



ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА ПАО «КАМАЗ»

№ 43 (4022)
25 декабря 2020 г.

ВЕСТИ КАМАЗА

ЭТОТ СУПЕРМАРКЕТ
ЖДУТ ВСЕМ ЗАВОДОМ

3

ЕЩЁ ЕСТЬ ВРЕМЯ
ВСТРЕТИТЬ ГОД
БЕЗ ДОЛГОВ

6

ЗАСЛУЖЕННЫЕ
ПОЗДРАВЛЕНИЯ
ПОДКРЕПЛЯЮТ ТАК

2



ПРОЩАЙ, ГОД «КОРОНЫ» И РАССТОЯНИЙ!



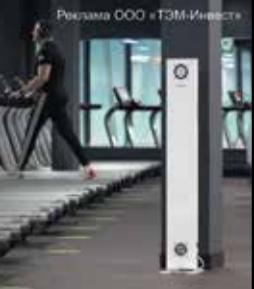
В ЭТОТ РАЗ НЕТ ТРАДИЦИОННЫХ ПРЕДНОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ.
НЕ СОБИРАЮТ ЗАВОДЧАН НИ КОНЦЕРТЫ, НИ ХОРОВОДЫ.
И ВСЁ ЖЕ 2020-Й ДОСТОИН СЕРДЕЧНЫХ ПРОВОДОВ:
ОБЯЗАТЕЛЬНО В МАСКАХ ИЛИ НА СОЦИАЛЬНОЙ ДИСТАНЦИИ

3, 8

По вопросам размещения рекламы

ЗВОНИТЕ: +7 (8552) 37-30-60
ПИШИТЕ: ORLOVAEA@KAMAZ.RU

GEIOMASTER
БАКТЕРИЦИДНЫЙ
ОБЛУЧАТЕЛЬ-РЕЦИРКУЛЯТОР
ДЛЯ ДОМА И БИЗНЕСА
принимаем все виды оплаты
8 (8552) 54-45-75, 8 (8552) 54-37-96
EAC TC № RU Д-RU-AJ02.6.02236 ОГРН 1091650006546



Самые популярные материалы недели:



- Завершение ремонта, стол под вино и открытие границ: челянцы рассказали, какие подарки хотят получить на Новый год
- Европейцы восхитились российским автомобилем «КАМА-1»

СНАЧАЛА В МЕТРАХ,
А ПОТОМ И ТЫСЯЧАХ

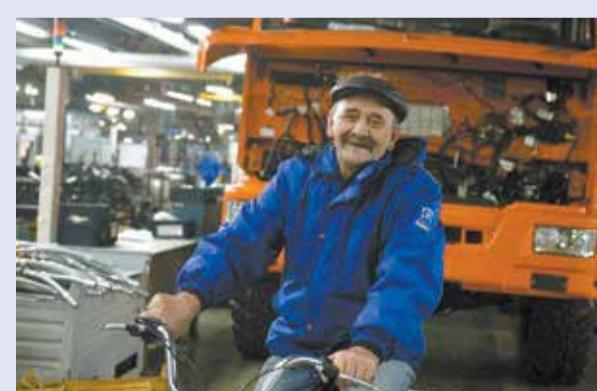
будет прирастать конвейер Р6

2

ПЛАНИРУЕМ ЗАКОНЧИТЬ
С ПРИБЫЛЬЮи другие итоги-2020
от генерального

4-5

ПРОФЕССИЯ ТАКАЯ: СВЕТ ЗАЖИГАЕМ



А велосипед в ней – подспорье

7

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ РЕДАКЦИИ: 37-31-99

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!



Считанные дни отделяют нас от главного праздника в году. В преддверии Нового года мы традиционно подводим итоги, строим планы, соотносим их с тем, что уже сделано, и готовимся к новым свершениям.

По итогам 2020 года ожидаемые продажи грузовых автомобилей КАМАЗ составят около 36,5 тыс. штук, в том числе на внутреннем рынке будет реализовано 32,2 тыс. грузовых автомобилей, на экспорт отправлено около 4300 единиц. Финансовый результат также прогнозируется неплохим: мы планируем закончить год с выручкой более 200 млрд рублей.

В уходящем году наш коллектив работал над многими проектами. Мы укрепили свои позиции на рынке Москвы поставками электробуса КАМАЗ-6282. Мы освоили производство автомобилей КАМАЗ-5490 NEO на СПГ с двумя криобаками. Многое сделано в рамках развития беспилотной техники. Нельзя не сказать и о нашем флагмане — магистральном тягаче КАМАЗ-54901. Ещё несколько лет назад его существование воспринималось как мечта. Сегодня она сбылась. Более того, нам удалось создать премиум-автомобиль, который имеет одни из лучших показателей по топливной экономичности среди конкурентов «Большой семёрки».

Всё это достигнуто на фоне пандемии коронавируса, которая стала настоящим испытанием на эффективность системы управления и сплочённость камазовского коллектива.

Дорогие друзья! Искренне благодарю вас за солидарность и глубокое чувство ответственности за «КАМАЗ». Благодарю вас за неизменную готовность отстаивать интересы компании, быть вместе с ней и в дни торжеств, и в пору испытаний! Спасибо вам за то, что мы завершаем этот сложный год с хорошими производственными результатами! Учитывая всё вышесказанное, руководством компании принято решение премировать коллектив суммой в размере тарифа (оклада).

Впереди праздники и корпоративный отпуск — можно отвлечься от производственных задач и дел, пообщаться в семейном, дружеском кругу, зарядить позитивными эмоциями. И в то же время это хорошая возможность поразмышлять как о жизненных ценностях, так и о корпоративных, камазовских. «КАМАЗ» — это Клиенты, Активность, Мастерство, Адаптивность, Забота. За каждой из пяти этих букв таится глобальная ценность, в каждой из них скрыт глубокий смысл.

Желаю вам отлично отдохнуть, и тогда, с хорошим настроением, уже в новом 2021 году будут легче решаться задачи и достигаться цели, которых у нас немало. Уверен, позитивный настрой и набранный темп работы мы перенесём и на следующий год. Потребители ждут нашу продукцию, и мы приложим максимум усилий, чтобы выполнить показатели, намеченные в бизнес-плане на 2021 год.

Поздравляю вас с наступающим Новым годом! Здоровья вам и вашим близким, счастья, благополучия, исполнения сокровенных желаний. В новогоднюю ночь предлагаю поднять бокалы за успех в 2021 году — во всех сферах нашей жизни, во всех наших проектах ради общего благополучия!

