

# ВРЕМЯ МАШИН

Единое издание корпорации «Русские машины»

## РМ Рейл: дороги возможностей

9

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?  
ОТВЕТ «РУЗХИММАША»

13

ХЭЛЛОУ,  
ХОППЕР!

19

«СОБОЛЬ 4x4»:  
АРКТИЧЕСКИЙ  
ТЕСТ-ДРАЙВ



## СЕРДЦЕ МОТОРА

Ярославский завод дизельной аппаратуры «Группы ГАЗ» выпустил опытно-промышленную партию топливных насосов высоко-го давления аккумуляторного типа Common Rail для двигателей ЯМЗ-534 «Евро-5». Ранее их закупали за рубежом. Инвестиции в проект составили 500 млн рублей, из которых 200 млн выделил Фонд развития промышленности РФ. Наш продукт дешевле импортных аналогов и лучше приспособлен к российским условиям эксплуатации. Работа насосов и их узлов оценена во всех возможных режимах, в том числе и с превышением номинальных параметров. В перспективе топливные насосы планируется довести до уровня «Евро-6». К 2021 году «Группа ГАЗ» планирует занять до 70% отечественного рынка систем типа Common Rail и выйти с этим продуктом на экспорт.

Константин Рухани, директор дивизиона «Силловые агрегаты»: «Выпуск отечественной топливо-подающей системы Common Rail станет важным элементом выстраивания полной производственной цепочки импортозамещающего двигателестроения».

## НА ДОРОГАХ СИБИРИ

Автогрейдеры «РМ-Терекс» отправились строить дороги в Красноярском крае - в рамках программы импортозамещения регион получил 8 машин серии TG и GS. Техника используется для выполнения землеройных и профилировочных работ. Автогрейдеры комплектуются двигателями ЯМЗ и оснащаются сменным оборудованием - бульдозерным отвалом, боковым грейдерным отвалом, рыхлителем заднего расположения. Надежная трансмиссия обеспечивает высокое тяговое усилие и плавность работы, а капотная система обеспечивает свободный доступ к мотору.

Владимир Ицков, директор по продажам «РМ-Терекс»: «Мы поставили в Красноярск универсальные машины, которые адаптированы к самым жестким условиям. Они уже завоевали признание российских потребителей и успешно конкурируют с известными иностранными брендами».

## ОБЪЕДИНИТЬ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ СТАТЬ СИЛЬНЕЕ

ТОЛЬКО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И КООПЕРАЦИЯ, ОБМЕН ЛУЧШИМИ ПРАКТИКАМИ И ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА МОГУТ ПРИВЕСТИ НАС К УСПЕХУ. ОБ ЭТОМ ГОВОРИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ «РУССКИЕ МАШИНЫ» МАНФРЕД АЙБЕК НА ЕЖЕГОДНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ.

У нас есть серьезные достижения: РМ Рейл ВКМ-Сталь освоила выпуск около 200 наименований литья для «РМ-Терекс», на ГАЗе стали производить отливки для ярославских двигателей, моторы ЯМЗ выходят в новые сегменты рынка. Первая газовая заправка CNG стала заявкой на лидерство «РМ» в развитии газозаправочной инфраструктуры. Но сейчас, в жесткой ситуации усугубляющегося падения рынка, нам нужно быть еще более мобильными и динамичными - сфокусировать все свои усилия на сокращении издержек, делать все возможное для того, чтобы удовлетворять потребности наших потребителей, предлагая им качественную продукцию, обновлять модельный ряд.

Мы не можем сокращать издержки без глубокой кооперации и унификации платформ, узлов и деталей, без эффективной локализации зарубежных компонентов и комплектующих. Нам нужно стремиться максимально использовать собственную продукцию, более активно взаимодействовать с коллегами из других предприятий и помогать им доводить продукцию до требуемого уровня. Это, например, касается сидений компании «Сотекс», двигателей ЯМЗ, использование которых в нашей технике должно стать еще более широким. Операционную систему качества планируется внедрить на всех наших предприятиях.

Сегодня, в условиях падения российского рынка, роста ставок по кредитам и удорожания импортных комплектующих, нам необходимо использовать преимущество слабого рубля и активизировать выход на зарубежные рынки.

Мы выводим за рубеж продукцию под единым брендом - покупатель должен понимать, что автобусы, автомобили, спецтехника выпускаются одной компанией - с общими стандартами, техническими решениями, подходом к дизайну.

Стать лучше конкурентов можно только с обученными, мотивированными на результат сотрудниками. Важно уметь каскадировать и разяснять цели по всей цепочке - до бригадиров и рабочих, вовлекать всех в улучшения. Нам нужны лучшие люди, нестандартно мыслящая молодежь, которую необходимо привлекать интересной работой. Мы будем более активно работать со способными, инициативными сотрудниками из кадрового резерва, обеспечивать их обучение, развитие и профессиональный рост.

**МАНФРЕД АЙБЕК,**  
генеральный директор  
корпорации «Русские машины»



**МЫ ОБЯЗАНЫ «ЗАКРЫВАТЬ ВОРОТА» ВСЕМУ, ЧТО МЕШАЕТ ДОБИВАТЬСЯ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА, НАЧИНАЯ С ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОДУКТА. КАЧЕСТВО ДОЛЖНО СТАТЬ БЕСКОМПРОМИССНЫМ НА РОССИЙСКОМ И ЭКСПОРТНОМ РЫНКАХ, ГДЕ НЕТ ПРАВА НА ОШИБКУ.**



## НОВИНКА ДЛЯ ГОРОДА

С КОНВЕЙЕРА СОШЕЛ НОВЫЙ ЦЕЛЬНОМЕТАЛЛИЧЕСКИЙ ФУРГОН «ГАЗЕЛЬ NEXT» СО СРЕДНЕЙ БАЗОЙ ДЛЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ.

Не успели потребители получить одну из самых ожидаемых новинок - цельнометаллический фургон «ГАЗель NEXT» с длинной базой и максимальным объемом кузова 13,5 куб. м, как они уже могут приобрести и идеальный по маневренности и грузоподъемности коммерческий автомобиль для города.

Сегодняшние инженеринговые и технологические возможности «Группы ГАЗ» позволяют выпускать технику для самых разных клиентов, причем происходит это быстро - наиболее востребованные модификации закладываются в концепцию продукта еще на стадии проектирования.

