большая социально ответственная компания просто обязана быть в главе «локомотива» национальных про-

грамм, поддерживаемых Президентом. Поэтому мы разработали и презентовали специальную программу «КАМАЗы — малому бизнесу России». Ее очень положительно восприняли, подчеркнули своевременность и наши партнеры, и присутствовавшие дилеры — те, через кого она будет реализовываться, настроены очень оптимистично. Некоторые дилеры называют такие цифры: при успешной реализации программы они смогут в полтора раза увеличить свои объемы продаж. Это значит, что каждый дилер, участвующий в ней, принесет «КАМАЗу» в полтора раза больше денег.

Открыв филиал в Москве, мы стали ближе к московским клиентам, ответы на их вопросы будут более своевременными, заявки — удовлетворяться быстрее. Следовательно, положительно решается такой серьезный вопрос, как формирование лояльности клиента.

— В чем различие подходов к клиентам разного ранга? Каковы главные отличия предложения для малого бизнеса?

— Любой товар как минимум состоит из трех составляющих: цена, утилитарные свойства продукта, технологии и место приобретения. У каждой категории клиентов — своя система ценности, под ней и выстраивается продукт. Малый бизнес во главу угла ставит саму возможность получения микрофинансирования: в нашем случае — это автомобиль по доступной и понятной системе. Предприниматель желал бы, придя к дилеру (который находится недалеко от его офиса), как можно быстрее, без хлопот заключить договор, получить кредит или технику. За это он готов и переплатить. Если представители крупных компаний, получая технику по схеме финансового лизинга, преследуют задачи оптимизации бизнеса, развития и выстраивания партнерских отношений на консультативной почве, заинтересованы, чтобы лизинговая компания взяла на себя как можно больше услуг — консультационных, оценочных, поставку, сервис и

грамм, поддерживаемых Президентом. Поэтому мы разработали и презентовали специальную программу «КАМАЗы — малому бизнесу России». Ее очень положительно восприняли, подчеркнули своевременность и наши партнеры, и присутствовавшие дилеры — те, через кого она будет реализовываться, настроены очень оптимистично. Некоторые дилеры называют такие цифры: при успешной реализации программы они смогут в полтора раза увеличить свои объемы продаж. Это значит, что каждый дилер, участвующий в ней, принесет «КАМАЗу» в полтора раза больше денег.

Открыв филиал в Москве, мы стали ближе к московским клиентам, ответы на их вопросы будут более своевременными, заявки — удовлетворяться быстрее. Следовательно, положительно решается такой серьезный вопрос, как формирование лояльности клиента.

— В чем различие подходов к клиентам разного ранга? Каковы главные отличия предложения для малого бизнеса?

— Любой товар как минимум состоит из трех составляющих: цена, утилитарные свойства продукта, технологии и место приобретения. У каждой категории клиентов — своя система ценности, под ней и выстраивается продукт. Малый бизнес во главу угла ставит саму возможность получения микрофинансирования: в нашем случае — это автомобиль по доступной и понятной системе. Предприниматель желал бы, придя к дилеру (который находится недалеко от его офиса), как можно быстрее, без хлопот заключить договор, получить кредит или технику. За это он готов и переплатить. Если представители крупных компаний, получая технику по схеме финансового лизинга, преследуют задачи оптимизации бизнеса, развития и выстраивания партнерских отношений на консультативной почве, заинтересованы, чтобы лизинговая компания взяла на себя как можно больше услуг — консультационных, оценочных, поставку, сервис и

грамм, поддерживаемых Президентом. Поэтому мы разработали и презентовали специальную программу «КАМАЗы — малому бизнесу России». Ее очень положительно восприняли, подчеркнули своевременность и наши партнеры, и присутствовавшие дилеры — те, через кого она будет реализовываться, настроены очень оптимистично. Некоторые дилеры называют такие цифры: при успешной реализации программы они смогут в полтора раза увеличить свои объемы продаж. Это значит, что каждый дилер, участвующий в ней, принесет «КАМАЗу» в полтора раза больше денег.

Открыв филиал в Москве, мы стали ближе к московским клиентам, ответы на их вопросы будут более своевременными, заявки — удовлетворяться быстрее. Следовательно, положительно решается такой серьезный вопрос, как формирование лояльности клиента.

— В чем различие подходов к клиентам разного ранга? Каковы главные отличия предложения для малого бизнеса?

— Любой товар как минимум состоит из трех составляющих: цена, утилитарные свойства продукта, технологии и место приобретения. У каждой категории клиентов — своя система ценности, под ней и выстраивается продукт. Малый бизнес во главу угла ставит саму возможность получения микрофинансирования: в нашем случае — это автомобиль по доступной и понятной системе. Предприниматель желал бы, придя к дилеру (который находится недалеко от его офиса), как можно быстрее, без хлопот заключить договор, получить кредит или технику. За это он готов и переплатить. Если представители крупных компаний, получая технику по схеме финансового лизинга, преследуют задачи оптимизации бизнеса, развития и выстраивания партнерских отношений на консультативной почве, заинтересованы, чтобы лизинговая компания взяла на себя как можно больше услуг — консультационных, оценочных, поставку, сервис и

грамм, поддерживаемых Президентом. Поэтому мы разработали и презентовали специальную программу «КАМАЗы — малому бизнесу России». Ее очень положительно восприняли, подчеркнули своевременность и наши партнеры, и присутствовавшие дилеры — те, через кого она будет реализовываться, настроены очень оптимистично. Некоторые дилеры называют такие цифры: при успешной реализации программы они смогут в полтора раза увеличить свои объемы продаж. Это значит, что каждый дилер, участвующий в ней, принесет «КАМАЗу» в полтора раза больше денег.

Открыв филиал в Москве, мы стали ближе к московским клиентам, ответы на их вопросы будут более своевременными, заявки — удовлетворяться быстрее. Следовательно, положительно решается такой серьезный вопрос, как формирование лояльности клиента.

— В чем различие подходов к клиентам разного ранга? Каковы главные отличия предложения для малого бизнеса?

— Любой товар как минимум состоит из трех составляющих: цена, утилитарные свойства продукта, технологии и место приобретения. У каждой категории клиентов — своя система ценности, под ней и выстраивается продукт. Малый бизнес во главу угла ставит саму возможность получения микрофинансирования: в нашем случае — это автомобиль по доступной и понятной системе. Предприниматель желал бы, придя к дилеру (который находится недалеко от его офиса), как можно быстрее, без хлопот заключить договор, получить кредит или технику. За это он готов и переплатить. Если представители крупных компаний, получая технику по схеме финансового лизинга, преследуют задачи оптимизации бизнеса, развития и выстраивания партнерских отношений на консультативной почве, заинтересованы, чтобы лизинговая компания взяла на себя как можно больше услуг — консультационных, оценочных, поставку, сервис и

грамм, поддерживаемых Президентом. Поэтому мы разработали и презентовали специальную программу «КАМАЗы — малому бизнесу России». Ее очень положительно восприняли, подчеркнули своевременность и наши партнеры, и присутствовавшие дилеры — те, через кого она будет реализовываться, настроены очень оптимистично. Некоторые дилеры называют такие цифры: при успешной реализации программы они смогут в полтора раза увеличить свои объемы продаж. Это значит, что каждый дилер, участвующий в ней, принесет «КАМАЗу» в полтора раза больше денег.

Открыв филиал в Москве, мы стали ближе к московским клиентам, ответы на их вопросы будут более своевременными, заявки — удовлетворяться быстрее. Следовательно, положительно решается такой серьезный вопрос, как формирование лояльности клиента.

— В чем различие подходов к клиентам разного ранга? Каковы главные отличия предложения для малого бизнеса?

ИТОГИ



ТОЧНЕЕ ПРОГНОЗ — ТУЧНЕЕ КОШЕЛЕК

Ольга ЕРАШОВА

Первая четверть года на «КАМАЗе» уже традиционно получилась короче, чем другие: полмесяца новогодних каникул, плюс «красные дни календаря» — чистого рабочего времени на выполнение задач бизнес-плана оставалось не так уж много. На «раскачку» — тем более. Видимо, оттого и результаты производственной и финансовой деятельности первого квартала, обсуждавшиеся на итоговом совещании 12 апреля, оказались, по весьма скромному определению генерального директора компании, «очень неплохими».

Однако обстановку, в которой проходил разговор, нельзя было назвать благоприятной. В первую очередь, потому что «остается пройти еще три четверти пути» — и легким это движение будет вряд ли. Силам противодействия — как внешним, так и внутренним, и уделено было самое пристальное внимание.

Не случайно начали с продаж: первым получил слово заказчик — новый руководитель блока продаж и сервиса Ахат Урманов. Главная отличительная особенность начала

интервенция иномарок продолжается, и прогноз таков, что эта тенденция будет сохраняться; растет спрос на седельные тягачи и шасси. Дать адекватный ответ «КАМАЗу» пока в этом сегменте не удается. Производству, заметил Ахат Урманов, необходимо ускорение в части выпуска названных моделей и среднетоннажников. Но в разряд дефицитных попадают и полноприводные, и обычные транспортные модели, есть вопросы по поставкам в «ближнем зарубежье» спецтехники. Отставание есть и по реализации запасных частей.

Итог был следующим: план по продаже грузовых автомобилей перевыполнен, но реализовать на внутреннем рынке можно было бы еще больше — будь прогноз на I-й квартал по спросу более точным. Этот «диагноз» поставила в своем выступлении заместитель генерального директора по экономике и финансам Глюза Иманова.

«Узких мест», подлежащих «расшивке», несмотря на все достижения, предостаточно. После всех отчетов-выступлений Сергей Когогин акцентировал на них внимание. Несколькими раз в разных вариантах звучала тема качества. Кон-

своим работникам о стратегических задачах, стоящих перед предприятием.

Что касается камазовской «оппозиции», то она состоит из высококвалифицированного персонала и молодежи. 10,2% камазовцев, наиболее активно выражающих свою позицию, работают на автогиганте меньше года.

Молодые специалисты и рабочие, устраивающиеся на предприятия «КАМАЗа», испытывают стресс не только от смены коллектива, режима работы, но и от «прохладной» встречи, устраиваемой коллегами. Поддержка новичка руководителем чревата всплеском негативных эмоций со стороны «старослужащих». Чтобы уменьшить число увольнений, Жамил Гадилевич порекомендовал руководителям предприятий развивать наставничество.

Измерили социологи и уровень удовлетворенности заводчан организацией быта и досуга. По сравнению с 2004 годом, он вырос по всем видам услуг, кроме доставки на работу. Недовольство камазовцев вызвал переход на перевозки автобусами ПА3. В перспективе транспортный вопрос будет решаться через увеличение трамвайных маршрутов. А пока новым подрядчикам предложили приобрести в лизинг большие автобусы.