Генеральный директор ПАО «КАМАЗ» С.А. Когогин

НОВОСТИ

С МЕСТА СОБЫТИЙ

Не допустить потерь

Подписан план совместных мероприятий «КАМАЗа», правоохранительных и контролирующих органов города Набережные Челны по профилактике, выявлению и пресечению экономических преступлений и обеспечению законности в организациях и подразделениях автогиганта.

План-2021 включает в себя мероприятия, направленные на обеспечение сохранности собственности и защиты экономических интересов Группы организаций ПАО «КАМАЗ»; пресечение выпуска и реализации продукции с незаконным использованием интеллектуальных прав предприятия и по обеспечению выполнения госконтрактов.

Как сообщил заместитель гендиректора ПАО «КАМАЗ» по безопасности Ильдар Шамилов, впервые план совместных мероприятий был разработан и подписан в 2015 году. За четыре года камазовцы и правоохранители совместно пресекли деятельность 19 ОПГ, предотвратили ущерб «КАМАЗу» в 34 млн рублей. Было возбуждено 86 уголовных дел, в рамках борьбы с контрафактом и программы защиты интеллектуальных прав ПАО «КАМАЗ» провели 275 рейдов, а по решениям судов была взыскана компенсация за нарушения прав на объекты интеллектуальной собственности на 24,4 млн рублей.

Лесной промышленности — лучшее

«КАМАЗ» принял участие в международной выставке «Российский лес-2020» в Вологде и представил новинку модельного ряда — автомобиль КАМАЗ-54901.

«Российский лес» — крупнейшая в стране выставка, на которой представлен весь спектр продукции и услуг лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности, предприятий лесного машиностроения. «КАМАЗ» уже более 10 лет является её постоянным участником.

Уже не первый год лесозаготовителям и перевозчикам лесной продукции предлагается целое семейство специальных автомобилей на шасси КАМАЗ — лесовозные и сортиментовозные автопоезда, сортиментовозы с гидроманипулятором и без него, тягачи, щеповозы и металловозы. В 2020 году спектр камазовских предложений пополнился магистральным тягачом КАМАЗ-54901, который может стать надёжной и экономически эффективной основой автопоезда.

Линия Р6 удлиняется на треть

Татьяна ИВАНОВА. Фото: Виталий ЗУДИН

«Кольцо» конвейера по сборке новых моторов Р6 станет шире: с нынешних 64 метров ленту продлят до 90. В настоящее время на заводе двигателей ведутся подготовительные работы.

Необходимость продлить линию заложена во вторую фазу проекта «Тибет»: к 2022 году производство двигателей Р6 должно выйти на показатель 30 тыс. в год. Для сравнения, в текущем году будет выпущено порядка 500 шестицилиндровых рядных силовых агрегатов. Сейчас мощность конвейера ограничена его протяжённостью: одновременно на нём возможно собирать только 30 моторов. С увеличением протяжённости понадобятся дополнительные рабочие руки и оборудование.

Для обновлённого конвейера закупят «умный» инструмент — электронные гайковёрты. При этом ряд операций, которые сейчас выполняются вручную, будет автоматизирован. Это позволит уйти не только от монотонного труда, но и исключить человеческий фактор — дефекты исполнительского характера. «Часть операций передадут роботам: например, по нанесению герметика, что сейчас выполняется вручную. Будут закуплены станции полуавтоматической регулировки клапанов (пока это

также ручная работа), смонтируют датчики, позволяющие при запрессовке гильз в блок определить выступание гильзы — для соответствия требованиям по качеству. Появится и оборудование по автоматической установке поршней», — обрисовал будущее линии и.о. начальника цеха 417 Руслан Кустовский.

Что касается персонала, то, в первую очередь, потребуется больше слесарей механосборочных работ. Также планируется привлечь наладчиков и распределителя работ. Всего же количество сотрудников на линии Р6 увеличится с семи до 22-х, а с выходом на проектную мощность — до 45 человек.

Перед продлением линии будет проведена серьёзная подготовительная работа. «Под конвейер требуется абсолютно ровный пол. Кроме того, необходимо условие для современного сборочного производства — монолитный фундамент. Пока же здесь тонкостенный толщиной всего 50 см, да и лежит он прямо на земле. Так что понадобится демонтировать старые



Линия Р6 будет удлинена для перехода на массовое производство

плиты, снять грунт до нужной глубины, залить фундамент и выполнить бетонное покрытие. Работы пройдут на площади порядка 150 кв. метров», — пояснил замруководителя.

Предварительно эту площадь освободят от расположенного на ней участка шатунно-поршневой группы. В конце декабря его планируется переместить на 36 метров: «Вся линия ШПГ будет перенесена целиком за один день подвесными кранами. Затем в январе в течение недели планируется привести настройку станка и запустить пробную подсборку. Таким образом, по выходу из отпуска конвейер не станет простоять, сразу заскпит работа», — добавил Руслан Кустовский.

Подготовительные работы займут около года: помимо замены полов, это закупка и установка нового оборудования. И только потом начнётся преобразование самой ленты — она будет разомкнута и продлена. Напомним, что конвейер Р6, в отличие от прямой линии по сборке V8, имеет кольцеобразную форму. Выход на проектную мощность ожидается к 2022 году.



Участок по сборке шатунно-поршневой группы переедет, чтобы освободить место для продлеваемого конвейера



О ГЛАВНОМ

Конвейер прибавляет ход

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Виталий ЗУДИН

Генеральный директор «КАМАЗа» Сергей Когогин оценил ход работы главного сборочного конвейера АвЗ. Вместе с первым заместителем — исполнительным директором Юрием Герасимовым руководители автомобильного рассмотрели перспективы развития этой производственной площадки.

Чуть меньше месяца назад директором завода был назначен Антон Сарайкин. Основная задача, которую поставил перед ним «генерал», — повышение темпа сборки при обеспечении высокого уровня качества автомобилей.



Усовершенствования, внесённые в конструкцию самосвала К5, сделают его надёжнее и выносливее

На АвЗ вместе с выпуском серийной продукции постоянно идёт освоение новых моделей. В этом году в команде конструкторов, технологов, производственников пришлось изрядно попотеть. Свои корректи-

вы в организацию работы конвейера внесла пандемия, при этом нужно было наладить серийный выпуск флагмана нового модельного ряда 54901, сделать пробную сборку самосвалов поколения К5, освоить новые технологии на линии End of Line. Конец года подбросил новые задачи — поступил большой заказ от крупных корпоративных клиентов на автомобили, работающие на сжиженном природном газе.