**ВАДИМ СОРОКИН,**  
ПРЕЗИДЕНТ  
«ГРУППЫ ГАЗ»:

**- ВЫПУСК ЦЕЛЬНОМЕТАЛЛИЧЕСКОГО ФУРГОНА «ГАЗЕЛЬ NEXT» СТАЛ ДЛЯ НАС КАЧЕСТВЕННЫМ РЫВКОМ - С МОДИФИКАЦИЯМИ НОВОЙ МОДЕЛИ МЫ МОЖЕМ НЕ ТОЛЬКО ПОТЕСНИТЬ КОНКУРЕНТОВ В РОССИИ, НО И УВЕЛИЧИТЬ ЭКСПОРТНЫЕ ПРОДАЖИ.**



### СПРАВКА

- на 600 мм меньше колесная база: машина более маневренна, парковка в городе - удобнее
- на 150-200 кг больше груза перевозит автомобиль с меньшей снаряженной массой
- люк в перегородке - возможность перевозки длинномерных грузов

Модульная система конструкции и возможность гибко настраивать роботизированный комплекс сборки-сварки позволили быстро и с наименьшими затратами освоить в производстве эту модификацию. Перенастроили автоматические линии, заложили в программы новые габариты автомобиля, перераспределили сварочные точки на деталях в соответствии с конструкторской документацией, определили правильный способ закладки компонентов в сварочные кондукторы - и роботы беззротно выполняют сварочные и сборочные операции для кузовов с разной длиной в одном потоке.

Алексей Сидоров, главный специалист по развитию ПС: «Как только происходят изменения в технологии, на помощь приходит Производ-

ственная система - стандартизация и перебалансировка рабочих мест, грамотная логистика подачи деталей операторам».

Владимир Киселев, начальник цеха сборки-сварки цельнометаллических кузовов: «Роботы просто не способны плохо выполнять свою работу. Малейшее несоответствие - устройство выдает сообщение об ошибке и комплекс моментально останавливается».

Павел Середа, директор дивизиона «Легкие коммерческие и легковые автомобили»: «С запуском ЦМФ «ГАЗель NEXT» мы вышли в нишу, которую ранее делили между собой иностранные производители, а клиенты оказывались перед выбором - покупать дорогой автомобиль или вообще отказаться от обновления автопарка. Сейчас у них появился отличный выбор в пользу продукции ГАЗа».

**СЕРГЕЙ САУШКИН,**  
наладчик станков-манипуляторов  
с программным управлением:

**Роботы роботами, а программы для них корректируются людьми. Приятно быть повелителем машин.**



# ШКОЛЬНЫЙ ПОДХОД

«ГРУППА ГАЗ» ГОТОВА УЧАСТВОВАТЬ В НОВОЙ ГОСПРОГРАММЕ ПО ОБНОВЛЕНИЮ ТРАНСПОРТНОГО ПАРКА УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ И ПОСТАВЛЯТЬ СОВРЕМЕННЫЕ, БЕЗОПАСНЫЕ И КОМФОРТАБЕЛЬНЫЕ ШКОЛЬНЫЕ АВТОБУСЫ.

Со времени нацпроекта «Образование», в котором участвовала и «Группа ГАЗ», автобусы для школьников выработали свой гарантийный ресурс. Да и требования по безопасности ужесточаются - с января 2017 года для детских перевозок должен использоваться транспорт не старше 10 лет.

Школьная «ГАЗель» вообще была первым в России специализированным микроавтобусом, предназначенным для перевозки учеников. А сейчас модельный ряд «Группы ГАЗ» в этом сегменте включает машины разных классов: малого, среднего и большого. Они подходят под любую задачу - с учетом возраста и количества маленьких пассажиров, особенностей маршрутов и местности.

**АНДРЕЙ ПЕРОВ,**  
отец ученика (Владимирская область):

**Мой ребенок каждый день ездит в райцентр на учебу, и я за него спокоен: «ГАЗель» - надежный транспорт. Хоть многие и наговаривают на отечественный автопром, но по мне, так лучше машины для наших дорог не найти.**

Во всех школьных машинах производства ПАЗа и КАВЗа, каркасных автобусах «ГАЗель NEXT» и «Соболь 4x4» в полной мере соблюдены требования по надежности и комфорту. Мягкие сиденья с ремнями безопасности, стеллажи для ранцев, выдвигающаяся подножка для удобного входа, специальные поручни, в каждом ряду есть даже кнопка связи с водителем. В салоне нет травмоопасных выступов, а яркая желтая окраска с нанесением специальной цветографической схемы в соответствии с требованиями ГОСТа и надпись «Дети» делают автобус приметным на дорогах. Специальные устройства не позволяют начать движение, если двери открыты, и ограничивают скорость до 60 км/ч.



Предусмотрены заднеприводные и полноприводные варианты, а также версии в северном исполнении с дополнительным утеплением кузова и автономным отопителем. В дополнение к стандартным модификациям выпускаются автомобили с «панорамными» стеклами, обладающими защитными свойствами и обеспечивающими комфортные условия в салоне в жаркое время года.

Многим детям в сельской местности приходится добираться до своих школ по бездорожью, и здесь незаменимы «ГАЗели» и «Соболи» повышенной проходимости.

Возможности компании в обновлении парка образовательных учреждений уже высоко оценили министр образования и науки РФ Дмитрий Ливанов и директор департамента госполитики в сфере общего образования Анастасия Зырянова.

**ВРЕМЯ МАШИН**

**ПАВЕЛ ТКАЧЕВ,**  
водитель школьного автобуса «ПАЗ» (Омская область):

**Я за рулем уже 20 лет, много на чем ездил. Наш пазик изначально сделан для детских перевозок, это не «гаражная» доработка. Машина уже с конвейера идет в нужной комплектации, завод гарантирует безопасность.**

**25 000**

МАШИН ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ДЕТЕЙ ПОСТАВИЛА «ГРУППА ГАЗ» С 2005 ГОДА НА РЫНКИ РОССИИ И СТРАН СНГ



В 2016 ГОДУ НА РЫНОК ВЫХОДИТ ШКОЛЬНЫЙ АВТОБУС НА БАЗЕ ЦЕЛЬНОМЕТАЛЛИЧЕСКОГО ФУРГОНА «ГАЗЕЛЬ NEXT»

# КУРС НА ГАЗ

«РУССКИЕ МАШИНЫ» ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ГАЗПРОМОМ НА ПОСТАВКУ ТЕХБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЗАПРАВОК.

Соглашение о сотрудничестве с крупнейшей госкомпанией было подписано в рамках всероссийского совещания по развитию рынка газомоторной техники, которое прошло в Нижнем Новгороде. Место было выбрано не случайно: «Группа ГАЗ» - пионер и признанный лидер в серийном выпуске машин на битопливных газобензиновых двигателях, а корпорация «РМ» уже предложила рынку инновационное решение заправочного газомоторного комплекса.

Заправка, построенная на территории Горьковского автозавода, отлично справляется с обслуживанием не только внутреннего транспорта компании, но и муниципальных автобусов. Вместо получаса на традиционной заправке водители тратят всего 3-4 минуты для заполнения баллонов голубым топливом. Опыт «РМ» очень востребован в свете последних инициатив правительства - через 4 года половина автобусов и машин коммунального хозяйства в городах-миллионниках должны работать на газе. Это подтвердил заместитель министра промышленности и торговли Александр Морозов.