Социологи также выяснили факторы производства, вызывающие наибольшее количество нареканий персонала, — эта часть исследования проводилась в научно-техническом центре. Оказалось, больше всего претензий у специалистов вызывают: оснащение рабочих мест, уровень ортехники, на которой приходится работать, низкая информированность о новинках, появляющихся на рынке быта, перспективы профессионального роста, размер заработной платы.

— Тем не менее, изменения, происходящие в подразделениях и организациях ОАО «КАМАЗ», оценивают как положительные 60% персонала компании, — заявил Жамил Тагиров. — Сейчас на предприятиях началось внедрение проекта «Бережливое производство», залогом успешной его реализации является вовлечение персонала. Каждый работник должен понимать, что труд в новых условиях повысит эффективность работы компании и улучшит его положение.

ЧЕМ НЕДОВОЛЕН ПЕРСОНАЛ?

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Ответ на этот и другие вопросы специалисты лаборатории социологических исследований получили во время ежеквартального опроса камазовцев. Участники совещания с ней ознакомили заместитель генерального директора по персоналу и организационному развитию ОАО «КАМАЗ» Жамил Тагиров.

Социологов интересовало не только отношение камазовцев к политике, проводимой руководством компании, но и удовлетворенность работников размером заработной платы, доходом на одного работника, сбалансированностью полномочий и ответственности, результатами работ, справедливостью распределения заработной платы, трудовой мотивацией, климатом общения, доставкой на работу, качеством горячего питания, питьевого режима, работой здравпунктов.

По словам Жамил Гадилевича, в первом квартале этого года поддержка персоналом курса руководства компании стабильно растет, что обусловлено, в том числе, ритмичной работой главного конвейера и снижением объема сверхурочных часов.

Выяснилось, что коллективы наиболее активно поддерживают своих непосредственных руководителей, в том числе командиров среднего звена. Если говорить о рейтинге среди руководителей подразделений и организаций компании, то первые строчки в нем, судя по выводам социологов, занимают генеральный директор ЗАО «Челныводоканал» Уел Хусаинов и директор департамента закупок и логистики Ришат Кавиев. Другим «генералам» главных кадровик «КАМАЗа» порекомендовал проводить информационные встречи, чаще рассказывать

корпусе все же происходят. В связи с тем, что построена стена, отделяющая цех от огромного складского корпуса, температурный режим здесь значительно улучшился. Зимой было даже теплее, чем в главном здании завода. Естественно, в одночасе нельзя решить все имеющиеся проблемы, но намеченный ряд мероприятий по решению социально-бытовых вопросов мы держим под контролем. У вас появился собственный пресс-центр: теперь вы можете узнавать все последние новости с родного предприятия. Первоочередная задача администрации — обеспечить достойные условия работникам».

Выступал на этой встрече и начальник производства новой техники автомобильного завода Феликс Салингер. «Ваш коллектив очень сплоченный и трудолюбивый. Наши с вами производства разделяет

только стена, так что я по-соседски частенько к вам заглядываю. Иной раз — чаще, чем к себе, — пошутил Феликс Исакович, а затем обратился к администрации ПРЗ: — Я прошу руководство прессово-рамного завода ускорить создание хороших социально-бытовых условий для работников». Дружное молчание выстроившихся по линейке заводчан было красноречивее всяких слов: вопрос действительно назрел.

Не обошли стороной на этом маленьком торжестве и традиции награждения. Лучшим своим подопечным начальник цеха сборки-окраски автобусного шасси Сергей Птичкин вручил почетные грамоты прессово-рамного завода, а также еще раз поздравил распреда Валентину Ружникову и электросварщика Рамиля Галиакбирова с их индивидуальными праздни-

структорам и технологам предстоит провести работу над ошибками, которые, выходя в «тираж», то есть в серию, дорого обходятся предприятию. Для финслужбы приоритеты — в области ликвидации просроченной дебиторской задолженности, для стратегов — в направлении корректировок по долгосрочным перспективам, развития модельного ряда сельских тягачей и реализации программы реинжиниринга, для производственников — в решении проблем некомплектной сборки автомобилей и, опять-таки, наступлении на фронте качества. А для всех в целом и для каждого звена в отдельности — неустанная работа над снижением затрат и, так сказать, над собой — особенно в плане пересмотра отношения к потребителям. Оперативного реагирования требует новая идеология продаж, заявленная «КАМАЗом», и предложения по комплексной услуге, сделанные крупными компаниями с высоким уровнем доходности. Без этого система подвергается весьма большим рискам, а «благодарности» за качество большее всего бьют по имиджу компании. «Чем богаче человек, тем лучше он считает деньги, — заметил гендиректор. — Мы не должны допустить, чтобы досадные неувязки привели к финансовым потерям. В вопросах сервиса нельзя отгораживаться от потребителя и перекладывать ответственность только на дилеров».

Сергей Когогин подчеркнул, что темпы производства достаточно высоки, объемы постоянно наращиваются. Но точность прогнозов повышать необходимо: если «КАМАЗ» где-то недоработал, всегда найдется конкурент, готовый оказать медвежью услугу. Ситуация с иномарками говорит сама за себя, а по запчастям уже лышит, что называется, в спину Китай. Рынок не терпит вакуума, и на его знамени опытные и внимательные игроки могут прочесть простую и понятную императив: «Не зевай!»

ЕСТЬ ПОВОД

ОТ ПЕРЕМЕНИ МЕСТА ЖИТЕЛЬСТВА...

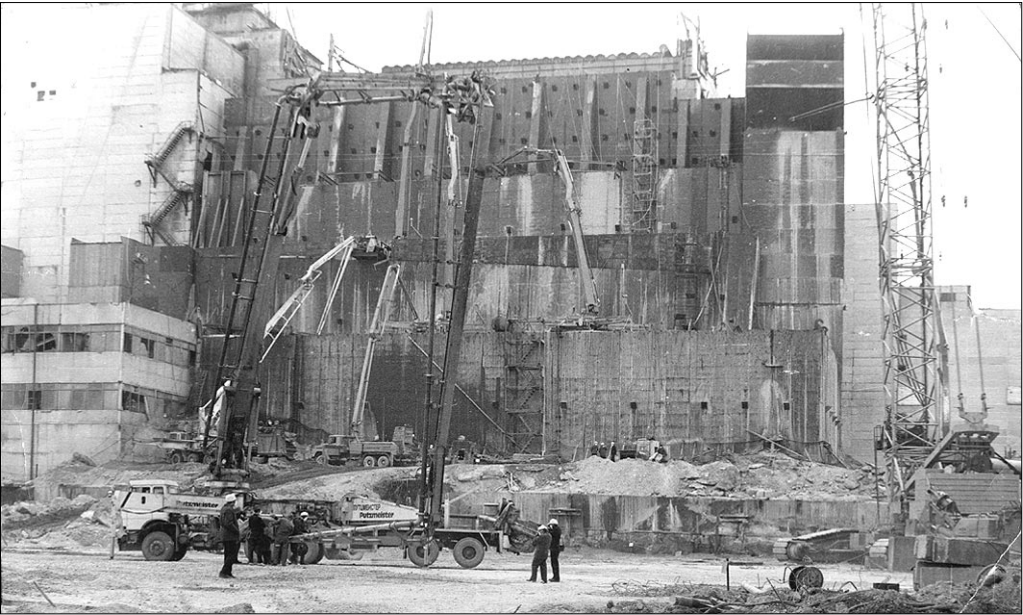
Татьяна ГОЛУБЕВА

В минувшую пятницу в сдаточном корпусе автомобильного завода состоялся митинг: выпуск 2000-го автобусного шасси праздновал цех сборки-окраски автобусного шасси... ПРЗ. Казус? Отнюдь. Просто на гостеприимной территории АвЗ действительно трудится небольшой «приятельский» десант прессоворамщиков — 81 человек. Цех этот сравнительно молодой — образован в 2004-м, но почти за два года существования «прирос» на 50 человек. Значит, развивается динамично. Да и показатели демонстрирует внушительные: давно ли тем же составом отметили первую тысячу? Прошлой весной. А тут уж и вторая подоспела!

Поздравить «эмигрантов» приехали с «родины» директор по качеству Камского прессово-рамного завода Виктор Лоскутов и заместитель председателя профкома Мария

Мракова. «Две тысячи автобусных шасси — это еще один ваш юбилей, — отметила Мария Васильевна, — а в юбилей принято подводить некоторые итоги. Вижу, что изменения в





ЧЕРНОБЫЛЬСКИЙ ФРОНТ

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

26 апреля участники ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС соберутся за поминальным столом, чтобы вспомнить тех, кто двадцать лет назад работал рядом, плечом к плечу в радиационном пекле. Из камазовского отряда в 132 ликвидатора смерть выкосила 23 человека, 37 стали инвалидами. Линия невидимого фронта, на котором каждый из них боролся с радиацией, теперь пролегает через кабинеты чиновников, у которых преждевременно постаревшие мужчины пытаются отстоять право на достойное медицинское обслуживание, пенсию, уважение к беспрецедентной по масштабам и сложности работе, проделанной ими.

Испытаниям и победам на чернобыльском фронте была посвящена беседа за круглым столом, организованная в редакции газеты «Вести «КАМАЗа». В ней приняли участие председатель общества «Союз Чернобыль» ОАО «КАМАЗ» Анатолий Калыпин, председатель общества «Союз Чернобыль» ОАО «КАМАЗинструментспецмаш» Алексей Лимонов, председатель общества «Союз Чернобыль» ОАО «КАМАЗ-Дизель» Явдат Валиев, работники ООО «КАМАЗэнергомонтаж» Николай Смирнов и Владимир Симонов, работник ДАХО Владимир Анненков.

ПЕРВЫЕ ШАГИ ПО ГОРЯЩЕЙ ЗЕМЛЕ

- По информации оперативной группы «Курчатовский институт», в Чернобыле под саркофагом скрыто 185 тонн ядерного топлива активностью 17 миллионов кюри. Многие из вас работали на сооружении саркофага, многие проводили дезактивацию в стенах так называемого «Укрытия-1», соблюдались ли там меры предосторожности, как контролировалось состояние вашего здоровья?

НИКОЛАЙ СМІРНОВ:

- Я работал на атомной станции еще накануне трагедии, поскольку был командирован в Чернобыль от управления «Союзэнергомонтаж». В ту ночь, с 25 на 26 апреля, ничего не предвещало трагедии, никаких взрывов в Припяти, где жили и другие специалисты станции, слышно не было.

Утром, как обычно, все пошло на работу, а о том, что на станции случилась авария, узнали от милиционера. Уже через час в общежитие пришел майор: «Ребята, нужна помощь». Нас отправили грузить песок в вертолеты и засыпать в машины специальный порошок для мытья дорог. Работали без спецодежды и, конечно, без дозиметров, что называется до упаду. На работу ходили пешком, а военные, пролетавшие мимо нас на машинах, глядя «ополченцев», лишь вертели пальцем у виска.