Сергей Когогин убедился: ГСК-2 работает в заданном темпе, среди привычных серийных моделей на конвейере стоят и КАМАЗ-5490 NEO 2. Криобаки для СПГ и другие комплекты газового оборудования подаются на рабочие места вовремя. Увиденное



Темп работы АвЗ лучше всего ощущается на конвейере

становит основанием для принятия решения о серийном выпуске КАМАЗов, работающих на СПГ, на конвейере и о загрузке газового корпуса.

На особом контроле у «генерала» освоение новых моделей самосвалов К5. В декабре была собрана опытная партия: по три большегруза КАМАЗ-6595 и 65952, четыре КАМАЗа-65951. Рынок самосвалов активно растёт, и надо воспользоваться моментом, чтобы показать потребителю мощные, комфортабельные автомобили, которые могут

трудиться в условиях горных и песчаных карьеров.

При повышении такта сборки особую ценность приобретают улучшения, которые позволяют оптимизировать этот процесс. В цехе комплектации и сдачи автомобилей гендиректор остановился у одного из испытательных стендов.

— Раньше колёса подкачивали перед проверкой развала-схождения, операция эта занимала около 10 минут, — вводит в курс дела главный инженер

АвЗ Наиль Замалиев. — Проанализировав процесс подготовки автомобиля к сдаче, мы решили совместить его с операцией программирования ввода в эксплуатацию системы нейтрализации. Сэкономленные 10 минут позволяют ускорить поток. В ЦКиСа внедрено несколько таких решений.

В декабре план сборки увеличился — конвейер ежесуточно должен выдавать не менее 180 автомобилей в сутки. В новом году его ход ещё ускорится.

ДЛЯ ПОЛЬЗЫ ДЕЛА

На «движках» появится супермаркет

Татьяна ИВАНОВА. Фото: Виталий ЗУДИН

Трубогибочные станки, появившиеся на заводе двигателей год назад, буквально завалили участок своей продукцией. Сначала порядка 800 видов трубок складировали по старинке — в таре. Но когда ящики начали мешать передвигаться по участку, проблему пришлось решать кардинально.

«Один только новый трубогиб SB-20-4A-2S-CC фирмы SOCO Machinery (а всего их три) по производительности заменил 10 старых станков TVP. Номенклатура увеличилась с двух-трёх модификаций до 800. На участке изготовления трубок образовался мини-маркет из 50 тар с продукцией. Замена ящиков на трёхуровневые стеллажи поможет освободить из-под тары 30% площадей», — сообщил и.о. начальника цеха 417 Руслан Кустовский.

Ориентировочно в апреле 2021 года на участке появятся 15 стеллажей, которые установят в три ряда. Пока же центр закупок проводит тендер среди поставщиков. Группу стеллажей производственники называют «супермаркетом»: «Это место хранения готовых деталей заранее определённой номенклатуры и количества в системе «вытягивания» (принцип бережливого производства, позволяющий сократить уровень незавершённого производства и избежать перепроизводства — *прим. ред.*). Такое решение сэкономит время на поиск комплектующих», — добавил и.о. руководителя.

Производимые на участке трубы используются для топливной, воздушной и системы охлаждения двигателей: как V8, так и P6.



С заменой тар на стеллажи на участке высвободится примерно треть площадей

ТРАДИЦИЯ

А вы в сказки верите?

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Виталий ЗУДИН

У Деда Мороза и Снегурочки с ПРЗ наступили горячие дни: нужно заглянуть во все заводские цеха, оценить новогоднее убранство кабинетов и бытовок, поздравить коллег с праздником.

На вхождение в образ электрогазосварщику Эльвику Гапсаликову и ведущему специалисту по работе с молодёжью Эльвире Мухаметовой времени много не требуется — в роли сказочных персонажей они выступают уже не один год. Переоблачившись в шубу, Эльвир сочным баритоном затягивает песню про ёлочку. На голос из кабинетов выглядывают коллеги, без лишних уговоров подхватывают и получают в подарок мандаринки.

В этом году главные герои

праздника в первую очередь отправляются на самый ответственный участок — площадку монтажа оборудования производства рам. Путь пролегает как раз через цех сборки рам. Эльвир, приветствуя, приглашает рабочих за угощением. Они улыбаются в ответ, тянутся за телефонами — такое только раз в год бывает!

На линии изготовления лонжеронов Дед Мороз со Снегурочкой встречают заместителя руководителя проекта по технической части



Встреча с Дедом Морозом и Снегурочкой поднимает настроение и обещает удачу во всех делах

Александра Соломахина и представителей фирмы-изготовителя оборудования Жан Карло Перетто и Дениса Хренкова. Гости удивлены — нечасто на предприятии новогоднюю процессию увидишь! Итальянский специалист получает сладкий подарок в ответ на поздравление на своём родном языке «Buon anno!», а его коллега спешит поделиться впечатлениями: «Отличная здесь команда сложилась! Рабочие своё дело знают, монтаж идёт по графику. Здоровья вам, успехов в развитии, новых побед!» Тут же от рабочих сыплются просьбы сфотографироваться и дальше стихи, байки, анекдоты... Дедушка похочатывает, а Снегурочка опять зовёт идти дальше — надо всех заводчан порадовать. Многие из них хотят решать задачи повышенной сложности, а до сих пор в глубине души в сказку верят. Гостинцев целый мешок — на всех хватит!



Гостинцы достаются и водителю, доставившему новое оборудование. Пусть счастливым будет путь!

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Сергей Когогин: «Выручим больше 200 миллиардов и исходим из того, что снижаться рынок уже не будет»

Влас МЫСЬКО. Фото: Виталий ЗУДИН

В московском представительстве компании состоялся итоговый пресс-брифинг для федеральных СМИ с участием генерального директора «КАМАЗа» Сергея Когогина. Отвечая на вопросы журналистов, он рассказал об итогах 2020 года и озвучил перспективы года следующего.

О финансовых итогах и прогнозах

— Сергей Анатольевич, с какими производственными итогами «КАМАЗ» завершит год?

— По предварительной оценке общая ёмкость российского рынка составит около 60 тысяч грузовиков полной массой свыше 14 тонн. Наша гарантированная доля на нём — 32 тысячи, но по прогнозу мы продадим 36,5 тыс. автомобилей, что выше бизнес-плана. Плюс около 4300 грузовиков ушли на экспортных рынках.

По экспорту было хорошее начало года, но после закрытия границ возникли проблемы с реализацией контрактов, потому что зачастую требуется присутствие на местах наших специалистов. Ключевыми странами для себя мы считаем Казахстан, Туркменистан, Узбекистан. В дальнем зарубежье основным потребителем остаётся Вьетнам, но из-за карантина в стране мы почти полгода продержали машины на стоянках. Сейчас корабли с машкомплектами идут из Новороссийска сплошным потоком.