**МАНФРЕД АЙБЕК,**  
генеральный директор корпорации «Русские машины»:

**Мы внедряем и локализуем современные технологии в сфере газозаправочного оборудования. Наши возможности позволяют вводить в строй до 50 АГНКС в год.**



ПОДПИСАВ СОГЛАШЕНИЕ, МАНФРЕД АЙБЕК И МИХАИЛ ЛИХАЧЕВ («ГАЗПРОМ-ГМТ») ОБМЕНИЛИСЬ РУКОПОЖАТИЕМ

Участники совещания - председатель правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер, полпред президента РФ в Приволжском федеральном округе Михаил Бабич, заместитель министра промышленности и торговли РФ Александр Морозов, губернаторы регионов, владельцы крупных корпоративных парков убедились: газовая заправка «РМ Метан» - лучшее решение, она должна стать базовой для развития инфраструктуры.

Ранее в Газпроме ориентировались на оборудование из Европы, Японии, стран Северной и Латинской Америки для строительства АГНКС. Совместная работа с «РМ КПГ» сократит сроки развития газозаправочной сети и снизит стоимость заправок.

Алексей Миллер высоко оценил «УРАЛ NEXT» с битопливным двигателем и призвал активнее переводить автопарк на метан - так, как это сделал сам «Газпром», закупивший в 2015 году 1200 CNG-автобусов и грузовиков.

**РЕСУРС НОВОГО ГАЗОВОГО МОТОРА ЯМЗ 800 000 КМ ПОДТВЕРЖДЕН**

Завершились испытания CNG двигателя ЯМЗ-53414, которые проходили в течение года на среднетоннажных грузовиках «ГАЗон NEXT», автобусах «ПАЗ» и «ЛиАЗ» в условиях высокогорья, под палящим солнцем и при низких температурах. Результаты не разочаровали. Технические решения «Группы ГАЗ» позволяют производить газовые двигатели на тех же обрабатывающих и сборочных линиях, что и дизельные моторы.



ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ «РМ» ПО РАЗВИТИЮ ПРОЕКТА СНГ СЕРГЕЙ АРЗУМАНОВ ПОКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЮ ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМА АЛЕКСЕЮ МИЛЛЕРУ ГАЗОВУЮ ЗАПРАВКУ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРЬКОВСКОГО АВТОЗАВОДА



## ПОСТАВЩИКУ - ЗЕЛЕНый СВЕТ

«ГРУППА ГАЗ» НЕ ТОЛЬКО ОЦЕНИВАЕТ КАЧЕСТВО АВТОКОМПОНЕНТОВ, НО И РАЗВИВАЕТ ПОСТАВЩИКОВ, ПОДТЯГИВАЯ ИХ ДО СВОЕГО УРОВНЯ



ПАРТНЕРЫ ПАЗА ПОСТАВЛЯЮТ НА КОНВЕЙЕР КАЧЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Поставщики «Группы ГАЗ» все активнее борются за одобрение своей продукции - наша компания весьма строго подходит к оценке качества - ведь именно автопроизводитель отвечает перед клиентом за транспортное средство.

Процесс одобрения автомобильных комплектующих (РРАР) стартовал в кризисном 2008 году, когда во что бы то ни стало надо было удержать потребителей новыми надежными машинами. Началось масштабное обновление линейки коммерческих автомобилей «ГАЗ», и постепенно РРАР стал неотъемлемой частью операционной системы качества.

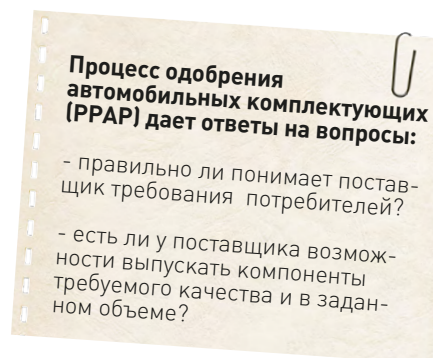
Игорь Корнеев, директор департамента по развитию и обеспечению качества поставок дирекции по закупкам «Группы ГАЗ»: «Решение о покупке продукции поставщика принимается только после тщательного анализа его производственных процессов. РРАР - не просто комплект документов. Это ответы на вопросы, что поставщик может «сегодня» и чего от него можно ожидать «завтра».

**МАНФРЕД АЙБЕК,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
КОРПОРАЦИИ «РУССКИЕ МАШИНЫ»:**

**- В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НУЖНО ПРИКЛАДЫВАТЬ ПОСТОЯННЫЕ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ СИСТЕМА КАЧЕСТВА РАБОТАЛА. ЖИЗНЬ НЕ СТОИТ НА МЕСТЕ, ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ, МЕНЯЮТСЯ УСЛОВИЯ ПРОИЗВОДСТВА, ТРЕБОВАНИЯ СТАНОВЯТСЯ ЖЕСТЧЕ. ОБУЧЕННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ И ВОЛЯ ПЕРВЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ - ВОТ НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ХОРОШЕГО ПРОДУКТА.**



НА ЗАВОДЕ «ТВЕРСКОЙ ЭКСКАВАТОР». ПОСТАВЩИК ГИДРАВЛИКИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ РРАР НА НОВОЕ ИЗДЕЛИЕ



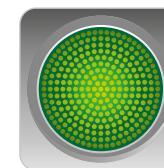
- Процесс одобрения автомобильных комплектующих (РРАР) дает ответы на вопросы:**
- правильно ли понимает поставщик требования потребителей?
  - есть ли у поставщика возможности выпускать компоненты требуемого качества и в заданном объеме?

Алексей Смирнов, директор по качеству «Группы ГАЗ»: «Система качества, и в том числе РРАР, не была спущена сверху, а складывалась из живого опыта людей. Учились этому друг у друга, у специалистов, обладающих опытом запуска новых продуктов. Так, нам стало важно знать возможности производства поставщиков, ведь от комплектующих на 70% зависит качество автомобиля. В полном объеме все инструменты системы качества заработали при постановке на производство «ГАЗели NEXT».

Предел мечтаний поставщика - получить от нашей компании наивысший «зеленый» уровень. Это значит, что «Группа ГАЗ» признает автокомпоненты качественными и создает партнеру благоприятные условия по объемам поставок. Следующий уровень «желтый» - к такому поставщику остались замечания, которые он в ближайшее время должен ликвидировать и претендовать на повышение рейтинга. Нижний уровень «красный» - в этой ситуации в разы усиливается входной контроль комплектующих, поставщик берется на особую заметку.

КАТЕГОРИЯ ПОСТАВЩИКА  
ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОЦЕНКИ:

70 баллов



55 баллов



45 баллов



Но это не значит, что поставщика просто вычеркивают из списков. Специалисты «Группы ГАЗ» готовы работать вместе, чтобы отладить его процессы, внедрить элементы Производственной системы, свои ноу-хау, а то и поддержать собственные идеи поставщика.

Сергей Ларин, исполнительный директор АЗ «Урал»: «С нашей помощью поставщик разработал дополнительную систему защиты для интерфейса блока двигателя. Теперь нареканий со стороны потребителя на этот узел нет».

Благодаря лучшим практикам АЗ «ГАЗ», поставщик расширительного бачка постепенно стал выходить из «красного» уровня.