После аварии специалистам станции уехать на автобусах из города было невозможно. Многие шли на речной вокзал, но число рейсов (их было два) после аварии не увеличили. Единственным реальным путем эвакуации была электричка до Чернигова, и во время погрузки в нее царили паника и неразбериха. Сотни автобусов для жи-

телей Припяти пригнали только на третий день.

Врач осматривала нас только перед отправкой домой и на все расспросы твердила одно: вы все поимете через пять лет. Именно тогда я и похоронил своего первого товарища, с которым мы вместе грузили песок.

ВЛАДИМИР АННЕНКОВ:

- Меня вместе с другими водителями отправили в Чернобыль в мае 1986 года в составе колонны грузовиков, сформированной «Камгэзэнергостроем». До зоны добрались за двое суток, и нас тут же отправили на работу. Трудились без выходных в три смены, возили сухой бетон под реактор. Под его стенами работали радиуправляемые бульдозеры. Работали там два месяца без выходных, но нам выдавали специальные костюмы, тогда же появились и первые дозиметры.

АНАТОЛИЙ КАЛЫПИН:

- Я был в Чернобыле в 1989 году, но работал в объекте «Укрытие-1», то есть в том самом четвертом реакторе, то есть в самом пекле станции. Нашей задачей была уборка помещения, работали по 5-6 минут, иногда по 15 минут. Мы полы мыли, стены чистили, мусор убирали. Как потолок заденешь, так на тебя сыплется радиационная пыль 1986 года. 55 суток я отработал без выходных. Высокую ионизацию воздуха каждый из нас ощущал кожей, а что касается приборов, так их на том «поле» иногда просто зашкаливало.

СКОЛЬКО СТОИТ ЗДОРОВЬЕ?

- Как отразилось на положении чернобыльцев вступление в силу закона о монетизации льгот?

АЛЕКСЕЙ ЛИМОНОВ:

- Проблем у нас всегда было много, из-за неразберихи с документами многие смогли оформить документы за восемь-десять лет спустя после аварии. Я сам два года ждал документы, подтверждающие мою инвалидность. Насколько связано заболевание с пребыванием на Чернобыльской атомной станции, определяет Санкт-Петербургский межведомственный экспертный совет, а он с выводами не торопится. Как говорить о столичных врачах, отношение наших чиновников тоже, мягко говоря, оставляет желать лучшего. На встречах накануне очередной даты Чернобыльской трагедии они на обещания

не скупятся, а как приходишь на прием, так чуть ли не из кабинета готовы выгнать. А сейчас на собрания в префектуры редко приходят первые руководители, они все чаще посылают своих замов, а те даже разбираться не хотят в наших проблемах.

ВЛАДИМИР СИМОНОВ:

- Я в Чернобыле работал на грузовике, на котором был надстроен радиоуправляемый насос, через его стрелу-шланг бетон подавался прямо на 4-й энергоблок. За смену на саркофаг выливали по 800 кубов бетона. Работали так без выходных почти три месяца, а теперь, когда начались проблемы со здоровьем, помощи от государства ждать не приходится.

После вступления в силу закона о монетизации льгот, тех, кто сделал выбор в пользу социального пакета, ставят в общую очередь федеральных льготников, и путевку в санаторий-профилакторий они могут получить лишь раз в пять лет. Я подумал, может, при букете болезней, которые я заработал в Чернобыле, я просто не доживу до дня, когда мне ее дадут, и решил взять компенсационные выплаты. Все они, по пункту 1 статьи 13 Закона о социальной защите, составляют тысячу рублей, и эта сумма рассчитана на оплату телефона, газа, света, коммунальных услуг, социального проездного, лекарств и санатория. А знаете ли вы, что чернобыльцы имеют право еще и на выплаты для дополнительного питания, и они составляют... 200 рублей, причем эта сумма за 15 лет увеличилась всего на 30 рублей?



АНАТОЛИЙ КАЛЫПИН:

- Я в 2003 году выиграл у Министерства социальной защиты иск о необходимости индексировать эту сумму. Это решение суда лежало под сукном три года, а в 2006 году мне выплатили единовременную компенсацию за 2001-2003 годы в сумме 5040 рублей. Но мне не удалось добиться главного: чтобы, во-первых, индексация проводилась каждый год, а во-вторых, чтобы это стало правилом, распространяемым на всех чернобыльцев. Пока каждый должен отстаивать свои права сам.

Если раньше чиновники открещивались от нас фразой «Я тебя в Чернобыль не посылал», то теперь, после вступления в силу 122-го закона, они твердят: «Получай свои деньги и иди». А ведь

сумма компенсации несоизмерима с расходами, которые необходимы ликвидаторам для поддержания нормального здоровья.

ПОМОГАЕТ ТОТ, КТО ПОНИМАЕТ

- Решение многих проблем зависит и от руководителей предприятий, на которых работают чернобыльцы. Как была образована первая ячейка общественной организации «Союз Чернобыль»?

ЯВДАТ ВАЛИЕВ:

- После возвращения из Чернобыля, где я работал по призыву военкомата (приходилось чистить кровлю на крыше третьего блока, дезактивировать помещения на станции), встал вопрос о выплате льгот ликвидаторам. Я и обратился в военкомат, чтобы узнать о льготах, но там никакой информации от официальных лиц не получил. Всеми правдами и неправдами я все-таки достал необходимые документы, на заводе мы их размножили и решили объединиться. Тогда на «движках» работы 17 ликвидаторов. Руководство предприятия нас всегда поддерживало. В то время выделяли дополнительные продукты, шли навстречу при выделении жилплощади, установке телефона. Никогда не было проблем с оформлением путевок в санатории-профилактории. Просто руководитель нашего предприятия понимал нас и поэтому всегда старался помочь.

АНАТОЛИЙ КАЛЫПИН:

- Я как председатель камазовского «Союза Чернобыль» благодарен всем руководите-

лям предприятий компании, оказывающим помощь ликвидаторам. Третий год накануне Дня погибших в радиационных авариях и катастроф нас приглашает в гости литературная гостиная Межзаводской библиотеки ОАО «КАМАЗ». Директор департамента трудовых отношений и развития персонала Рафаэль Мухамадеев всегда находит возможность помочь нам, благодаря и его содействию установлены четыре памятника на могилах наших товарищей, каждый год организуется выезд на кладбище и поминальный обед, ликвидаторы получают материальную помощь.

Методы работы камазовского «Союза Чернобыль» после смены руководства взял на вооружение городской союз, но новому председателю Юрию Карасеву долго придется решать проблемы, накопленные еще Харисом Айнутдиновым, из-за него городская организация осталась даже без своей штаб-квартиры.

На собрание городской организации «Союз Чернобыль», посвященное двадцатилетию Чернобыльской катастрофы, мы пригласили главного специалиста городского управления здравоохранения по работе с чернобыльцами Валентину Мещерякову и начальника отдела по работе с ликвидаторами Фонда социального страхования Альфинур Закиранову, они обещали встретиться с нами. Однако я не уверен в том, что после этой встречи представители городской власти будут более активно принимать участие в решении наших проблем.

К СВЕДЕНИЮ

ПЕНСИОННАЯ ПРОГРАММА “КАМАЗА”: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2006 году исполнится два года с начала действия программы негосударственного пенсионного обеспечения работников ОАО «КАМАЗ».

Начиная с 2005 года, пенсионная программа начала работать не только в части пенсионных выплат бывшим работникам «КАМАЗа», но и в части совместного формирования будущей пенсии за счет средств самого работника и организации, в которой он работает. В 2005 году заключено 316 пенсионных договоров с работниками «КАМАЗа».

Кроме того, важнейшим этапом реализации пенсионной программы «КАМАЗа» стало утвержденное 10 марта 2006 г. приказом-постановлением №43 «Положение о негосударственном пенсионном обеспечении работников ОАО «КАМАЗ», расширившее возможности работника в формировании пенсии за счет средств организации. Начиная с 2006 года, «КАМАЗ» перечисляет на счет работника не только сумму, равную взносу самого работника, но и ежегодно сумму, зависящую от непрерывного стажа работы на «КАМАЗе», а при увольнении на пенсию - единовременно сумму в размере от 1 до 4 среднемесячных заработных плат, также в зависимости от камазовского стажа.

В Набережночелнинский филиал НПФ «Первый промышленный альянс» и к уполномоченным представителям фонда в подразделениях и организациях «КАМАЗа» часто обращаются с просьбой показать действие Положения на конкретных примерах. Конечно, невозможно рассказать, как оно действует в каждом индивидуальном случае, но несколько примеров, касающихся основных возрастных категорий работников ОАО «КАМАЗ», мы здесь приводим.

1 пример: Работнику - ветерану «КАМАЗа» остался год до назначения трудовой пенсии. Он имеет на момент вступления в программу непрерывный камазовский стаж 30 лет и заработную плату 10 тыс. рублей. Таким категориям работников, в связи с небольшим накопительным периодом, целесообразно отчислять пенсионные взносы в размере 4% от заработной платы (п. 3.2. Положения определяет минимальный размер планового взноса 2% от заработной платы, а п. 3.2.1. - максимальный размер как 0,5 среднемесячной заработной платы, т.е. 50% ЗП делим на 12 месяцев, получаем 4,16% в месяц). В течение 1 года участия работника в програм-

ме НПО его пенсионные средства будут сформированы к моменту назначения негосударственной пенсии следующим образом:

- личные средства работника - ежемесячные пенсионные взносы в размере 4% от заработной платы: 400 руб. ежемесячно, 4800 руб. за год;
- плановый пенсионный взнос предприятия равен сумме пенсионного взноса, произведенного самим работником, - 4800 руб. за год;
- дополнительный взнос предприятия производится ежегодно и равен 100 руб. за каждый год непрерывного камазовского стажа: 3100 руб. = 100 руб. умножить на 31 год (30 лет на момент вступ-

ления в программу НПО + 1 год участия в программе);

- единовременный взнос при увольнении на пенсию производится при условии увольнения на пенсию при достижении пенсионного возраста в течение 3-х месяцев, равен среднемесячная заработная плата, умноженная на коэффициент стажа (п. 3.2.3. Положения). В нашем случае стаж работника при увольнении на пенсию будет 31 год - сумма единовременного взноса составит 40 тыс. рублей.

Таким образом, при увольнении работника на пенсию, даже при таком незначительном периоде участия в пенсионной программе как 1 год, сумма пенсионных взносов, отраженных на именном пенсионном счете работника, составит 52700 руб. Такая сумма позволит работнику ежемесячно в течение пяти лет дополнительно к трудовой пенсии получать негосударственную пенсию в размере 1000 руб., при этом взнос самого работника составляет только 4800 рублей.