— Видимо, по той же причине и в бизнес-плане 2021 года экспорт занижен на 1500 единиц?

— Это так, хотя наши ключевые направления будут работать. Мы рассчитываем на контракты с Узбекистаном при финансовой поддержке Внешэкономбанка. С Туркменистаном на будущий год у нас завершается трёхлетний контракт, объём поставок сократится. Сложность в том, что сегодня нельзя приехать, встретиться с президентом Туркменистана, обсудить все вопросы и начать сбор заявок, как я поступаю обычно.

— Какой выручки ожидаете в текущем году?

— Примерно 204-208 млрд рублей. Финансовый результат тоже должен быть положительным, а в сравнении с убытками прошлого года — совсем хорошим.

— Каким представляется рынок будущего года?

— Исходим из того, что снижаться рынок уже не будет. Если в былые времена традиционное падение в начале года мы перекрывали заказами силовых структур, то сегодня эти заказы на уровне статистической погрешности. С другой стороны, часть господдержки этого года переходит на следующий, и у нас на первый квартал достаточно корпоративных контрактов — хорошо поработали наши продавцы.

— Кого вы законтрактовали?

— Преимущественно госкомпании: «Почта России», «Роснефть», «Газпром» — их подтолкнули к опережающим трёхлетним закупкам, и они провели тендера под конец года. Тендеры мы выиграли, но поставки этим годом уже невозможны, поэтому контракты ушли на первый квартал, а в апреле ждём естественного роста рынка. Несмотря ни на что, дороги строятся, на рынке жилья тоже бум. Лично я не помню, чтобы за последние семь-восемь лет заказы у нашего ТЗА доходили до 60 машин. Обычно мы ставили в январский план 25 бетоносмесителей, а сейчас уже 60 заказано! Спрос обеспечили строители жилья. Сельское хозяйство тоже особо не пострадало. Два последних года рынок сельхозтехники был слабым при хороших урожаях. Это значит, что техника износилась, и в следующем году можно спокойно ждать закупок для АПК.

Об эффектах пандемии

— Как «КАМАЗ» переживает пандемию?

— Мы отреагировали на пандемию, когда она ещё не вышла за границы Китая. 4 февраля на «КАМАЗе» был создан штаб для контроля поставок. Европейские поставщики повлияли на нас сильнее, чем китайские, потому что Европа жёстко ушла в локдаун — такого количества некомплектных машин с конвейера я вообще не помню. Кучу проблем с поставщиками



Сергей Когогин: «В ближайшем будущем ожидается планомерный рост продаж грузовых автомобилей»

ми удалось решить только за счёт дружеских отношений. ZF, например, принял жесточайший карантин, но всё равно выводил людей, чтобы обеспечить нам отгрузки. Наш акционер Daimler тоже приложил усилия для своевременных поставок. Наше заявление об увеличении заказов во втором полугодии было воспринято поставщиками очень сдержанно, хотя прежде всегда принималось позитивно. Тем не менее, когда мне пришлось обзванивать губернаторов с просьбой возобновить работу наших поставщиков и сервисной сети, никто не остался равнодушным. Даже просто перекидывая письмо по WhatsApp, я видел реакцию в тот же день. Все понимали, что остановка сервисной сети могла привести к коллапсу, ведь возить продукты и поддерживать жизнедеятельность городов надо в любых условиях.

— Как повлияет на долю «КАМАЗа» открытие потоков внешнего товарооборота после пандемии?

— Когда всё закончится, мы, наверное, уже выйдем на рынок с обновлённым КАМАЗом. Могу с гордостью сказать, что в линейке К5 мы уже собрали опытные образцы тягачей 6x4 и 6x2, а также самосвалов 6x4, 8x4 и 6x6. Этап пробных сборок пройден, впереди процесс доводки, испытаний, сертификации — к середине следующего года мы получим широкий модельный ряд К5. Во втором полугодии запустим опытные промышленные партии и передадим машины клиентам на тестирование.

Чем меня беспокоит бизнес-план будущего года, так это снижением объёмов в линейке К3. Лоукост остаётся востребованным, и пока мы отрызаем долю премиум-сегмента у европейцев, объём К3 сохраняется стабильным. Кроме нас поддерживать лоукост-сегмент некому. Взять хотя бы полноприводный КАМАЗ-43118, который задействован в разработке месторождений — что будет, если мы снизим его выпуск, допустим, на 20%? Задумываясь об этом, я не исключаю, что наши задачи окажутся ещё более амбициозными — расширение премиум-сегмента с сохранением позиций в К3.

— Вы заявили инвестиционную программу на 16 млрд рублей. С какими проектами она связана?

— Скажу для начала, что программу этого года нам пришлось сократить, чтобы выправить финансовые показатели. К настоящему времени вложено 9,3 млрд рублей, ещё немного потратим в декабре. А на будущий год проектов несколько. К примеру, мы заканчиваем модернизацию производства рам на ПРЗ. Завершается и инвестиционный период по К5. Вырос НТЦ — если раньше в нём работали 1200 человек, то сейчас уже 2000. В целом средств на инвестиционную программу достаточно благодаря облигационному займу.

О ключевых событиях года

— Какие тренды стали для «КАМАЗа» важнейшими в этом году?

— Мы предприняли смелый шаг и зашли в премиум-сегмент — это совершенно другие требования к качеству продукции, огромные инвестиции и усилия инженерных служб по подготовке производства к выпуску линейки К5. Чтобы довести качество новых автомобилей до ожиданий клиента, привыкшего к европейским брендам, мы умышленно затягивали вывод К5 на рынок. За прошлый год мы изготовили 80 машин и долго доводили их до кондиции, а в этом году бесплат-

но отдали широкому кругу потребителей для тестирования. Получив обратную связь, мы внесли небольшие финальные изменения в конструкцию и приступили к серийному выпуску. К сожалению, поставщики до сих пор не вполне готовы — они завершат подготовку производства к маю следующего года. К этому времени они должны быть готовы обеспечивать комплектующими 7000 автомобилей в год. В 2022 году мы рассчитываем выйти уже на 15 тыс. грузовиков. Сложность в том, что мы сейчас выпускаем одновременно три поколения грузовиков — от К3 до К5. Машины совершенно не похожи друг на друга: если автомобили К3 содержат в среднем около 40 тысяч деталей, то в К5 их уже порядка 100 тыс. Это сильно осложнило организацию производственных процессов, но «КАМАЗ» справился с вызовом даже в условиях пандемии.

— Вы продолжаете расширять и линейку К4...