И. о. директора по развитию дивизиона «Автобусы» Виктор Маковецкий: «Еще несколько лет назад всего три поставщика соглашались на процедуру одобрения РРАР. Сейчас многие это делают сами, без наших запросов.

А поставщики всех оригинальных изделий для автобуса «Вектор NEXT» сразу проводят подготовку производства в соответствии с нашими требованиями».

Со временем практика одобрения автомобильных комплектующих стала внедряться в других бизнесах «Русских машин». Евгений Герасимов, первый заместитель управляющего директора - директор по качеству ЗАО «Тверской экскаватор»: «Из нескольких поставщиков рукавов высокого давления мы выбрали производителя из Екатеринбурга. Он доказал свою компетентность, в течение двух лет оперативно решая вопросы и предлагая лучшее соотношение цены и качества. Партнер понимает, что объемы заказов напрямую зависят от качества».

**АЛЕКСЕЙ СЕВОСТЬЯНОВ**



ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ДИРЕКЦИИ ПО ЗАКУПКАМ «ГРУППЫ ГАЗ» ЕЛЕНА УСАЧЕВА (СПРАВА) НА ПЛОЩАДКЕ ПОСТАВЩИКА РАСШИРИТЕЛЬНЫХ БАЧКОВ ДЛЯ «ГАЗЕЛИ БИЗНЕС» ПРОВЕРЯЕТ СВОЙСТВА ИСХОДНЫХ ПОЛИМЕРОВ И РЕЖИМЫ ПРОВАРКИ СОЕДИНИТЕЛЬНЫХ ШВОВ



# «РМ РЕЙЛ»: ДОРОГИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



**ПАВЕЛ ОВЧИННИКОВ,**  
генеральный директор «РМ Рейл»:

- Мы предвидели потерю интереса к универсальным вагонам еще несколько лет назад. Сегодня клиенту нужны инновационные модели, маленькие партии, и очень быстро. Кризис - хороший учитель. Мы научились быть очень гибкими и поворотливыми. Организовали производство так, что теперь вместо двух мы одновременно можем изготавливать шесть моделей вагонов. Резко снизились сроки их конструирования и запуска в серийное производство. Так, абсолютно новый вагон для перевозки горячего пека в производстве был уже через 5 месяцев после начала конструкторских работ. Насколько ускорился рынок, можно судить хотя бы по такому примеру: в 2015 году наша аммиачная цистерна с объемом 74 куб. м являлась, не считая украинских аналогов, фактически безальтернативным продуктом, в конце того же года конкуренты представили рынку новую разработку с объемом 86 куб. м. А уже сегодня мы приступили к сертификации цистерны для аммиака объемом 87 куб. м. Такая оперативная работа позволила выиграть тендер на поставку 112 вагонов. Если бы не успели, скорее всего, заказ ушел бы к



конкуренту. Сейчас нам нужно научиться опережать конкурентов и в сертификации вагонов.

Все это - результат не только новых технологий и подходов к конструированию, организации производства, но и, прежде всего, гибкости мышления наших сотрудников, их готовности меняться и концентрироваться на результате. Это сложный непрерывный процесс.

## СПРАВКА

### Что происходит на рынке грузовых вагонов?

65% - падение совокупного производства в 2015 году по сравнению с 2014-м

Профицит универсального парка подвижного состава

Спрос ожидается только на инновационные вагоны в сегменте специализированной техники (СУГ, хопперы, вагоны для перевозки химических веществ)

Резкое усиление конкуренции в борьбе за клиента, каждый производитель сконцентрировал усилия на новых моделях

## ПЛАНЫ «РМ РЕЙЛ»

### УВЕЛИЧИТЬ

С 50% до 70% долю рынка в сегменте специальных и химических цистерн  
В 2 раза - продажи вагонов на пространстве с шириной колеи 1520 мм  
С 4% до 10,4% - совокупную долю на рынке России и СНГ

### УДЕРЖАТЬ

100% доли рынка в сегменте автомобилевозов  
25% доли рынка думкаров  
До 77 типов вагонов довести продуктовую линейку  
Долю по крупному вагонному литью на прежнем уровне

- УСИЛИТЬ ПРИСУТВИЕ НА ЭКСПОРТНЫХ РЫНКАХ
- ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ
- ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ



ВАГОН, ОФОРМЛЕННЫЙ ЭТНОФУТИСТОМ ЮРИЕМ ДЫРИНЫМ, ПРОИЗВЕЛ ВПЕЧАТЛЕНИЕ НА УЧАСТНИКОВ ГЛАВНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО САЛОНА РОССИИ И СНГ «ЭКСПО 1520»

**АЛЕКСАНДР КУЛИКОВ,**  
директор по сбыту «РМ Рейл»:

**Идет борьба за клиента. Выбор поставщика определяет его способность создавать вагоны, максимально отвечающие техническим и экономическим требованиям покупателя, выполнять заказ в нужное время, с гарантированным качеством и сервисом. Мы готовы к усилению конкуренции - компания успешно занимается разработкой новых вагонов с улучшенными потребительскими свойствами, ведет сотрудничество по привлечению финансирования под стратегические взаимоотношения с ключевыми собственниками и операторами рынка. Линейку продукции «РМ Рейл» пополняют инновационный полувагон на 25-тонной тележке, цистерна для СУГ с увеличенным котлом, цистерна для аммиака также с увеличенным котлом, алюминиевый хоппер, хоппер-окатышевоз.**

### НОВИНКИ «РМ РЕЙЛ» - 2016:

Хоппер-зерновоз из алюминиевых сплавов  
Хоппер для горячего пека  
Танк-контейнер для химических грузов

### РЫНОК ЖДЕТ:

Зерновоз с увеличенным объемом (от 127 куб. м)  
Универсальные платформы для колесной и гусеничной техники  
Танк-контейнеры объемом 21 и 26 куб. м с пароподогревом и теплоизоляцией  
Крупнотоннажные контейнеры  
Новые модели подвижного состава из облегченных материалов



**АНДРЕЙ ВОДОПЬЯНОВ,**  
директор по развитию бизнеса «РМ Рейл»:

Мы научились слышать клиента, начиная еще со стадии проектирования. Но не менее важно думать наперед, понимать его перспективные потребности. Последние встречи с ведущими федеральными трейдерами выявили их заинтересованность в зерновозах объемом выше 127 куб. м, и сегодня наш инженеринговый центр уже работает над улучшением существующей конструкции. Идут переговоры с потенциальными заказчиками танк-контейнеров объемом 21 и 26 куб. м с возможностью установки пароподогрева и теплоизоляции. В России объем таких перевозок значительно меньше, чем в других странах, это открывает возможность для быстрого роста сегмента.

Наращивание «невагонного» производства более чем в 2 раза по сравнению с прошлым годом, диверсификация всех производственных площадок «РМ Рейл» позволяют снизить зависимость от колебаний одной отрасли. Среди новых проектов - расширение номенклатуры литейной продукции на ВКМ-Стали, совместный с правительством Мордовии проект по изготовлению резервуаров типа РВС на «Рузхиммаше», дальнейшее развитие выпуска нефтехимического оборудования, освоение производства вкладышей для вагонов на «Неоне», модернизация вагонов на ВКМ-Сервисе.