2 пример: Работнику «КАМАЗа» осталось до назначения трудовой пенсии 5 лет, он имеет на момент вступления в программу непрерывный камазовский стаж 20 лет и заработную плату 8 тыс. рублей. Для таких категорий работников также целесообразно отчислять пенсионные взносы в размере 4% от заработной платы. В течение 5 лет участия работника в программе НПО его пенсионные средства будут сформированы к моменту назначения негосударственной пенсии следующим образом:

- личные средства работника: 320 руб. ежемесячно, 3840 руб. в год, 19,2 тыс. рублей за пять лет;
- плановые пенсионные взносы предприятия: 3840 руб. в год, 19,2 тыс. рублей за пять лет;

- дополнительный ежегодный взнос - 2000 руб. за первый год участия, 2100 руб. за второй, 2200 руб. за третий, 2300 руб. за четвертый и 2400 руб. за пятый год участия. Всего 11 тыс. рублей за пять лет;

- единовременный взнос при увольнении на пенсию: за 25 лет камазовского стажа 28 тыс. рублей.

Сумма пенсионных взносов на именном пенсионном счете работника на момент назначения негосударственной пенсии составит 77,4 тыс. рублей.

3 пример: Работнику «КАМАЗа» оста-

лось до назначения трудовой пенсии 15 лет, он имеет на момент вступления в программу непрерывный камазовский стаж 12 лет и заработную плату 8 тыс. рублей. Такие категории работников могут отчислять пенсионные взносы в размере 2% до 4% от заработной платы. Произведем расчет исходя из взносов работника в размере 2% от заработной платы.

В течение 15 лет участия работника в программе НПО его пенсионные средства будут сформированы к моменту назначения негосударственной пенсии следующим образом:

- личные средства работника: 160 руб. ежемесячно, 1920 руб. в год, 28,8 тыс. рублей за пятнадцать лет;
- плановые пенсионные взносы предприятия: 480 руб. в квартал, 1920 руб. в год, 28,8 тыс. рублей за пятнадцать лет;
- дополнительный ежегодный взнос - 30 тыс. рублей за весь период накопления;
- единовременный взнос при увольнении на пенсию: за 27 лет камазовского стажа 28 тыс. рублей.

Сумма пенсионных взносов на имен-

ном пенсионном счете работника на момент назначения негосударственной пенсии составит 115,6 тыс. рублей.

Дополнительно к трудовой пенсии такой работник будет получать негосударственную пенсию в размере 4000 руб.

Также в Положении предусмотрены пенсионные взносы организации в пользу работников, имеющих звание «Заслуженный работник ОАО «КАМАЗ». Им организация перечисляет на пенсионный счет при присвоении звания 60 тыс. рублей. Тем же, кто получил это почетное звание ранее, «КАМАЗ» взял на себя обязательство перечислить на именную пенсионный счет по 60 тыс. рублей во втором квартале 2006 г.

Всего же на пенсионные взносы по Положению «КАМАЗом» предусмотрено в бизнес-плане на 2006 г. 63 млн. 588 тыс. рублей.

Не менее часто задается вопрос, что произойдет с пенсионными взносами в случае смерти работника - участника программы НПО или же в случае увольнения его с «КАМАЗа» по собственному желанию? Ответим на эти вопросы по порядку.

Важным моментом в Положении является принадлежность пенсионного счета, предназначенного для учета пенсионных средств, сформированных за счет организации. Если до 2006 года все пенсионные взносы организации учитывались на солидарном пенсионном счете и пенсия, соответственно, выплачивалась именно с этого счета, то, начиная с 1 января текущего года, все взносы организации распределяются по пенсионным счетам работников - участников программы НПО. Наличие индивидуального счета у каждого работника дает ему возможность назна-

чить своего правопреемника, который будет наследовать не только те средства, что отчислял работник со своей зарплаты, но и средства, сформированные за счет организации, то есть «КАМАЗа». Это значит, что в случае смерти работника - участника программы НПО все средства, отраженные на его именном пенсионном счете, перейдут к человеку, указанному работником, как правопреемнику.

Решен вопрос и о сохранении за работником пенсионных средств, сформированных за счет организации, при его увольнении по собственному желанию. В этом случае, если стаж непрерывной работы на «КАМАЗе» составляет не менее 10 лет, за работником остается вся сумма, переведенная организацией на его пенсионный счет, от 5 до 10 лет - 75% от суммы и от 1 до 5 лет - 50% соответственно.

Для участия в программе НПО на условиях Положения «О негосударственном пенсионном обеспечении работников ОАО «КАМАЗ» работнику необходимо написать на имя руководителя организации соответствующее заявление, заключить персональный договор НПО и перечислять по нему пенсионные взносы в размере не менее 2% от заработной платы.

Более подробно с условиями участия в программе НПО можно ознакомиться в газете «Вести КАМАЗа» №9 от 23.03.06 г., у специалистов, ответственных за НПО в вашей организации, а также у специалистов НПФ «Первый промышленный альянс».

Иван Кудимов, экономист Набережночелнинского филиала НПФ «ППА»

НА “КАМАЗЕ” – ДЕНЬ РЕМОНТНИКА

С ДНЕМ РЕМОНТНИКА!

Поздравляем всех работников ремонтных служб подразделений и организаций ОАО «КАМАЗ» с профессиональным праздником – Днем ремонтника!

Уважаемые ремонтники! Ваша профессия – одна из самых уважаемых на «КАМАЗе», и вот уже почти тридцать лет мы ежегодно отмечаем этот профессиональный праздник. Ваша работа достойна большого уважения и признательности, ведь она обеспечивает качественную и ритмичную работу всего технологического оборудования «КАМАЗа». Неоценим ваш вклад в камазовские победы на рынках продаж и спортивных трассах мира. Преданность своему делу, ответственность, профессионализм и организованность всегда отличали ремонтников в прошлом, присущи эти качества им и сегодня.

Желаем вам дальнейшего совершенствования профессиональных навыков, крепкого здоровья, оптимизма. Счастья и благополучия вам и вашим близким!

С. КОГОГИН,
генеральный директор
ОАО «КАМАЗ»
Г. ХУРЕТДИНОВ,
председатель профкома
ОАО «КАМАЗ»

НЕ ЗАТРАТЫ, А ИНВЕСТИЦИИ



Деньги, вложенные в ремонт оборудования, следует относить к разряду не затрат, а инвестиций, считает директор департамента главного механика – главный механик «КАМАЗа» Михаил Суранович. Конечно, не в финансовых документах, а, прежде всего, в головах должно произойти это переосмысление. Потому что весь многолетний опыт работы ремонтных служб автогиганта доказывает, что каждый рубль, отпущенный на их нужды, оборачивается значительной экономией, а то и приносит прибыль. Накануне профессионального праздника камазовские ремонтники традиционно подводят итоги прошлого года и делятся планами на будущее. Их труду, их достижениям, им самим посвящены материалы двух страниц нашей газеты, которые открывает интервью с Михаилом Сурановичем.

но утраченные деньги, которых всегда жалко. Отказавшись от такого подхода, мы увидим, что ремонт – это вложение денег в оборудование, позволяющее продлить срок его службы, восстановить качественные характеристики (а в некоторых случаях и улучшить их). Вложенные в ремонт средства – продолжение жизненного цикла оборудования и, соответственно, получение дополнительных выгод от этого.

- В канун профессионального праздника принято подводить итоги. Вы могли бы рассказать, как ремонтные службы «КАМАЗа» отработали прошедший год?

- Прошлый год ремонтная служба отрабо-

по 30-35 лет. А, учитывая интенсивность работы, особенно в последние годы, и то, что мы сейчас начали производить автомобили новых моделей, нагрузка на оборудование зачастую даже увеличивается. Но, тем не менее, с поставленными задачами мы справляемся.

Однако работа ремонтника заключается не только в том, чтобы поддерживать оборудование в исправном состоянии. Сейчас мы ставим вопрос о том, чтобы не устранять возникшую поломку, а предотвращать. Это намного дешевле и эффективнее. Иными словами, от роли пожарных, которые тушат пожар, мы уходим в сторону ремонта по техническому состоянию. Это уже отражено в нормативных документах ОАО «КАМАЗ», которые разработаны специалистами департамента главного механика.

Вот, например, освоена и получила дальнейшее развитие диагностика оборудования переносными приборами. В прошлом году было обследовано 3196 единиц оборудования. И это уже плановая работа, потому что по результатам диагностических осмотров проходит планирование ремонтных работ.

Кроме того, было очень много работы по модернизации, о чем мы уже с вами говорили. В качестве примера могу назвать:

- работы по модернизации оборудования под изготовление коробки «КПП-154» - эта работа была проведена силами ремонтного персонала ПКП ПизЧД ОАО «КАМАЗ-Дизель» и ОАО «КИСМ»;

- ещё один проект - «КАМАЗ-6520-1», который стартовал в прошлом году и продолжится в нынешнем.

Это комплекс работ, выполнение которых позволяет «расширить» узкие места по изготовлению большегрузных автомобилей. В том числе это и модернизация оборудования, и его ремонт с целью повышения производительности и гибкости, и закупка запчастей.

В результате появляется совсем новый станок, с намного более широкими возможностями, позволяющими производить на нем детали к новым моделям автомобилей.

- Михаил Александрович, на «КАМАЗе» активно внедряется программа «Бережливое производство», системы «Кайдзен», «5С». Какие-то преобразования в связи с этим происходят в ремонтных службах?

- Ремонтниками «КАМАЗа» в 2005 году подано предложение с экономическим эффектом в 16 млн. рублей. Это ведь тоже разновидность тех каждодневных улучшений, которые декларирует метод «Кайдзен».

Более того, без тех мельчайших усовершенствований, которые ремонтники нарабатывают в процессе своей каждодневной деятельности, сложно было бы обслуживать оборудование, сложно было бы его ремонтировать, потому что не всегда описаны в технической документации на оборудование все способы ремонта. Что касается бережливого производства, то сейчас мы начинаем работать по внедрению системы ТРМ. В переводе это – «всеобщее продуктивное обслуживание оборудования», и она является составной частью системы «Бережливое производство». Главные принципы этой системы: оператор, наладчик должен быть хозяином на своем оборудовании; участие всего персонала. Опытное внедрение этой системы пройдет на «КИСМе», в цехе пресс-форм. Это будет опытный участок, на котором мы и сами шишки набьем, и чему-то научимся.

Честно говоря, все это нам давно знакомо. Просто раньше это называлось «научная организация труда». А сейчас и Япония, где это зародилось, да и остальной мир это используют, включая даже элементы социалистического соревнования.

Сегодня осознание того, что кардинальные изменения необходимы,

все более проникает от высшего менеджмента к руководителям среднего звена, ко всему персоналу ОАО «КАМАЗ».

- Основа любого производства – люди. Их отношение к своей работе, настрой на результат. За последние несколько дней пришлось услышать немало лестных слов о камазовских ремонтниках. Это и в самом деле уникальные специалисты?

- О людях, которые работают в службах ремонта, можно говорить очень много. Большей частью они просто легендарные.