— Оба поколения грузовиков ориентированы прежде всего на сегмент магистральных тягачей. С К4, должен признать, не обошлось без ошибок: средний тягач на сжиженном природном газе (СПГ) мы сначала собирали с запасом хода на 650 км, а клиент запросил минимум 1200. Установка второго бака с повторной сертификацией отняла лишние полгода, но итог того стоил: в этом году, например, наш крупный потребитель «ИТЕКО» забрал 300 таких тягачей. Инфраструктура СПГ в стране абсолютно не развита, но «ИТЕКО» ставит эти машины на плече Санкт-Петербург — Москва, которое заправками обеспечено. Грузопоток из питерского порта довольно большой, и тестовые заезды уже показали отличную экономическую эффективность.

О пассажирском электротранспорте

— Насколько ценно сегодня для компании производство электробусов?

— К пассажирскому транспорту я всегда относился как к вспомогательному направлению, однако мы сумели сделать технику, которая стала технологическим лидером на отечественном рынке. Вход на рынок Москвы изменил и масштабы бизнеса, и степень нашего уважения к собственному продукту. В регионах, для которых ключевым фактором остаётся цена, сложная техника не очень нужна, но электробусы хоть и дороже, по характеристикам дают фору. «НЕФАЗ» уже выполнил годовой бизнес-план и по объёму выпуска (сделано 1560 единиц), и по деньгам — выручка превысит 26 млрд рублей. В следующем году мы собираемся удвоить объём производства.

— Есть ли стратегия развития этого направления?

— Есть программа, в рамках которой девятиметровый электробус уже спроектирован, 18-метровый собран и проходит испытания. Мне приятно, что и электробусы, и автобусы ездят по улицам нашей столицы. Мне кажется, что это самый красивый пассажирский транспорт в Москве. Наша стратегия ориентирована на создание универсальной модульной платформы, которую мы сейчас разрабатываем вместе с Петербургским политехническим университетом Петра Великого. Хотим спроектировать весь спектр автобусов и электробусов от девяти до 18 метров в кузове с лучшими характеристиками. Только так мы сможем наладить экспорт в Европу. Пока мы не готовы к сертификации по европейским требованиям, но в следующем году, думаю, доведём конструкцию до соответствия всем нормам и сможем автобусы экспорттировать. Рассчитываем, что оборот выйдет за 30 млрд рублей. Учитывая, что наша компания ожидает около 250 млрд от программы К5, сегмент пассажирского транспорта даст уже больше 10% от основного продукта.

— Привычную продукцию «НЕФАЗ» и старые поколения грузовиков не планируете снимать с производства?

— От старых автобусов мы откажемся к 2024 году. В этом смысле с автобусами намного проще, чем с грузовиками. Про поколение К3 я уже сказал: мы не можем от него отказаться, цена этих машин остаётся ключевым фактором для многих отраслей — для коммунального хозяйства, сельского... А вот К4 мы, скорее всего, снимем с конвейера в 2024 году.

О «КАМА-1»

— Электромобиль «КАМА-1» наделал много шума. С чем связан этот проект?

— Я к этой теме отношусь с улыбкой. Мы не ставили перед собой цели зайти в сегмент легкового транспорта. Мы лишь хотели убедиться, что Питерский политех способен разработать машину за полгода, а мы сможем за полгода изготовить её в прототипной мастерской. Одновременно я стремился получить базовую платформу для дальнейших разработок.



150-й серийный КАМАЗ-54901 сошёл с конвейера в середине ноября. В плане выпуска на 2021 год — 2000 таких красавцев

— Насколько живая текущая модель?

— Считаю, что электрический автомобиль оптимален для городского каршеринга, а эта отрасль будет развиваться. Машина задумывалась как маленький автомобиль именно для шеринга. В ней все упрощено, везде ровные поверхности, нет скрытых полостей — это сделано для арендодателя, чтобы облегчить ему уборку.

— Вы говорили, что примерная стоимость машины — 1,2–1,4 миллиона. Какого оборота транспорта можно ожидать при отсутствии инфраструктуры?

— Сформируется рынок на две-три тысячи таких автомобилей, а под них инфраструктуру сделать можно. Для электробусов её тоже не было, а сейчас есть. В следующем году «Мосгортранс» с «Россетями» должны ввести 50 зарядных станций. Потенциальными рынками для электромобилей на сегодня являются лишь два города — Москва и Петербург, потом пойдут миллионники. Для маленьких городов в ближайшие пять-семь лет «КАМА-1» ценности представлять не будет, но я уверен, что Сергей Собянин готов развивать инфраструктуру для электротранспорта.

— Когда будет налажено коммерческое производство «КАМЫ-1»?

— Следующий год мы посвятим сертификации и доводке автомобиля, а в серию пустим, наверное, не раньше 2023–2024 годов.

Об инфраструктуре для электротранспорта

— Какое участие может принять «КАМАЗ» в создании инфраструктуры для электротранспорта?

— Давайте вспомним историю. Когда мы и группа «ГАЗ» подписали первые контракты с Москвой, мы обязались поставить зарядную инфраструктуру, а «Мосгортранс» — подключить её. Мы рассчитывали, что вдоль троллейбусных маршрутов есть тяговые подстанции, и всё решится просто. Когда начали работать, оказалось, что без участия «Россетей» заниматься инфраструктурой в нашей стране вряд ли возможно. В прошлом году мы с руководителем департамента транспорта Москвы Максимом Ликсутовым и гендиректором «Россетей» Павлом Ливинским договорились, что «Россети» возьмут на себя все инфраструктурные вопросы. Это сложная задача как в техническом плане, так и в финансовом. Но количество электротранспорта на улицах всё равно будет расти, потому что стоимость владения ими ниже. При этом надо понимать, что транспорт — лишь один из элементов формирования новой экономики, основанной на возобновляемых источниках энергии.

— Когда электромобили начнут дешеветь?

— Компании «золотого миллиарда» (условный золотой миллиард человек — население наиболее развитых стран, претендующих на выживание в случае истощения ресурсов Земли — прим. ред.) вкладывают колоссальные средства в развитие этой темы — вы посмотрите, сколько альянсов стало создаваться! Недавно все европейские компании объявили об одновременном прекращении выпуска ДВС с 2040 года. Они контролируют основные рынки, которые распространяют свои требования на остальные национальные рынки. Себестоимость электромобилей начнёт падать, как только серийность их выпуска превысит полмиллиона-миллион единиц в год. Литий, используемый в батареях, скорее всего, продолжит дорожать какое-то время, но месторождений лития на планете достаточно. Сам же химический процесс в батареях будет совершенствоваться, их ёмкость будет расти, что повлечёт за собой удешевление. Всё уже состоялось, и перед нами лишь один вопрос: как Россия встроится в этот процесс.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Топ-5 направлений развития «КАМАЗа»

Татьяна ПАРАМОНОВА. Фото: Виталий ЗУДИН



Ирек Гумеров: «Даже в непростом 2020 году «КАМАЗ» создал много интересных продуктов»

Семейство К5 и другие

— В этом непростом 2020 году мы создали много интересных продуктов. Гордимся тем, что у нас есть очень хорошие компоненты и автомобили, собранные на базе современных кабин и двигателей.