Изменение курса рубля позволило конкурировать на «дальних» рынках даже с вездесущими китайскими производителями. Экспорт - пожалуй, самое непростое направление: здесь другие требования, менталитет, колея, габариты подвижного состава. Наш договор с Кубой стал первым крупным контрактом в рамках межправительственных соглашений между странами. В фокусе - сахаровоз, крытый вагон и 60-футовая платформа. В Иран отправились первые 200 комплектов тележек 18-9801. Впереди поставки в Индию.

Наступило время, когда медлить нельзя. Осознание приходит ко всем сотрудникам нашей компании - и тогда планы будут превращаться в реальность, освобождая место новым, еще более амбициозным перспективам. Иначе развитие невозможно.



# БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ? ОТВЕТ РУЗХИММАША

БЕЛОСНЕЖНАЯ ЦИСТЕРНА ПЕКОВОЗА СТОЯЛА, КАК НЕВЕСТА В РАЗДУМЬЕ - ЕЩЕ НЕ ВЕРЯ СВОЕМУ СЧАСТЬЮ, НО УЖЕ МЕЧТАЯ О НОВОЙ ПРЕКРАСНОЙ ЖИЗНИ.

Этот тот самый, первый вагон, над которым работали по типу «глаза боятся, а руки делают». И сделали-таки за невиданные доселе сроки - рекордные 5 месяцев. И не потому, что работали аврально - это мы как раз умеем, а потому, что отныне таков стандарт - заниматься проектированием и подготовкой производства одновременно.

Весь прошлый год завод «Рузхиммаш» буквально терзал упавший более чем в 2 раза рынок. Это был настоящий вызов для людей - гамлетовский «быть или не быть» - вопрос, на который они должны были честно ответить сами себе: бороться или опустить руки. Ответили так: да, у нас простои и недогрузка. Так обратим же это к своей выгоде, используем шанс на обновление, попробуем сделать новый рывок!

Единичные заказы, маленькие партии? Значит, людям нужна вторая профессия и высокая мобильность, чтобы не работать на одном месте, а перемещаться с площадки на площадку.

Нужно быстро подбирать специалистов? Создали электронные личные кабинеты сотрудников, где есть вся информация об их навыках и деловых качествах.

## Планы повысить объемы производства в 2016 году:

- 20% - «Рузхиммаш»
- 11% - ВКМ-Сталь
- 5% - ВКМ-Сервис
- 23% - «Неон»
- 90% - «Абаканвагонмаш»

Непрофильный продукт? Сменили несколько пренебрежительное отношение к крупногабаритным нефтегазовым емкостям на уважительное. Появилась возможность взять заказ на емкости объемом 250 кубометров? Выстроили единые железнодорожные пути, так что теперь можно грузить готовую емкость на подвижной состав заказчика непосредственно в цехе.

Теперь сегмент недоступных раньше габаритов стал возможен. Экономия на всем - рельсы взяли с законсервированной площадки. Оттуда же перенесли и отличную окрасочно-сушильную камеру для вагонов.

Дошли руки и до самой заковыристой проблемы - создания единого электронного реестра оснастки и инструмента.



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМАНДА ЦЕХА №1 ЗАВОДА «РУЗХИММАШ» НА ФОНЕ НОВОГО ПЕКОВОЗА

## КОЛИЧЕСТВО МОДИФИКАЦИЙ ВАГОНОВ В ОДНОВРЕМЕННОЙ РАБОТЕ НА «РУЗХИММАШЕ»



Производство нестандартное, видов инструмента и оснастки - огромное количество. Раньше многое «терялось» по разным углам - издержек набегало на миллионы. Сейчас, считывая QR-код, сразу можно определить наличие того или иного вида. Только на этом сэкономили 10 млн руб.

Теперь бригадир стал настоящим лидером - с компьютеризированным местом и доступной информацией о системе ставок, в электронном виде он может сам выдавать задание, все компетентно и прозрачно объяснить своим рабочим. Довольны и экономисты - тем, что производительность труда каждой бригады можно вычислять точно и оперативно.

У этого непростого проекта, в котором было задействовано 28 человек, появился и еще один хороший «побочный» результат. «За это время мы стали командой» - так его определила Наталья Ускова, замдиректора по экономике и финансам.

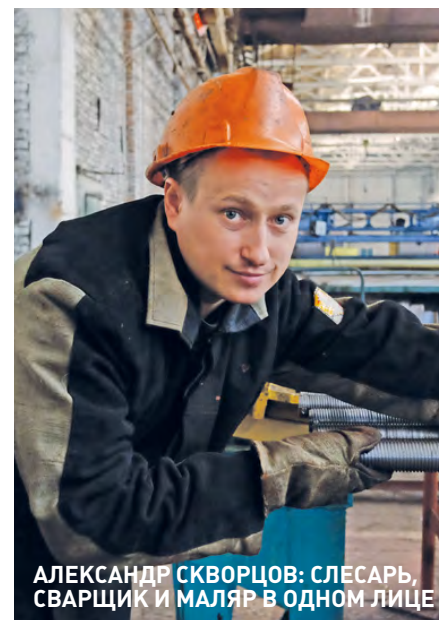
Вот Саша Скворцов, един в трех лицах - слесарь-сварщик-маляр - на участке хомутов для крепления котла вагона. Раньше участок был раздроблен на три по всему цеху, сейчас он на одной площадке. И такие изменения внедрены по всему заводу, что позволяет увеличить производительность труда на 10% по сравнению с лучшими показателями за последние 5 лет. По выверенным движениям Александра видно: он здесь хозяин. Именно высокую вовлеченность сотрудников и масштабность внедренных улучшений отметили придирчивые специалисты Дирекции по развитию Производственной системы «Группы ГАЗ», приехавшие на завод со своей оценкой.

Валерий Ларин, управляющий директор РМ Рейл Рузхиммаш: «Оцениваем работу руководителей по проценту вовлеченных в улучшения людей. Новым содержанием наполнили конкурс «Лучший по профессии». Расширив количество профессий, добились, что в нем участвуют все, включая и мастеров, и бригадиров, а не так, как раньше, когда призерами были одни и те же люди. Многие вочую убедилась, что далеко не все гладко, появилась мотивация работать над собой».

Но это только на бумаге легко пишется, а в жизни - самое большое препятствие на пути к изменениям - сам же человек, точнее - его неподатливое мышление, страх перемен.

Например, сегодня вторая профессия - это уже обязательное требование, стандарт.

Светлана Андреева, HR-директор «РМ Рейл»: «Сложно было преодолевать сопротивление людей, когда вместо оплаты за простои мы предложили обучение второй профессии».