Я с полной ответственностью могу это сказать, потому что сам я, после окончания машиностроительного института в Брянске, приехал на «КАМАЗ» и сразу начал работать в ремонтной службе. Это было в 1983 году. То есть, уже 23 года на «КАМАЗе». За этот достаточно длительный промежуток времени накопил опыт общения с очень большим количеством людей. И я абсолютно уверен в том, что в ремонте работают творческие люди, умные люди, умелые люди, люди с золотыми руками и со светлыми головами, которым под силу решение любых проблем. И эта работа приносит огромное удовлетворение! Особенно, когда видишь ожившее после поломки оборудование. Или же, наоборот, когда этой поломки, а тем более аварии удалось избежать благодаря планомерной профилактической работе. У ремонтников напряженная работа, и поэтому очень важно, чтобы у них были надежные тылы – их семьи, их близкие, которые создавали бы им такие условия, чтобы они могли отдавать себя служению «КАМАЗу» и любимому делу.

Я поздравляю и самих ремонтников, и членов их семей с нашим профессиональным праздником. Желаю трудовых и творческих успехов в нашей ответственной, иногда незаметной, но очень важной работе, и крепкого здоровья!

УНИКАЛЬНЫЙ ЗАВОД, УНИКАЛЬНЫЕ ЛЮДИ

Более 90 рационализаторских предложений внедрили специалисты отдела анализа и планирования ремонта оборудования автомобильного завода в 2005 году с экономическим эффектом 2 млн. 681 тыс. рублей. Все они направлены на улучшение работы технологического оборудования, снижение затрат на ремонтнообслуживание, а в конечном итоге – на производство более качественного и конкурентоспособного автомобиля.



Слева направо: Ф.И. Шамгунов – начальник бюро механиков; А.А. Пятибратов – ведущий инженер-гидравлик; Л.А. Сторожук – начальник отдела; Н.Х. Гатина – начальник КБ; М.П. Шепляков – начальник бюро электриков

«Мы этим занимаемся, потому что понимаем, что без выпуска новой продукции будущего у «КАМАЗа» не будет, – говорит начальник ОАИПРО автомобильного завода Леонид Сторожук. – Кроме того, внедрение только одного предложения дало нам экономический эффект более 300 тысяч рублей. А при тех скромных средствах, которые отпускаются на ремонт, разработка и внедрение новых технологий или материалов – наиболее рачительное использование этих средств».

Отдел анализа и планирования ремонта оборудования – одно из семи подразделений ремонтной службы АвЗ. Остальные шесть – это центральная лаборатория промэлектроники и ремонтные цеха. В отделе есть специалисты по механике, электрике, гидравлике, по запасным частям, а также конструкторы и технологи. «Мы готовим все виды ремонта, – говорит Леонид Сторожук. – На нашем складе хранится для этих целей более 30 тысяч наименований запасных частей. Основному оборудованию завода уже более 25 лет. Многие станкостроительные, которые нам поставляли это оборудование, давно прекратили свое существование. Поэтому одна из задач, стоящих перед нами, чтобы это оборудование устойчиво работало с заданными точностными характеристиками и эксплуатационными показателями. Мы (я имею в виду всю ремонтную службу АвЗ) должны уметь все это ремонтировать, подобрать и внедрить аналог или же, выявив неисправную запасную часть, суметь ее изготовить, внедрить, приспособить. А те новшества, которые предлагают авторы предложений, зачастую помогают продлить срок службы станка, его отдельных узлов, деталей».

Предложения очень часто вносят опытные ремонтники, не один год проработавшие на заводе. Но немало интересных мыслей и в голове у молодых сотрудников ОАИПРО. В последние годы, по словам Леонида Сторожука, его отдел пополнился молодыми специалистами, в основном, выпускниками КамПИ. «Радует, что есть люди, которые тоже избрали своей специальностью профессию ремонтника. И что это наши, челнинские, ребята. Думаю, что из них получится толк». В подтверждение своей уверенности начальник ОАИПРО рассказывает, что молодежь отдела недавно стала победителем игры «Брейн-ринг» не только на своем заводе, но и среди всех подразделений «КАМАЗа». Специалисты отдела, как более опытные, так и молодые, работают в тесном контакте с ремонтными бригадами завода и часто даже предложения разрабатывают и подают вместе.

По итогам 2005 года за разработку и внедрение новинок, плодотворную работу в области ремонтнообслуживания оборудования отдел вышел на первое место по объединению среди аналогичных служб.

ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ ПЕРВЫМИ?

По итогам работы в 2005 году среди ремонтных служб автогиганта на первом месте – ремонтники ОАО «КАМАЗ-Дизель». Как и основное производство предприятия, ремонтная служба «движков» сегодня, можно сказать, на передовой. Потому что выполнение все возрастающих объемов по двигателям «Евро-2» и «Евро-3» без их поддержки было бы просто невозможно.

ЗАРАБОТАЛИ И ЭКОНОМИЛИ

Эти высококвалифицированные, опытные работники, за плечами у многих по 20-25 лет стажа. Золотые руки и светлые головы. Каждый человек – легенда. Так характеризует ремонтников главный инженер «КАМАЗ-Дизеля» Николай Светличный. По словам Николая Ивановича, помимо основной работы, которая состоит в ремонте и поддержании в рабочем состоянии технологического оборудования – а его на «движках» шесть тысяч пятисот – ремонтная служба завода за полтора года работы 500 единиц оборудования модернизировала. Под детали двигатели «Евро-2» и программу «КПП-154». А еще за последние три года ремонтники самостоятельно запустили станки и оборудование, полученное по японскому кредиту. Рассказывает Николай Иванович Светличный: «Когда специалисты фирмы «Мицубиси» приехали к нам выполнять пусконаладочные работы, все станки этой фирмы на нашем заводе уже работали. Японцы сначала удивились и даже предположили, что мы неправильно их запустили, с ошибками. Но когда провели аудит-анализ запуска, то никаких отклонений не обнаружили. Были удивлены квалификацией наших специалистов».

По словам главного механика завода Сергея Долбня, в прошлом году ремонтная служба собственными силами произвела капитальный ремонт 390 единиц оборудования на сумму свыше 13 миллионов рублей. Почти на 10 миллионов рублей перекрыт план текущего ремонта и обслуживания оборудования. А модернизация и внедрение оригинальных деталей, проведенные в прошлом году, позволили высвободить мощности цехов

и обрабатывающие центры для изготовления деталей двигателей «Евро-2» и «Евро-3». Экономия затрат здесь составила 15 миллионов рублей. Два миллиона рублей экономического эффекта принесло внедрение 130 рационализаторских предложений, разработанных ремонтниками «КАМАЗ-Дизеля».

Нельзя не сказать и о той колоссальной работе, которая была завершена в августе прошлого года, когда ремонтная служба собственными силами модернизировала линию окраски силовых агрегатов. Да, наверное, можно было приобрести готовую окрасочную линию. Продавцы – германские фирмы «Айзенмани» и «Дюрр» предлагали первая – за 2,5 млн. евро, вторая – за 4 млн. Но на «движках», памятуя о программе «Бережливое производство», решили задействовать то оборудование, которое было в свое время демонтировано с ЗРД. Линию модернизировали под 100% окраски силовых агрегатов, вновь смонтировали сушку и подвесной толкающий конвейер. «Эта работа была поручена моему заместителю по производству Азату Ахатовичу Баталову, – говорит Сергей Долбня, – и он блестяще с ней справился. Собрал сводную бригаду из лучших специалистов, и в кратчайшие сроки была проведена модернизация».

Доброе слово произносит Сергей Долбня и в адрес своего второго заместителя по оперативной работе Александра Егоровича Еркина. Второй зам курирует вопросы электрохозяйства, завода и перемонтажа оборудования. «Благодаря его настойчивости в прошлом году завезено 272 единицы оборудования автоматизированных

линий по производству шатуна. В целях реализации задач бережливого производства освобождена территория бывшего цеха 117, оборудование которого перемонтировано в цеха 119, 113, 101, произведена перестановка 79 единиц оборудования», - так характеризует работу заместителя главного механика «КАМАЗ-Дизеля».

ДОБРОЕ СЛОВО – О КАЖДОМ

Служба главного механика на заводе двигателей состоит из пяти подразделений. Рассказывая о каждом из них, ни Николай Иванович Светличный, ни Сергей Григорьевич Долбня не скупятся на хвалебные эпитеты. Начальника отдела анализа, планирования и обеспечения ремонта оборудования Александра Рудольфовича Горейко главный инженер «движков» называет «главным идеологом» ремонтной службы. Действительно так. За отделом – первое место в планировании работ на месяц, на год. Они же зачастую с помощью диагностики определяют, что нуждается в первоочередном ремонте, а что может подождать.

Под контролем центральной лаборатории промышленной электроники, возглавляет которую Владимир Николаевич Рогожкин, почти половина всего оборудования предприятия, управляемого с помощью электронных систем. Станки с ЧПУ, ПТК, обрабатывающие центры – почти 60 различных электронных систем, как зарубежных, так и отечественных, применяется на заводе, и во всех них ремонтники должны прекрасно разбираться. По словам Светличного, работа в этом подразделении больше всего привлекает молодежь и поэтому сейчас лаборатория промэлектроники пополняется молодыми кадрами.

Центральная лаборатория технической точности (начальник Владимир Александрович Борисов) озабочена проблемой переоснащения старых станков под новые детали. Вот что по этому поводу го-



ворит Сергей Долбня: «Новое оборудование приобреталось в ту пору, когда мы только начинали делать двигатели «Евро-2». Оно, в основном, было рассчитано на изготовление опытных образцов – 30-40 штук в месяц. Началось увеличение объемов – 200-300-600 штук, а сегодня уже 2700 в месяц. Понятно, что станкам, рассчитанным на пробные серии, такое не по плечу. А старые станки рассчитывались на изготовление 150 тысяч деталей в год, то есть минута – деталь. И при способе такой станок под производство новой детали – задача, решаемая чисто технически. А если учесть, что новый обрабатывающий центр стоит один миллион евро и нужен он производству не один, то экономия получается внушительная. Многие капиталисты тоже ведь работают на станках 40-50-х годов выпуска».

Цех мелких серий и ремонта оборудования под руководством Николая Николаевича Бондарева производит запчасти для технологического оборудования, выполняет заказы для модернизации. «И в

лучше знают номенклатуру складских запасов, чем сами кладовщики. И вообще, убеждены мои собеседники, давно пора на «КАМАЗе» водителей погрузчиков чествовать отдельно, устроить для них свой профессиональный праздник. Ведь только на одних «движках» водителями погрузчиков работают свыше 120 человек.

В том числе три лучшие бригады, где бригадирами являются Ираида Куркина, Гильсавия Эшкобилова и Сурия Салахова.