Мы разработали практически всё семейство автомобилей К5: тягачи 6х4 и 6х2, также самосвалы 6х4, 8х4 и 6х6. В следующем году предстоит их испытание, доводка и освоение. Это очень важный шаг для нашей компании. Кроме того, на автомобилях вводим больше интеллектуализации, в частности на магистральных тягачах будем внедрять ADAS-системы — помощники водителей, повышающие удобство и безопасность движения.

Также мы не забываем и об автомобилях семейства К3, которые важны для наших клиентов. В ходе рестайлинга мы получаем экстерьер и интерьер с улучшенными потребительскими качествами, повышенным удобством и сервисом для водителей, применением автоматизированных коробок передач.

Продолжим работать над пассажирским транспортом. Здесь в приоритете развитие электробусов с разными типами батарей, обеспечивающих более длинные пробеги, возможность использования разных типов зарядных станций. Продолжится работа по разработке и созданию универсальной модульной платформы для всей линейки автобусов и электробусов.

Инновации

— Вектор развития в области электрического транспорта будем рассматривать как дальнесрочное будущее. На первом этапе разрабатывали электробус, сейчас будет среднетоннажный грузовик для наших коллег, и в следующем поколении — уже тяжёлый магистральный автомобиль с электро- и водородным топливным элементом. В области перспективных разработок — автобусы и электробусы с водородным топливным элементом.

Также будет развиваться направление автономного движения для технологических перевозок. Пока оцениваем карьерные самосвалы-беспилотники: как автомобиль

заместитель генерального директора — директор блока развития Ирек Гумеров рассказал, какие направления деятельности «КАМАЗа» в предстоящем 2021 году станут приоритетными.

сам по себе, так и элементы автономного движения.

Компоненты

— В 2021 году мы приступим к освоению следующего очень важного компонента на СП «ЦФ КАМА» — роботизированной коробки передач ZF Traxop. В следующем году создаётся абсолютно новое производство рам из высокопрочной стали, включающее в себя три большие линии: изготовления лонжеронов, окраски деталей рам и сборки рам. В результате освоения этих технологий повысится качество по геометрическим размерам рам, точность сборки, коррозионным свойствам. Мы сфокусируемся на разработке нового поколения мостов, начнём их освоение.

Современное производство

— С другой стороны, мы создаём современное производство, то есть модернизировали и оснастили его так, что на главный конвейер можем ставить большие кабины К5, современные компоненты и качественно собирать новое семейство автомобилей.

В плане основного производства мы сфокусировались фактически на всех переделах, и самое яркое — на сборочном производстве. Здесь появляются современные инструменты, контролирующие все моменты выполнения операций, которые будут фиксироваться в MES-системе. Тем самым будут создаваться удобства для работников и в какой-то мере подсказки: если операция не выполнена до конца, то не будет дальнейшего движения по конвейеру. То есть в производстве мы внедряем интеллектуальные системы, которые позволят обеспечить высокий уровень встроенного качества.

Также мы достаточно глубоко модернизируем процесс End of Line (окончание сборки) с введением нового испытательного трека и других технологий, благодаря которым тестирование новых электронных систем, которыми насыщен современный автомобиль, будет прохо-

дить очень тщательно. Процесс End of Line будет контролировать работу программных средств и основных параметров автомобиля, а при необходимости проводить определённые регулировки и наладки. То есть каждая операция насквозь будет пронизана цифровыми технологиями, а чтобы они работали, нам необходимо идентифицировать практически все компоненты. Поэтому на первом этапе внедряется программа идентификации основных компонентов, а в дальнейшем — декомпозиции на более мелкие детали, чтобы регистрировать, какие компоненты мы ставим, и фиксировать их в составе автомобиля.

В следующем году, кроме этих сборочных операций, радикально решим вопрос по лакокрасочным технологиям: повысим коррозионную стойкость современной окраски по всем ключевым компонентам и будем отслеживать её параметры на всём автомобиле.

Есть задача поднять логистику на совершенно новый уровень: с цифровизацией, автоматическим планированием, автоматическим обеспечением производства. Мы начинаем внедрять в них беспилотный технологический транспорт и беспилотные тележки.

Цифровизация

— Полная цифровизация производства должна быть завершена к 2025 году, но эта дата условна, и основные задачи мы выполним в ближайшие годы. Сейчас внедряем цифровые технологии на сборке кабины и на сборочном производстве АВЗ, в следующем году присоединяется производство рам на ПРЗ и сборка двигателя на ЗД. Эти производства будут насквозь пронизаны прослеживаемостью качества изготовления и выполнения операций. Потом цифровизация пойдёт на так называемые дискретные производства, и в течение ближайших двух лет освоим механизообрабатывающие операции, лазерную резку, гибку.



MES-система — надёжный помощник рабочего



НАСТРОЕНИЕ

«Свет и радость мы приносим людям!»

Мария ТРУШИНА. Фото: Талгат ГИРФАНОВ

День энергетика 22 декабря герои этого праздника обычно отмечают в рабочей обстановке. Мастер участка освещения автомобильного завода Михаил Комиссаров — не исключение.

В Набережные Челны в 1975 году молодой человек приехал из Заинска после окончания ПТУ. Сначала трудился на строительстве камазовских объектов, а 18 декабря 1988 года (как раз накануне профессионального праздника) устроился электромонтёром в энергомонтажный цех АвЗ.

«Я помню всех своих коллег, которые помогли мне состояться как профессионалу. Когда я пришёл в энергомонтажный цех, начальником участка был Василий Александрович Титов, а моим непосредственным наставником стал электромонтёр Владимир Леонидович Герасгин. Благодаря их помощи и поддержке я быстро адаптировался в коллективе», — с теплотой



Михаил Комиссаров: «Мне моя профессия нравится. Мы, энергетики, свет зажигаем»

отзываются о своих заводских учителях Михаил Александрович.

На участке освещения трудится сплочённая, дружная бригада. Хорошие электромонтёры всегда

были на заводе на вес золота, поэтому своими ребятами Комиссаров очень гордится. Под опекой этих работников весь производственный корпус и заводские АБК. «Меняя лампы

и фонари на более мощные, свет и радость мы приносим людям, — улыбается мастер. — На заводе за эти годы стало намного светлее, а значит, и трудиться на таких рабочих местах приятнее».