АЛЕКСАНДР СКВОРЦОВ: СЛЕСАРЬ, СВАРЩИК И МАЛЯР В ОДНОМ ЛИЦЕ



СВЕТЛАНА АНДРЕЕВА,  
HR-ДИРЕКТОР «РМ РЕЙЛ»:

- ЕЩЕ ГОД НАЗАД НИКТО НЕ МОГ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО МЫ БУДЕМ ОДНОВРЕМЕННО ПРОЕКТИРОВАТЬ, СЕРТИФИЦИРОВАТЬ И ЗАПУСКАТЬ В СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ВАГОНЫ - СЕЙЧАС ЭТОТ СТРАХ ПРОШЕЛ.



МАЛЯРЫ ДОВОЛЬНЫ: НОВЫЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ПОРТАЛЫ САМИ ПОДНИМАЮТ ИХ НА НУЖНУЮ ВЫСОТУ КОТЛА, НЕТ СКВОЗНЯКИ, ТЕМПЕРАТУРА СУШКИ ПОСТОЯННАЯ - ЭТО И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ОКРАСКИ, И ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ ЛЮДЕЙ

Но теперь люди поняли выгоду и предприятия, и свою - возможность заработать. Внутренние коммуникации и ненаигранно-доверительный подход к людям открыл путь к их разуму и сердцам.

Валерий Ларин: «У меня заведено: с рабочими встречаюсь без их непосредственных руководителей - начальников цехов, мастеров и бригадиров. Наиболее острые вопросы - зарплата, обеспечение спецодеждой, ее качество, условия работы и бытовые помещения - контролирую лично».

Во время великих трудностей карьерные лифты подхватывают молодых, если им, конечно, дают шанс. А в «РМ Рейл» такой шанс дают.

...Помню, как пару лет назад поздравляли Татьяну Артюшину, ставшую призером первого корпоративного конкурса для молодых специалистов «Будущий директор».

ВАЛЕРИЙ ЛАРИН,  
управляющий директор  
РМ Рейл Рузхиммаш:

Мы настраивали людей, убеждали: давайте подготовим свои цеха, рабочие места для той высокопроизводительной работы, которая у нас обязательно будет. Мы все верили - и этот час настал!

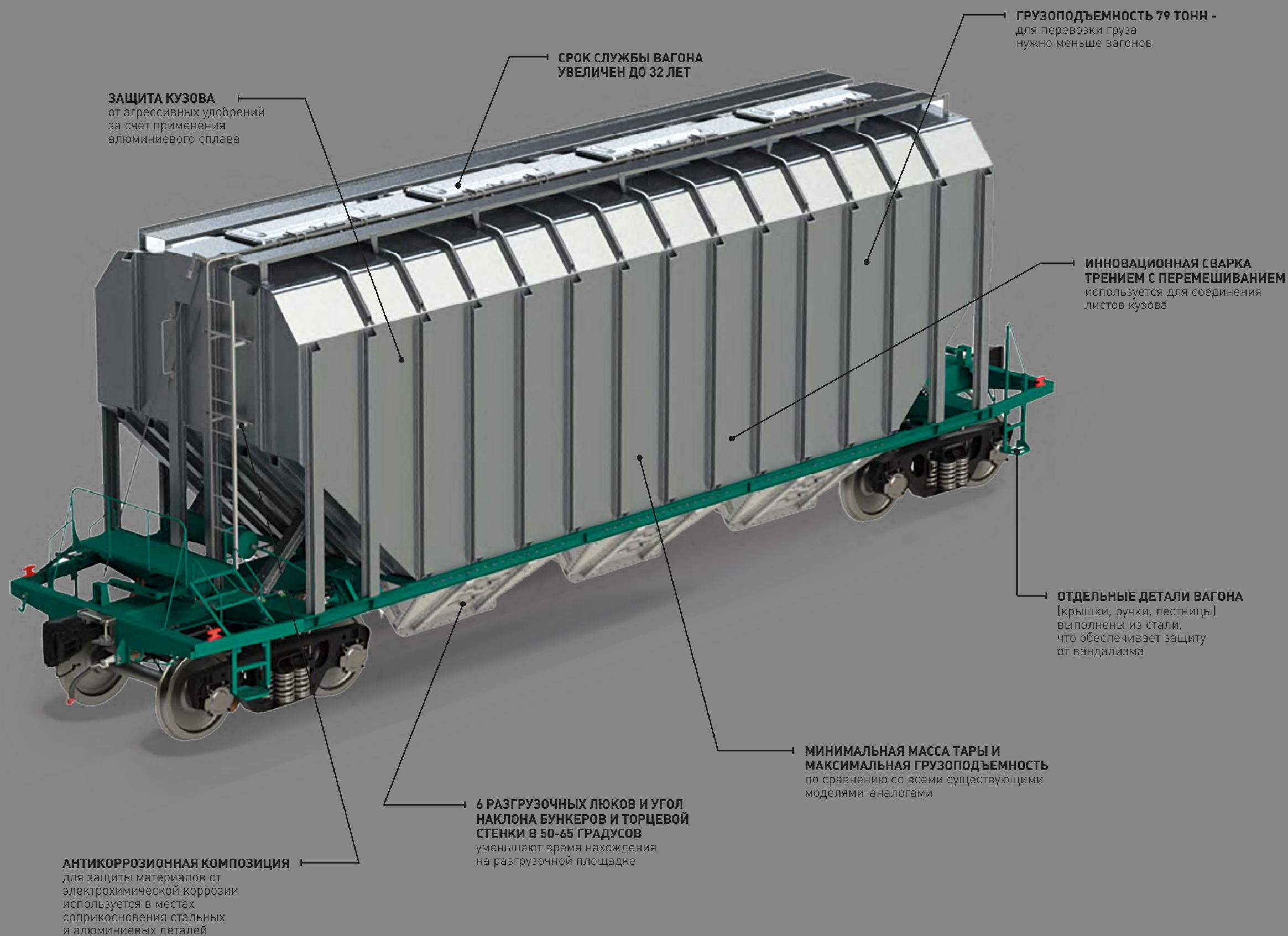
Сегодня я встретилась с ней в кабинете с табличкой «Директор по качеству «Рузхиммаш». За это же время ее коллега Руслан Силаев прошел путь от специалиста до директора предприятия по ПС. И таких примеров много.

ТАТЬЯНА ЭНДЕКО



# На острие инженерной мысли

## ХОППЕР С КУЗОВОМ ИЗ АЛЮМИНИЕВЫХ СПЛАВОВ



ПЕРВЫЙ В РОССИИ ВАГОН-ХОППЕР ИЗ АЛЮМИНИЕВЫХ СПЛАВОВ ДЛЯ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ БЫЛ РАЗРАБОТАН СОВМЕСТНО С КОМПАНИЯМИ «РУСАЛ» И «АЛКОА РОССИЯ». ЕГО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО В НАЛИЧИИ 25-ТОННОЙ ТЕЛЕЖКИ, А В ЦЕЛОМ КОМПЛЕКСЕ ПОЛЕЗНЫХ СВОЙСТВ - КОРРОЗИОННАЯ НАДЕЖНОСТЬ, УВЕЛИЧЕННЫЙ СРОК СЛУЖБЫ, БЫСТРАЯ ОКУПАЕМОСТЬ. ТАКОГО СОЧЕТАНИЯ НА РЫНКЕ НИКОГДА НЕ БЫЛО.