КОГДА ЦЕЛИ ЯСНЫ

О задачах года нынешнего главный механик ОАО «КАМАЗ-Дизель» Сергей Долбня говорит, что главное сейчас – это убедить каждого рабочего с заботой относиться к своему рабочему месту. Чтобы станок, обрабатывающий центр, да и любое другое оборудование работало как можно дольше без поломок, а значит, без ремонта. Ну и, конечно, перед коллективом стоят новые задачи по модернизации оборудования. Накануне Дня ремонтника, поздравляя свое подразделение с профессиональным праздником, Сергей Долбня уверен, что ремонтная служба справится со вновь поставленными задачами.

А Николай Иванович Светличный, выражая огромную благодарность всем ремонтникам ОАО «КАМАЗ-Дизель», просит особо упомянуть Бориса Аркадьевича Стяжкина, братьев Закрировых, Назила Шарифиева, Александра Иванова, Сергея Молодцова, Азфара Хурматуллин, Владимира Красноперова, а из молодых ремонтников – Андрея Клименкова, Романа Пьянкова, Андрея Сальникова и Альберта Гилуанова.

Поздравляем коллектив ремонтной службы ОАО «КАМАЗ-Дизель» с профессиональным праздником – Днем ремонтника.

Выражаем твердую уверенность, что ремонтная служба в текущем году обеспечит ритмичную и качественную работу технологического оборудования.

Желаем новых трудовых успехов, здоровья вам и вашим близким!

Материалы полосы подготовила Дания МАЖИТОВА

4 ОАО “ТОРГОВО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ “КАМАЗ” (8552) 37 17 82



БЕЗ НИХ НЕ БУДЕТ ПРЗ

Татьяна АТНАШЕВА

Цех ремонта транспортных средств и автоматизированных складов был основан на ПРЗ в мае 1976 года.



Было время, когда кабины возили на «ЗИЛах», а мелкие детали связывали проволокой и носили на руках для сдачи. Теперь всё в прошлом: на заводе смонтировали и запустили подвесные толкающие конвейеры (ПТК) и автоматизированные склады. Облегчилась работа. Цех ремонта транспортных средств и автоматизированных складов охватывает почти всю территорию прессово-рамного завода, обслуживает цеха основного и вспомогательного производств. Общая протяженность конвейеров составляет 119 км. Ремонт и обеспечение бесперебойной работы подвесных толкающих конвейеров и автоматизированных складов – вот главные задачи этого цеха. А если принять во внимание, что в большинстве своем оборудование уникальное, импортное, что ему 30 лет, то каждому станет ясно, какие перед коллективом встают проблемы с закупкой и изготовлением запасных частей.

От рабочего до руководителя подразделения ремонтники работают оперативно и слаженно, благодаря этому они раз за разом обеспечивают себе звание коллектива высокого качества труда.

В 2005 году, кроме основных производственных заданий, ремонтники ПРЗ выполнили и другие, связанные с обновлением системы ПТК ПР-8 по прохождению длиннобазовых рам. Чтобы освободить дополнительные производственные площади, работники цеха модернизировали конвейер ПТК-1 системы ПР-5. Совместно с коллективами других ремонтных цехов участвовали в пусконаладочных работах по запуску второго конвейера по сборке рам тяжелого ряда. Смонтирован стенд испытания электродвигателей постоянно-го тока и электронных блоков.

Ремонтный цех по праву можно назвать передовым. Осенью прошлого года во многом благодаря его усилиям прес-

сово-рамный завод занял I место по городу и Республике Татарстан в смотре-конкурсе на лучшие защитные сооружения. Ремонтники бригады №514 совместно с другими работниками цеха (мастер – Евгений Кашин, бригадир – Олег Самойлик) претворили в жизнь грандиозный проект по изготовлению каркаса главной елки города, радовавшей всех горожан и гостей Набережных Челнов в дни новогодних праздников 2006 года.

Лаборатория промэлектроники и диагностики цеха ремонта транспортных средств и автоматизированных складов была создана в 1986 году. Главная ее задача – разработка и внедрение АСУ ТП автоматизированных складов. В 2005 году лаборатория под руководством начальника Александра Филатова приступила к разработке и внедрению АСУ ТП на базе контроллеров фирмы «Mitsubishi». Изготовлен стенд с полной имитацией в реальном времени и визуальным просмотром на мнемосхеме для написания программы системы ПТК и отладки программы работы узлов на ПТК.

В 2006 году планируется запустить программируемый контроллер «Mitsubishi» с визуальным просмотром на мнемосхеме технологического процесса работы узлов на системе ПТК, транспортировку деталей оперения на АвЗ, для чего создана группа разработки и внедрения под руководством начальника цеха Петра Чекрыжова. Ведутся переговоры по вопросам закупки оборудования фирмы «Mitsubishi».

Успешное выполнение всех этих работ является результатом слаженной высоко-профессиональной работы всего коллектива цеха РТСиАС.

Перечислить всех отличных работников цеха просто невозможно. Сегодня здесь трудятся 215 человек. Возглавляет цех Петр Чекрыжов, предцехом – Гульсум Минсафина. Охрана труда, трудовая дисциплина, социально-бытовые проблемы цеха постоянно рассматриваются на совместных заседаниях цехового комитета и администрации, профкома.

По результатам смотра-конкурса ремонтных служб подразделений и организаций группы ОАО «КАМАЗ» в 2005 году цех ремонта транспортных систем и автоматизированных складов ОАО «КамПРЗ» занял первое место среди цехов по ремонту и обслуживанию технологического оборудования.



Фазыл Максумов: главное – правильно спланировать

ные его станки, а еще, по большой просьбе, берет в год одного-двух учеников и готовит их по математике в вузы. Все, с кем она занимается, поступают, причем – в бюджетные группы.

Что касается собственных сына и дочки, то эти яблочки недалеко упали от мамы с папой – оба сейчас учатся в МФТИ.

КОГДА ВСЕ ПО ПЛАНУ – СБОЕВ НЕ БЫВАЕТ

Начальник бюро анализа, планирования ремонта, техпомощи и обеспечения запасными частями Фазыл Максумов на «КИСМе» с 1990 года. Как пришел после окончания КамПИ на завод, попал в ремонтную службу, так здесь и остался. А свою привязанность объясняет тем, что ремонтники постоянно постигают что-то новое, рутины здесь нет и в помине.

Главное в работе бюро, которым руководит Фазыл Фатыхович, – планирование ремонтов, текущего и капитального. Когда все по плану, тогда сбоев не бывает, как не бывает поломок и выхода из строя оборудования. Тем более что оно здесь очень сложное, уникальное. «Но главное – это люди, – говорит Фазыл Максумов, – тот костяк, который сохранился и сохранил высокую квалификацию, любовь к своему делу и теперь передает это все молодым».

ТАКОЙ МНОГОГРАННЫЙ ЯВНОВ

Петр Николаевич Явнов уверен, что знает все оборудование, которое только на «КАМАЗе» есть. О себе говорит, что влюблен в свою профессию. Она для него и работа, и хобби. Сколько себя помнит, всегда был занят. Особенно с третьего класса, когда по воле судьбы оказался в школе-интернате. «Спасибо нашим педагогам интернатовским, ни одной минуты они нам не давали сидеть без дела», – вспоминает сейчас Петр Николаевич.

Тридцать два года на «КАМАЗе», из них – 28 лет в бригадах. Воспитал немало учеников – как на заводе, так и в профессиональном училище №64, где вел у студентов практику. Многие из них, по совету Петра Николаевича, поступили потом в вузы.

НА “КАМАЗЕ” – ДЕНЬ РЕМОНТНИКА

СБЫВШАЯСЯ МЕЧТА

Вячеслав ПЕТРОВ

Если вы спросите в 509-й бригаде ЦРЭНТиК кузнечного завода, где можно найти слесаря-ремонтника Садриева, вам тут же ответят: «А какой нужен-то»? Дело в том, что Садриевых в этой бригаде двое: отец и сын, и оба слесари-ремонтники. Садриев – младший, Сирин Равилевич, пришел на завод в 2004 году по рекомендации отца, сразу же после окончания девятого класса средней школы. Тогда он и представить не мог, что здесь, на заводе, исполнится его детская мечта – он будет иметь дело с механикой.

– Еще когда мальчишкой был, мечтал о том, чтобы моя работа была связана с автомобилями, хотел хорошо разбираться в двигателях, – говорит Сирин. – А наша бригада занимается непосредственно ремонтом напольного транспорта, это кары и автопогрузчики. Так что можно сказать, что мечта моя сбылась.

После полугода работы в 509-й бригаде он отучился на слесаря-ремонтника с присвоением четвертого квалификационного разряда. Конечно же, не сразу Сирин стал лучшим в своей профессии. Ему, к сожалению, не удалось стать победителем камазовского конкурса профессионального мастерства среди слесарей механосборочных работ, который состоялся 2005 году. Но огорчаться Сирин не стал. Верил, что удача будет на его стороне. И вот пришло известие, что по итогам ежегодного смотроконкурса на «КАМАЗе» за 2005 год ему присвоено звание «Лучший молодой ремонтник ОАО «КАМАЗ».

– Сирин? Отличный слесарь, – говорит мастер Азат Салимов. – С техникой он «на ты», да и подгонять его не надо, сам знает свою работу. Чувствуется, что у парня талант, все на лету схватывает. Это наследственное, ведь у него родители здесь же работают, отец его в наставниках был.

– У меня ведь большинство родственников трудятся на «КАМАЗе», – говорит Сирин. – Можно сказать, я продолжатель династии Садриевых.



И нужно заметить – достойный продолжатель. Общий трудовой стаж династии Садриевых – 123 года. Помимо отца Сирина, Равиля Анваровича, на кузнечном заводе работает и его мать Фаузия Самиковна – водителем погрузчика, здесь же работал и дед.

Сейчас Сирин Садриев вновь занят учебой, постигает азы профессии: ему предстоит получить пятый квалификационный разряд. Парень считает, что ему очень повезло и с профессией, и с бригадой, в которой он ежедневно набирается и житейского, и профессионального опыта.

– Как-то я уходил работать в другую бригаду, но очень быстро понял, что мое место здесь, в 509-й. Кстати, День ремонтника на «КАМАЗе» отмечают лишь на день позже моего дня рождения. Считаю, что это неслучайно: профессиональный праздник стал для меня вторым днем рождения.

С ШИКОМ ПО ТФК

Дания МАЖИТОВА

В ремонтной службе Торгово-финансовой компании «КАМАЗ» заняты 72 человека. Из них только три человека – ИТР, остальные – рабочие и мастера. Специфика службы такова, что ей постоянно приходится работать бок о бок со специализированными предприятиями по монтажу и ремонту. Вот и сейчас, когда та часть ТФК, которая располагалась в промкомзоне, переехала на территорию автомобильного, ремонтники компании контролируют ход работ, которые ведут «КАМАЗмонтаж» и «Татэлектромонтаж».