Пять работников мобильной бригады успевают не только системы освещения монтировать, но и розетки с выключателями чинить. Зажигать новогодние ёлки — тоже их дело.

Михаил Комиссаров — человек активный и позитивный. Он, как и многие электромонтёры завода, привык передвигаться по производственному корпусу на велосипеде. «Быстрый способ добраться до места назначения и отличная спортивная подготовка, — говорит он. — Спорт люблю, особенно лыжи, ну а летом на огороде форму поддерживаю».

Династию продолжил сын Александр, который работает в энергомонтажном цехе слесарем по ремонту и обслуживанию систем вентиляции. Теперь для Комиссаровых День энергетика — семейный праздник.

ЕСТЬ ПОВОД

Энергетикам — ура!

Дизелисты поздравили энергетиков завода двигателей с профессиональным праздником, презентовав им видеоконференцию.

В ролике заводчане поблагодарили главных героев праздника: «За тепло и свет, за благородную работу, за заботу, за оперативность и отзывчивость». А также по-желали: «Много радости, новых побед, здоровья, море позитива, светлых идей».

Присоединился к поздравлениям и директор завода Сергей Снарский: «Дорогие энергетики! От всей души поздравляю вас. Как энергетик изначально, я тоже имею

отношение к этому празднику. Пусть в наших домах всегда будет свет!»

А предцехома цеха 20 Гульнара Миахтакова дополнена поздравление стихами собственного сочинения:

Эта служба всем важна:
Всем всегда вода нужна,
Чтобы лампочка сверкала,
Чтоб теплом всех согревало.
В зимний день под Новый год
Праздник света настает.
День уюта и добра, —
Энергетикам — ура!

СВОЙ ДЕНЬ

Спасибо, инструментальщики

Татьяна БЕЛОНожкина. Фото: Виталий ЗУДИН

Свой профессиональный праздник — День инструментальщика — на РИЗе отметили во время регламентированного перерыва. Приглашение на «Маяк» — пятачок между заводским информационным стендом и экспозицией заводского музея — получили инструментальщики, чей труд был отмечен наградами.

Этот год на РИЗе, как и на других заводах компаний, складывался непросто. Угроза пандемии нависла над многими высококвалифицированными специалистами — в создании инструмента стаж часто имеет определяющее значение. Но и в этих условиях инструментальщики выполнили свои обязательства перед заказчиком. Продолжалась работа в

рамках программы импортозамещения: освоение новых моделей позволило значительно снизить затраты на закупку дорогостоящего инструмента. Здесь также постоянно совершенствуют и выпускаемый продукт. В частности, в этом году была изготовлена опытная партия шверов, используемых для чистовой обработки зубчатых колёс из порошковой

рамах программы импортозамещения: освоение новых моделей позволило значительно снизить затраты на закупку дорогостоящего инструмента. Здесь также постоянно совершенствуют и выпускаемый продукт. В частности, в этом году была изготовлена опытная партия шверов, используемых для чистовой обработки зубчатых колёс из порошковой

рамы-технологии, экономисты.

— Созданные на «КАМАЗе» модели большегрузов должны обеспечить активное наступление компании на рынке автопрома. Продолжается освоение выпуска новых двигателей, мостов, агрегатов. Качество продукта во многом зависит от качества инструмента и оснастки, которые мы выпускаем, — подчеркнул директор РИЗа Андрей Карпов. — Потребитель ждёт от нас поставок точно в срок, и коллектив справляется с этими задачами. Спасибо вам за труд!

Крепкого здоровья всем инструментальщикам пожелала председатель профкома Вероника Степанова. Вместе с заслуженными наградами каждый работ-

НОВОСТИ

Самый объёмный портфель

Лизинговая компания «КАМАЗ» по итогам девяти месяцев заняла первое место по объёму лизингового портфеля в сегменте грузового автотранспорта.

Согласно опубликованным данным рейтингового агентства «Эксперт РА», «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» поднялся сразу на две строчки в рэнкинге лизинговых компаний России. Вес портфеля на 1 октября 2020 года составил 56,2 млрд рублей.

В исследовании приняли участие 90 лизинговых компаний. Из всех участников «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» — единственная компания, специализирующаяся исключительно на финансировании покупки грузовых автомобилей одной марки — КАМАЗ. Остальные ведут свою деятельность во всех сегментах рынка лизинга.

Преодолевая рубежи

Лизинговая компания «КАМАЗ» стала лауреатом Национальной премии «Лизинговая сделка года 2020» в номинации «За развитие лизинга за рубежом».

«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» удостоен почетной награды за успешный запуск дочернего предприятия в Узбекистане — СП ООО «KAMAZ ASIA LEASING» и реализацию первых сделок с автомобилями КАМАЗ. Торжественная церемония награждения состоялась в онлайн-режиме и транслировалась на видеоканале «Федерации лизинга» в YouTube.

Коробка добра

11 декабря нефазовцы провели благотворительную акцию «Коробки добра». В ней уже не первый год участвуют неравнодушные люди.



Пять коробок, которые кому-то принесут радость



Почётной грамотой завода была награждена шлифовщица Инна Дроздова. Профессию, в которой важны трудолюбие, аккуратность и терпение, она освоила 18 лет назад

ник получил сладкий подарок. Порадовали заводчан и дети. Участники конкурса рисунков «Я в рабочие пошёл» изобразили своих пап и мам, управляющих сложными станками.

ТРАДИЦИЯ

Нашествие волшебников

Татьяна ИВАНОВА. Фото: Виталий ЗУДИН

32 пары Дедов Морозов и Снегурочек поздравляют дизелистов с наступающим Новым годом. Главные персонажи праздника навещают заводчан во время перерывов на обед и отдых с 23 по 29 декабря.



Дары волшебников превращали обыденное чаепитие в праздничное



Новогодняя миссия выполнена: никто не остался без подарка

ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

По традиции, у каждого цеха — свои новогодние волшебники, которые зачастую не меняются из года в год. На всех — лишь три пары костюмов, передающихся по графику. В цехе сборки № 417 поздравляли коллег, слушали в их исполнении стихи, хором пели песни и одаривали всех на своём пути сладостями мастер бригады 131 Никита Ермазов и оператор ЭВиВМ бригады 121 Ирина Мускина. И Никите, и Ирине дополнительные новогодние обязанности не в новинку. Мастер Ермазов «дедморозит» третий год подряд, а вот его нынешней помощнице роль Снегурочки в прошлый раз пришлось уступить из-за болезни. В этом году Ирина была рада снова примерить образ весёлой и озорной спутницы Деда Мороза: «Поздравление происходит экспромтом, мы к нему особо не готовимся. Этой традиции уже много лет: многие заводчане заранее учат стихотворения и с удовольствием рассказывают их. Ведь всем



У слесаря MCP Тагира Юсупова 45-летие стажа в этом году совпало с аналогичным юбилеем первого выпущенного мотора. А в январе он отметит своё 65-летие. Одного из самых опытных работников завода руководство поощрило Почётной грамотой и денежной премией. Дед Мороз и Снегурочка торжественно вручили ему грамоту под аплодисменты бригады

приятно хоть на пять минут вернуться в детство», — говорит она.