21 тонна - масса порожнего вагона - меньше, чем у аналогов

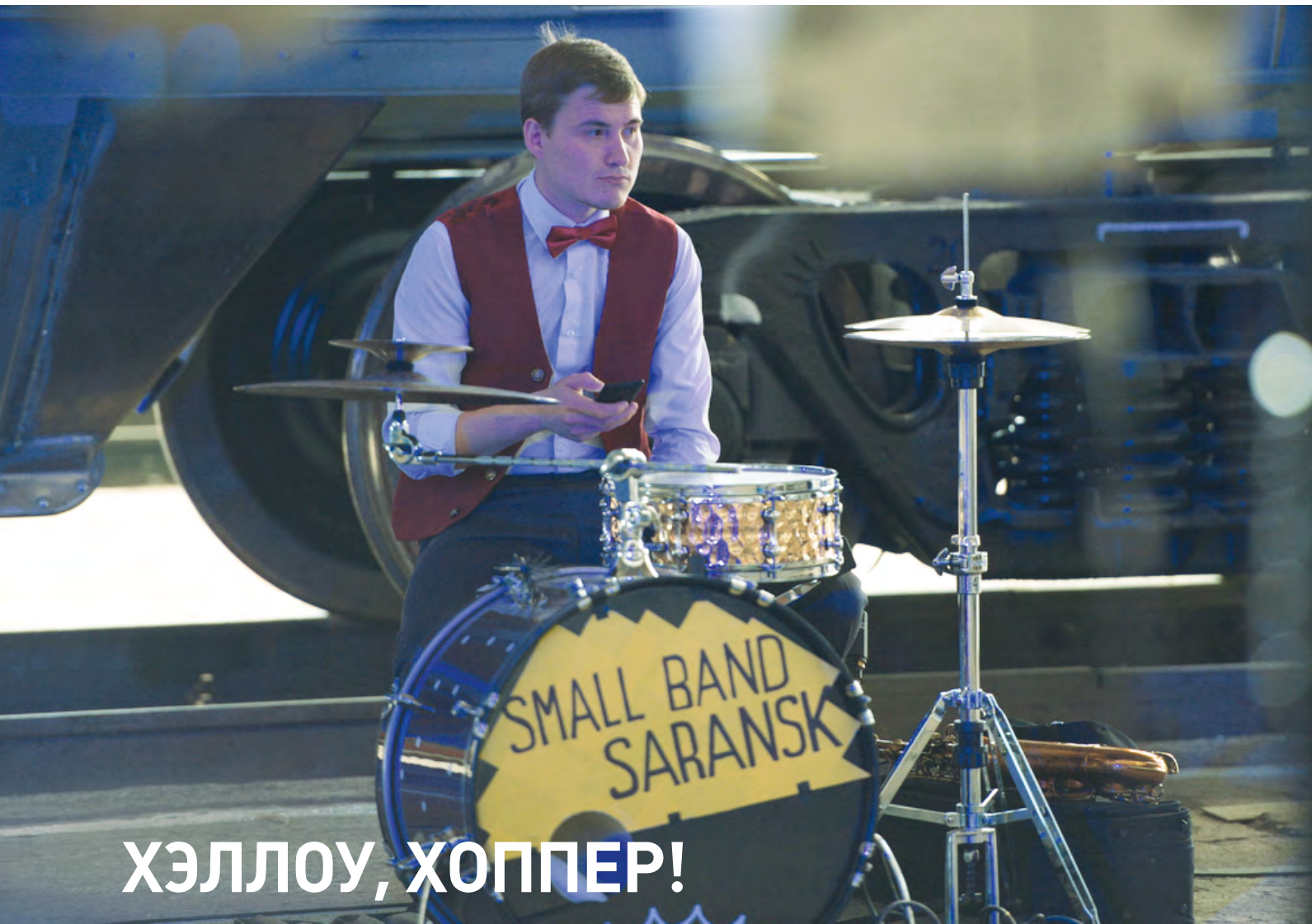
Объем кузова 109 кубометров оптимален для перевозки сыпучих грузов

До 10% затрат меньше на перевозку 1 тонны минеральных удобрений

### 500 000 КМ

МЕЖСЕРВИСНОГО ИНТЕРВАЛА  
ОБЕСПЕЧИВАЕТ ИННОВАЦИОННАЯ ТЕЛЕЖКА  
С НАГРУЗКОЙ 25 ТОНН НА ОСЬ





## ХЭЛЛОУ, ХОППЕР!

«ХЭЛЛОУ, ХОППЕР! КАК ПРЕКРАСНО ВСТРЕТИТЬ ТЕБЯ ЗДЕСЬ, ГДЕ ТЕБЕ ТАК РАДЫ!»  
- ПЕЛ ДЖАЗОВЫЙ КОЛЛЕКТИВ «SMALL BAND SARANSK»

Сам герой презентации скромно стоял тут же, матово посверкивая алюминиевыми боками. Слова из песни вовсе не были художественным преувеличением. Хоппер из алюминия для перевозки минеральных удобрений с прозаическим названием «Модель 19-1244» - настоящий прорыв для отрасли - был достоин такого представления.

Большинство игроков рынка не устояли перед искушением лично посмотреть на новый вагон. Среди них был и генеральный конструктор «Азовмаша» Валерий Бубнов - легенда отечественного вагоностроения. «Мы видим образец, который не имеет аналогов в пространстве 1520 и по большинству показателей является передовым. У этого вагона - большое будущее!» - сказал он.

Сам вагон сделан из цветного металла и принесет своим владельцам дополнительный доход после окончания эксплуатации.



РАБОЧИЕ НА СБОРКЕ ВАГОНА-ХОППЕРА

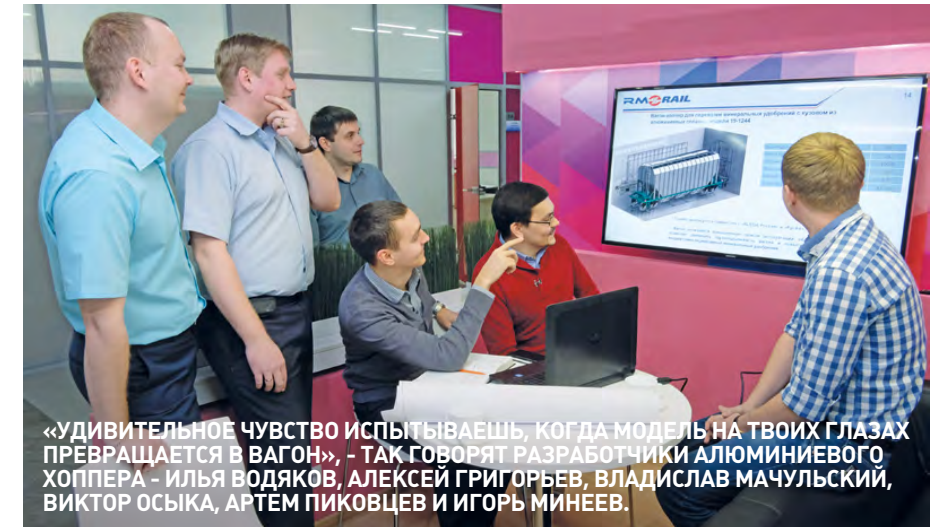
## ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ МИРЫ PDM И SOLIDWORK