Рафик Владимирович Шик, главный механик ТФК, говорит, что коллеги из «КАМАЗмонтажа» и «ТЭМа» работают на установке ворот, матч для прожекторов, которые будут освещать площадки для предпроежного хранения автомобилей. Ну и, кроме того, когда нужно провести плановый или капитальный ремонт кранов или иных крупногабаритных механизмов, тоже зовут специалистов, имеющих лицензию на этот вид ремонтных работ.

Сами же ремонтники ТФК в настоящее время заняты монтажом оборудования транспортно-эксплуатационного цеха. (Это его совсем недавно «завели в периметр»). И, разумеется, на обслуживании ремонтной службы весь напольный транспорт ТФК. «Самый большой объем работ у нас в 504-м

корпусе, – говорит Рафик Владимирович. – Здесь сосредоточены 40 погрузчиков и более 30 грузоподъемных механизмов – мостовой кран, кранбалки. Наша задача – ежедневно готовить и выпускать на линию необходимое количество напольной техники и обеспечивать стабильную работу грузоподъемных механизмов».

Все возрастающий рост объемов производства прибавляет работы и ремонтникам. Чтобы техника не выходила из

строя, ее надо периодически осматривать и делать профилактический ремонт. Нужна и новая техника. Поэтому радуется, говорит Рафик Владимирович, что в прошлом году удалось приобрести 4 новых погрузчика и еще 4 будут закуплены в этом году. Хотя надо бы больше.

Сам Рафик Владимирович начал на «КАМАЗе» 32 года назад электриком 3-го разряда на кузнечном заводе. Пройдя все ступени профессионального роста, возглавил ремонтную службу ТФК. «Меня в этой профессии все влечет, – признается

он. – И организация этих работ, когда надо тщательно продумывать, рассчитывать, ведь очень часто работы идут на высоте, и от нашей точности и взвешенных решений зависит, как сработает тот или иной механизм».

По словам главного механика ТФК, коллектив ремонтной службы довольно стабильный: его костяк состоит из ветеранов производства, к которым постепенно «прирастает» молодежь. «У меня инженеры все молодые, есть и среди мастеров молодые ребята», – говорит Рафик Шик и, похоже, это обстоятельство радует.



“ПРОСТО Я РАБОТАЮ РЕМОНТНИКОМ”

Олег ФЁДОРОВ

Электромонтер литейного завода РЦ ПСВЛ Евгений Воробьев стал обладателем звания «Лучший молодой ремонтник ОАО «КАМАЗ».

Так уж получилось, что наш разговор с Евгением состоялся, когда рабочий день близился к концу.

– Приходите, вроде бы особо срочных дел нет, – услышал я в телефонной трубке.

Отправившись на встречу, ожидал, что предстоит неторопливая беседа с молодым пареньком, по воле случая ставшим обладателем столь громкого звания. Не тут-то было! Передо мной предстал довольно степенный, хотя и молодой мужчина, деловито отлащивавший короткие, но ясные распоряжения целому коллективу электромонтеров. Впрочем, довольно часто он и сам перемещался по корпусу и, беря инструмент в руки, ловко орудовал им. А как известно, электромонтерам приходится обслуживать оборудование – печи и формовочные машины. А там – множество деталей, каждая из которых в любой момент может выйти из строя. Например, теристор – маленькое подобие диода, но с управляемым выводом. Откажет такой – и печь не работает. Нужен скорейший ремонт.

– Дело в том, что я тут сейчас вместо бригадира, – говорит на ходу Евгений, как бы извиняясь за то, что нам не уда-

лось поговорить на месте...

Родился Евгений Воробьев в 1981 году в Набережных Челнах. Семья – обыкновенная, рабочая. Отец – Юрий Николаевич много лет трудится слесарем по ремонту кранов на ТЭЦ. Возможно, именно это и определило выбор профессии сына. Мама – Алевтина Михайловна, тоже из камазовцев: комплектовщица на агрегатном заводе. По отцовским стопам пошел все три брата: Влад работает электриком на крановом заводе, Сергей – сварщик на КИСМе. Евгений устроился на литейный завод в 2000 году, после окончания Профессионального лицея №64 по специальности «техник-электрик». Но работать довелось недолго: пришло время служить в армии. В 2003 году, после демобилизации из Кирово-Чепецкой учебной части внутренних войск, в звании сержанта вернулся он на родной завод.

– Женя – толковый работник, у него большое будущее, – характеризует своего подопечного мастер Юрий Николаевич Матвеев. – Как говорится, из молодых да ранних. Не припомню, чтобы были какие-либо нарекания к нему. С коллективом ладит, но спрашивает строго и с



себя, и с других. Побольше бы таких ребят на заводе!

– В чем секрет твоего успеха? – спрашиваю у Евгения.

– Никакого секрета у меня нет, – отвечает он, устало улыбаясь уже после трудового дня. – Просто мне повезло с коллективом и наставником – Виталием Разбитновым, который меня многому научил, а самое главное – быть требовательным к себе.

Ну а дома Евгения всегда ждёт семья: жена Светлана и сын Данил. Кто знает – может, когда-нибудь и он придет на завод, на смену отцу.



ДЕПАРТАМЕНТ ПО КАЧЕСТВУ ОАО “КАМАЗ” (8552) 37 18 17

5

ГОСТЬ ГОРОДА

ПРОФЕССОР ПОКАЗАЛ “ХАЙ КЛАСС”

Ольга ЕРАШОВА

...Артист кланялся сдержанно, зато зал, устроивший ему овацию, на выражение чувств не скупился. «Браво!» — раздавалось то тут, то там. Никто не спешил к выходу. Отыграв 15 апреля весь «полноформатный» концерт из двух отделений, русскую и французскую музыку, Алексей Кошванец с блеском исполнил еще и «бис» — «Цыганские напевы» Сарасате. И оставил челнинцев разгадывать загадку: кто же он, молодой профессор Московской консерватории, лауреат только первых премий трех престижнейших международных конкурсов: самоуглубленный меланхолик или неустрашимый романтик, благородный «классицист» или своеобразный ютиажник с неустовыми страстями? Лучезарный 5-й Концерт для скрипки с оркестром Моцарта остался в памяти еще с прошлого выступления артиста — в первый день рождения Органного зала. Каждый концертный номер новой программы завораживал все сильнее: «Меланхолическая серенада» и «Размышление» Чайковского, калейдоскопичная, как сама жизнь, Соната Дебюсси, причудливо-своенравная Рапсодия Равеля «Цыганка»... Но нигде так не удалось «раствориться» автору этих строк, как в Поэме Шоссона, которую иногда называют «Поэмой любви и моря». Поэтому, когда после концерта состоялось небольшое интервью, говорить хотелось только о музыке.

— Алексей Анатольевич, а сами вы что считаете наибольшей удачей за сегодняшний вечер?

— У профессионалов принято иначе: анализировать, что не получилось. Это — единственный путь к совершенствованию, самолюбование в искусстве гибельно. Поэтому, если что-то, по мнению публики, прозвучало интересно, что-то очень понравилось, — я рад. Но думать и работать мне предстоит над другим.

— Соната Дебюсси, которую вы обычно играете в оригинале



гим. Ансамблево это играть весьма сложно: Дебюсси — не тот композитор, который упрощал жизнь, и оркестру в этом случае тоже непросто.

— Была «Цыганка» Равеля, были «Цыганские напевы» Сарасате — то, что называется «кураж». Почему вы играете эту музыку? Потому что она нравится публике?

— У меня нет какого-то особого пристрастия к «цыганской» музыке. Но любой скрипач, говоря о качестве виртуозной музыки, понимает, что она, прежде всего, интересна для исполнителя, демонстрации технических возможностей. А вот художественная ценность таких произведений высока не всегда — мы не пианисты, мы в этом обделены. Поэтому и высккиваешь, а если находишь что-то и виртуозное, и возможность показать «хай класса», это замечательно.

— Конкурсное исполнение и концертное различаются?

— Да, конечно. Члены жюри (а я и сам в этом качестве довольно часто выступаю — только 4 апреля прилетел из Пет-

ропавловска-Камчатского, где переслушал весь город и где под угрозой закрытия оказалось училище; хорошо, министерство культуры вмешалось) больше внимания уделяют качеству игры. Выскивают, что не так, здесь «ловятся блохи», чрезвычайно расхожая формулировка в оценке — «так играть нельзя!». На концерте, к счастью, все по-другому. И потом, жизнь иногда «пересматривает» результаты конкурсов — помнится, на Международном конкурсе имени Чайковского великая виолончелистка Наталья Гутман, одна из лучших музыкантов XX столетия, получила только четвертую премию (первая была присуждена другой виолончелистке, Наталии Шаховской). При всем моем уважении к Шаховской (она великолепный педагог), ее сольная карьера удалась не настолько. Это просто величины разного калибра.

— Сегодня было впечатление, что вы — не только солист: настолько «шел» за вами оркестр...

— Впечатление, видимо, в какой-то степени ложное: были минуты, когда я настолько задумывался и мне становилось настолько хорошо, что... Если бы Игорь Лерман меня бережно не «поймал», я «утыл» бы очень далеко. Настоящий дирижер — как раз тот, который делает вид, что его нет на сцене, а между тем, проводит колоссальную работу.

— Вы выступали с разными дирижерами — с Куртом Мазуром, Валерием Гергиевым, Павлом Кошманом... А оркестром без дирижера играть не приходилось?

— Только в студенческом оркестре — было необходимо по учебному плану.

— Насколько я знаю, вы неравнодушны к компьютерной технике, у вас есть даже своя фирма звукозаписи «Blue vista». Чем вам интересно это направление?

— Идея родилась на вечеринке. Кроме меня, в этом проекте участвуют физик и программист. Мне интересны поиски в области компьютерного звучания, когда голоса как бы «ходят» по пространству. Есть у меня и патент на изобретение класса компьютерных игр «Music puzzle», правда, диски в нашей стране пока не продаются. Может быть, скажется то, что у меня отец — физик. Он в свое время занимался как пианист, но то были военные годы, не до консерваторского диплома.

— Вы довольно часто выступаете в концертах вместе с пианистом Юрием Богдановым. Мне запомнился один из его сольных концертов в Москве. Ваш творческий союз постоянный?

— Богданов, пожалуй, самый близкий мне по духу партнер. Он универсален. Во-первых, сам превосходный пианист, во-вторых, любит играть с солистами. Это свойство далеко не каждого музыканта. Могу судить по опыту работы с Андреем Диевым: он прекрасно читал с листа, казалось, нам было достаточно одной репетиции для выступления, настолько хорошо понимали друг друга. А вот на сцене дуета не получилось. С Богдановым, к счастью, такого не произошло, и я, кстати, надеюсь, что Лерман тоже пригласит его приехать сюда. В нашем городе произошло то счастливое стечение обстоятельств, когда роль личности в истории стала главной: благодаря Рубину Абдуллину появился этот зал, благодаря Игорю Лерману — очень хороший оркестр. Мы репетировали, и было удивительно, что никаких просьб о перерыве, полное понимание! Объединились очень увлеченные люди, музыканты. Все это делает жизнь если не лучше, то значительно интереснее.