Если же гости застали врасплох, и стих к их приходу не был готов — не беда.

Выручала совместно исполненная песня про ёлочку, уж её-то все помнят. А кто-то с приходом Дедушки Мороза и его внучки нырял в телефон — на поиски оригиналь-

ного новогоднего стихотворения. Подглядывать в гаджеты никому не возбранялось, горки конфет долгожданные гости всем отсыпали одинаково щедро.

СКОРО, СКОРО НОВЫЙ ГОД

Держи ёлку!

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА

Подготовка к новогоднему празднику вдохновляет. Стоит появиться одной снежинке на окне кабинета — и через несколько часов метель-рукодельница запорошит бумажными кристаллами все стены.

Специалист по работе с молодёжью ПРЗ Эльвира Мухаметова предложила направить творческий порыв на украшение ёлки, установленной в холле АБК. Сделать игрушки молодые заводчане решили своими руками. В обеденный перерыв в хорошо проветриваемом помещении было подготовлено 12 рабочих мест. Мастерить вместе веселее, даже при соблюдении социальной дистанции. Появлялись шарики, звёзды, звери и птицы невиданной красы из цветной бумаги, мишур, металлических нитей.

Заведующий отделом профкома ПРЗ Радиф Ганиев решил сделать миниатюрную ёлочку.

— Пара бусин, нанизанных на нитку, стали основанием ствола. Дальше в ход пошла атласная лента, из неё нужно было правильно сформировать «корону» дерева, — поясняет Радиф. — Звезду, венчающую макушку, я изготавливал из цветного картона. Важно не забыть про петельку — украшение должно занять достойное место на одной из зелёных лап. Такую ёлочку можно смастерить за 10 минут, она точно не разобьётся и будет радовать вас не один год.

Украшения, изготовленные своими руками, особенные, они делают дом уютнее и теплее. То, что нужно в Новом году!



Симпатичная получилась ёлочка

Ипотека в деталях

В № 41 «Вестей КАМАЗа» была опубликована информация об акции по ипотечному кредитованию от банка-партнёра ВТБ для сотрудников ПАО «КАМАЗ». Предложение вызвало очень большой интерес, стали поступать вопросы. Мы попросили руководителя службы финансового сервиса ПАО «КАМАЗ» Марину Говорухину ответить на самые частые из них.

— Какую ставку по ипотечному кредиту предлагает банк для сотрудников «КАМАЗа»?

— Банк ВТБ — наш стратегический партнёр, поэтому для сотрудников «КАМАЗа» ипотечный кредит оформляется на льготных условиях по фиксированной ставке 7,9% годовых при условии, что первоначальный взнос будет не менее 20% от стоимости имущества.

— Нужно ли камазовцам представлять дополнительные документы, чтобы получить льготную ставку?

— Пакет документов стандартный. Подробный перечень можно узнать непосредственно у специалистов банка или на его официальном сайте.

— Возможно ли рефинансировать действующий ипотечный кредит под более низкий процент?

— Да, у нашего партнёра действует программа для сотрудников «КАМАЗа» по рефинансированию ипотечных кредитов других банков. Процентная ставка по ней также будет составлять 7,9% годовых.

— Где сотрудник «КАМАЗа» может получить консультацию и оформить заявку?

— Для удобства камазовцев банк-партнёр закрепил пять персональных менеджеров, к которым можно обратиться за консультацией:

- Шамсутдинова Зиля Раисовна, тел. 8-903-342-45-30.
- Касьянова Мэри Эдвардовна, тел. 8-950-947-08-57.
- Давыдова Ульяна Владимировна, тел. 8-965-603-62-44.
- Миннеяров Эльвир Миннеказыевич, тел. 8-987-260-91-73.
- Савосин Антон Александрович, тел. 8-906-114-14-34.

Также условия акции размещены на портале «Комета» в разделе «Социальные программы. Ипотека».



Реклама ООО «КАМАЗкликбайт»
Лицензия № ЛО-16-01-004573 ОГРН 1141650021523

www.restforall.ru 8 (8552) 20-05-33
Санаторий-профилакторий «КАМАЗ»



от 1650 руб./день
Скидки для работников ПАО «КАМАЗ»

Ваш отдох - наша забота!

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

16+

ВЕСТИ КАМАЗА

Рукописи, присланые в редакцию, не рецензируются и не возвращаются. Мнения авторов газетных публикаций могут не совпадать с мнением редакции. За достоверность предлагаемой информации несут ответственность авторы материалов. За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несёт. Все скидки, акции, специ предложения действуют на момент выхода газеты.

Газета зарегистрирована в Управлении федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Татарстан (Татарстан). Рег. ПИ №16-00525 от 10.03.2011 г. Выходит с 1973 года, до 1992 года под названием «Рабочий КАМАЗа».

Главный редактор: П. Г. МИХНО
e-mail: Mihno@kamaz.ru
Зам. главного редактора: Е. Н. ШЕЯНОВА
e-mail: SheyanovaEN@kamaz.ru
При вёрстке использованы шрифтовые гарнитуры ООО НПП «Партайт», предоставленные по лицензии ООО «Издательский центр «Редакция». Периодичность выпуска — один номер в неделю.

Учредитель и издатель: публичное акционерное общество «КАМАЗ». Адрес: 423827, РТ, г. Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2. Редакция «ВК»: 45-21-14, 45-21-95, 37-19-54, 37-31-99, 6-87-16. Пресс-служба «КАМАЗа»: 45-21-95. Факс: 45-29-36. Распространяется бесплатно.

Газета отпечатана офсетным способом с готового оригинал-макета редакции «ВК» в типографии ООО «Глагол» по адресу: 423800, РТ, г. Набережные Челны, Альметьевский тракт, д. 10, помещение 3. Время подписания в печать — 20 часов. Подписано в печать — в 20 часов. Тираж 25 000 экз. При перепечатке ссылка на «Вести КАМАЗа» обязательна.