Валентина ДИМЧУК

На прошлой неделе еще пять челнинских семей получили ключи от квартир из рук главы города Ильдара Халикова. В этот раз обладателями долгожданных квадратных метров стали дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, достигшие 18-летнего возраста.



До настоящего времени у этих ребят никогда не было собственного жилья. Решением квартирного вопроса челнинских детей-сирот занялась городская администрация, выделив в 2005 году на приобретение вторичного жилья два с половиной миллиона рублей. В 2006 году на данную социальную программу руководством города обещает потратить пять миллионов рублей, поскольку улучшения жилищных условий жить еще не один десяток очередников.

Стоит отметить, что подобная акция проводится в Челнах впервые за последние несколько лет. Кроме этого, пока еще ни в одном из городов Татарстана не возродили традицию оказания помощи детям-сиротам в при-

обретении жилья. Как отметил мэр города Ильдар Халиков, это очень важное событие не только для тех семей, которые получили жилье, но и для всего муниципалитетского образования в целом. В городе уже сделано достаточно много в этом направлении. Глава напомнил, что в 2005 году было сдано 160 тысяч квадратных метров жилья. В текущем году планируется сдача порядка 200 тысяч кв. м. Но у детей-сирот нет возможности покупать квартиры или участвовать в программе социальной ипотеки. Именно для этого и существует городская про-

грамма обеспечения жильем детей, оставшихся без попечения родителей.

Всего за 4 месяца городской Ассоциацией недвижимости были оформлены необходимые документы и подготовлены договоры социального найма на жилье для детей-сирот. В 3-комнатную квартиру вселилась семья Сидоровых, обладателем «двушки» стала чета Ярulliных, в однокомнатную квартиру въехала семья Левуковых. Ключи от еще одной 1-комнатной квартиры получила семья Султановых, документы на комнату в малосемейке были вручены семье Атаулловых.

ТАКИЕ РАЗНЫЕ БЛИЗНЕЦЫ ПЕТРОВЫ

Татьяна ГИМАТДИНОВА

Они вышли к гостям очень непохожие: один в черном пиджаке, другой — в сером, один в очках, другой — без. Один чувствовал себя как дома и с удовольствием позировал перед фотокамерами, другой — смущался немного, с любопытством новичка озираал незнакомую публику и при видимой открытости, кажется, был все же погружен в собственные мысли.



Кто бы мог подумать, что эти два столь разных человека — близнецы-братья? Кто бы мог подумать, что эти «молодые, стройные парни» — так назвала их Флюра Гайнутдинова — отмечают 55-летие? Приуроченная к общему дню рождения персональная выставка Александра и Анатолия Петровых открылась 14 апреля в городской картинной галерее.

...А выглядят они действительно прекрасно: будто взяли и впрямь «по-братски, по-христиански» поделили между собой свои 55! Александр живет и творит в Челнах, Анатолий — в Москве. А позади у обоих — общее прошлое: деревня Ямаш Альметьевского района, изба, где даже не семеро, а «восьмеро» по лавкам (Саха и Толя были младшими в семье), школа, первые прогулки с девушками. Как призналась на открытии одна из таких «девушек» (времени-то сколько прошло!), потенциальные невесты из соседних деревень специально бежали в Ямаш с концертами, чтобы завоевать сердце хоть одного статного красавца Петрова. Самые отчаянные претендовали и на два! Потом для Александра и Анатолия была знаменитая Строгановка, потом — длинный, извилистый творческий путь к признанию.

Каждый прошел его по-своему. Работают братья Петровы по отдельности. У каждого своя ниша в искусстве, своя тема, свой интерес. Александр близок к родным истокам. От его внимания не ускользает ничего из того, что составляет нашу повседневную жизнь и, на взгляд обывателя, весьма ordinarily. Но ведь здесь и заключено истинное мастерство художника — в заурядном найти неповторимое и это самое необыкновенное свое впечатление перенести на холст, передать его будущей аудитории. «Теплый дождь», «У реки», «Весна на Тойме» — непритязательно называются картины

Александра Петрова, а между тем как много может в них найти для себя каждый, абсолютно каждый человек! Помните ли вы, как сидели в детстве на лавке в маленькой бабушкиной горенке, раскачивали ногой, смотрели в окно, а бабушка тем временем вынимала из печи крынку молока с ...м-м-м румянными пенками? Помните? — Значит, работа «Из детства» — про вас. А на лугу в разгар летнего ливня бывать приходилось? Когда потоки воды «притаптывают» к земле неведущую косы длинную, бархатную траву, а в воздухе устанавливается водяная взвесь нежно-нежно-зеленого цвета? — Значит, «Теплый дождь» — тоже про вас. И так — практически каждая картина найдется созвучие в чей-то душе, тронет чью-то сокровенную струнку. Ну, а иной строгий критик недоуменно вскинет брови и молвит: «Дежа-вю...» — узрев в работе Александра Петрова «Утро» много схожего с «Купанием красного коня» Василия Петрова-Водкина. Вот такая вот аллюзия...

«Я не реалист — меня влечет плоскость», — признается москвич Анатолий Петров. Участник объединения «Солнечный квадрат», куда входят многие художники из разных стран, он обездил со своими работами полмира и везде обрел почитателей. Точнее, почитатели обрели его. Анатолий увлекается монументальным, прикладным, станковым искусством, многослойной живописью. Картины его в большинстве своем абстрактны, однако сочетание несочетаемого на холсте рождает удивительную гармонию, как, например, в работах «Осень», «Луна», «Попугай».

Одно можно сказать с уверенностью: равнодушными полотна братьев Петровых не оставили никого. Ценители подолгу останавливались перед работами и искали в них что-то свое. И, наверное, находили.

АНОНС

ДВА ШЕДЕВРА ЗА НЕДЕЛЮ

Величайшие произведения Моцарта и Генделя одно за другим прозвучат впервые в истории нашего города в Органном зале на будущей, пасхальной неделе.

Первым станет «Реквием» — последнее творение гениального Моцарта. 26 апреля его исполнят наши гости — симфонический оркестр и хор студентов Казанской государственной консерватории. Дирижировать огромным коллективом музыкантов будет выдающийся немецкий дирижер Лео Кремер. В памяти челнинских меломанов — его прошлогоднее выступление: тогда в Челнах впервые прозвучали «Страсти по Иоанну» Иоганна Себастьяна Баха. Год назад маэстро, ко-

торому был оказан самый восторженный прием, пообещал приехать к нам еще раз — и слово свое держит.

Пожалуй, нет в мировой музыкальной литературе ни одного произведения, которое обросло бы таким количеством легенд и истолкований, как «Реквием» Моцарта — начиная с «таинственного» заказа заупокойной католической мессы. Считается доказанным, что посланник, прибывший к Моцарту инкогнито, действовал по заданию знатного вельмо-

жи, графа Вальсегга, который намеревался было выдать будущий шедевр за свое собственное творение. Благодаря трагедии Пушкина «Моцарт и Сальери» версию великого русского поэта многие долго были склонны считать историческим фактом. А мнение о том, что композитор создал «Реквием» «для себя», бытует и поныне.

Вальфганг Амадей Моцарт не успел завершить свой величайший опус: по черновым наброскам впоследствии это сделал один из его учеников, Зюсмайр. Однако исследователи отмечают его роль в оркестровке, но не в плане композиторских находок: вероятно, и противоречащая в финале мелодия из первой части — реприза вынужденная. Однако эта «колыбельная» композиция значения произведения не умаля-

ет. Реквием — это мольба о спасении душ умерших. Одна из самых сильных проникновенных частей прощального послания Моцарта миру — знаменитая «Лакримоза», «Слезный день». Фрагменты «Реквиема» иногда звучат в эфире, однако каждое исполнение его целиком — это всегда событие в музыкальной жизни любого города. Напомним, в Челнах оно произойдет 26 апреля — в чем есть еще один великий трагедийный смысл: именно в этот день мир отметит 20-летие со дня скорбной даты — взрыва АЭС в Чернобыле.

Через день в Органном зале прозвучит еще один шедевр — оратория-гимн Георга Фридриха Генделя «Мессия» («Помазанник»). Идею написать музыку на либретто, в основу которого лег бы библейский текст

— А что, пропадают дорогие телефоны?

(В разговор включается начальник уголовного розыска Ринат Сираев).

Р.С.: К сожалению, да. Хозяева оценивают их в пять, шесть, а то и десять тысяч рублей.

— Но «мобильники» такой стоимостью обыкновенно оснащены фото- и видеокамерами и, следовательно, запрещены к проносу на территорию заводов. Загада...

М.Х.: Вероятно, они «проезжают» на предприятия в карманах владельцев. Сотрудники охраны тоже не могут досматривать каждого — у них и инструкции на это нет. «КАМАЗ»

— это режимный объект и при нарушении внутреннего распорядка, коим незаконный пронос и пользование, мы не имеем права составить даже административный протокол. Хозяева дорогих сотовых телефонов впоследствии сами расплачиваются за свой каприз.

— Какое наказание предус-

матривает российское законодательство за кражу?

Р.С.: Лишить человека имущества можно разными способами. Если в городской черте распространены такие виды, как грабеж (открыто, с применением физического насилия) и мошенничество (обманным путем), то у нас на «КАМАЗе»

наибольшая популярность пользуется тайное хищение, или кража. За каждый вид насчитываются разные сроки. Так, хищение предполагает лишение свободы до трех лет. Правда, далеко не всех преступников наказывают по всей строгости. По опыту могу сказать: человек, которого «бес путал» неоднократно, и в следующий раз не останется равнодушным к лежащему без присмотра мобильному. Поэтому мы призываем работников предприятия: будьте предельно бдительны, если не хотите когда-нибудь оказаться на месте наших потерпевших и потерять веру в собственных коллег.

И НАПОСАДАК — НЕСКОЛЬКО “НЕ” ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ:

— не «рекламируйте» телефон, разговаривая по нему в присутствии большого количества людей;

— не оставляйте его на видном месте: в первый раз, может, и «прокатит», а в следующий... как знать?

— не устанавливайте на «мобильнике» громкий сигнал вызова: пусть себе вибрирует — сохранней будет;

— не давайте сотовый незнакомцам, даже если они с одного с вами завода и просят сделать короткий звонок;

— не носите средства связи в пакетах, наружных карманах сумок, нагрудных карманах и т.д.;

— не тяните с вызовом милиции, если вы все же стали жертвой преступника: чем быстрее правоохранительные органы возьмутся за работу, тем больше у вас шансов вернуть своего «маленького друга». Обнаружив пропажу, обращайтесь в дежурную часть отдела милиции по следующим телефонам: 37-23-02, 39-61-49 (вызовы принимаются круглосуточно).



ТФК “КАМАЗ”: ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЕЙ

(8552) 38 01 01, 39 64 86

7