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ПРОЕКТИРОВАНИИ ВАГОНОВ?  
РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РМ РЕЙЛ ИНЖИНИРИНГ ВЯЧЕСЛАВ МИШИН:

- Конечно, конструкторы ГАЗа могут посмотреть на нас свысока - подумаешь, 3D конструирование, для них это уже обычное дело! А представьте себе наших инженеров - десятки лет многие работали в Comras 2D. Молодым - их у нас много - пришлось полегче. После обучения всем дали на раскачку полгода и - вперед, в SolidWork! Преимущество очевидно - более наглядное представление изделия, сокращение ошибок и времени проектирования, не требуется изготовление прототипа.

А вместе с внедрением PDM мы получили единую среду для всех служб - конструкторов, технологов, снабженцев. Конструкторы могут использовать библиотеку технических решений, отдельные готовые узлы. Процессы разработки и постановки в производство идут параллельно - технологи в момент выкладки 3D модели видят все ее геометрические размеры и начинают проектировать оснастку, окружают стапелями. Сразу видят: тут надо закрепить, там - поджать, здесь - обеспечить сопряжение одной стенки с другой. Снабженцы с ходу бросаются в бой.

Используем большие расчетные мощности технопарка, где мы расположи-



«УДИВИТЕЛЬНОЕ ЧУВСТВО ИСПЫТЫВАЕШЬ, КОГДА МОДЕЛЬ НА ТВОИХ ГЛАЗАХ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ВАГОН», - ТАК ГОВОРЯТ РАЗРАБОТЧИКИ АЛЮМИНИЕВОГО ХОППЕРА - ИЛЬЯ ВОДЯКОВ, АЛЕКСЕЙ ГРИГОРЬЕВ, ВЛАДИСЛАВ МАЧУЛЬСКИЙ, ВИКТОР ОСЫКА, АРТЕМ ПИКОВЦЕВ И ИГОРЬ МИНЕЕВ.

лись: теперь расчеты по методу конечных элементов идут в разы быстрее - имеем возможность вносить изменения в конструкцию, чтобы подбираться к запасу прочности - 90, не больше! Идет борьба за массу тары, за каждый килограмм металла, за себестоимость. Приглашаем

клиентов к нам: посмотреть на наши технологии, проектные возможности.

**PDM - это ясность задачи, отсутствие лишней информации, единое пространство и оперативная картина: в любой момент можно наблюдать состояние проекта.**

## РУСАЛ ПОЛУЧИЛ ПЕКОВОЗ С ПРЕИМУЩЕСТВАМИ

КОМПАНИЯ «РМ РЕЙЛ» ПО ЗАКАЗУ «РУСАЛА» РАЗРАБОТАЛА И ВНЕДРИЛА В ПРОИЗВОДСТВО УНИКАЛЬНЫЙ ДЛЯ РОССИИ ВАГОН - ПЕКОВОЗ.



Горячий и токсичный каменноугольный пек перевозят при температуре 250°C. После ухода с российского рынка «Азовмаша» - единственного поставщика пековозов, на опустевшую нишу замахнулся «РМ Рейл». «Русал», чей парк пековозов изрядно устарел, выбрал в партнеры нашу компанию и не прогадал. Родился пековоз точно

под потребности холдинга - команда конструкторов выезжала на место, тщательно изучала ход погрузки-разгрузки вагонов, подъездную инфраструктуру предприятия, условия эксплуатации.

Опыт разработки сложных вагонов для химических веществ с термобашками помог быстро создать этот инновационный вагон.

### СПРАВКА

- Бесстыковая теплоизоляция котла
- Контроль температурного режима разогрева груза
- Быстрое подключение/отключение системы разогрева и сливных металлоуказов
- До 63,1 куб. м увеличен объем котла
- До 69,5 тонны увеличена грузоподъемность
- 24 года - срок службы вагона



## ПРОГУЛКА С КУРИКОВЫМ

PM РЕЙЛ ВКМ-СТАЛЬ ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНО ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СТАЛЬНЫХ ОТЛИВОК. КАК УДАЛОСЬ УКРОТИТЬ ЛИХОРАДКУ С КАЧЕСТВОМ, КОТОРАЯ МУЧИЛА ПРЕДПРИЯТИЕ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ?



Сергея Курикова, директора «PM Рейл» по ПС, знаю давно. Но только сейчас, отправившись с ним на «прогулку» на обрубной участок, увидела, насколько он может быть эмоциональным.

Раньше обрубка доставляла немало хлопот. Работа была организована по принципу: один человек - одна деталь, рама или балка. Все время было ощущение, что не хватает людей. Приходилось их упрашивать, выводить в выходные. Когда сняли текущее состояние, увидели потери: вот сотрудник берет раму, тащит ее, не успевает за смену обработать, тащит обратно и откладывает до новой смены. При сдельной оплате труда каждый стремился придержать «свою» деталь, а не передавать ее другой бригаде. Но спать может человек, а деталь всегда должна быть в потоке.

Кроме того, обрубщик был один на один с дефектами - газовыми раковинами, песчаными засорами, количество которых от раза к разу менялось. Ударная работа одного человека растворялась в общих проблемах. То и дело вспыхивали проблемы с дисциплиной. Их объясняли низкой сознательностью -

мол, люди родом из деревни, вольница, что с них возьмешь! Но ни взывание к совести, ни административные меры действия не возымели. Сейчас даже беглый взгляд на бригаду обрубщиков показал: что-то неуловимо изменилось.

Сергей Куриков: «Создали проектную группу, посмотрели на участок через призму ПС и разделили проблемы по принципу 5М: люди, оборудование, материалы, методы, управление. Дальше

**НИКОЛАЙ ЧАЛОВ,**  
управляющий директор  
PM Рейл ВКМ-Сталь:

**У нас амбициозные планы - стать центром компетенции по литью и поставщиком для предприятий корпорации «PM». Мы быстро двигаемся в этом направлении, осваиваем номенклатуру отливок, обеспечиваем стабильное качество. В 2016 году планируем выпустить новые детали для «PM-Терекс», AGKO-RM, Газпрома и других потребителей.**

**ПРИНЦИПЫ ЧАЛОВА:**

- Говори языком цифр
- Уверен в фактах - отстаивая точку зрения до конца
- Думай на перспективу

разделили их на внутренние и внешние: организация работы на участке и проблемы с качеством, которые достаются от смежных подразделений - стержневого, формовочного и плавильного».

Решение пришло гениально простое: внедрить поток по типу конвейера с набором элементов на каждом рабочем месте. И хотя в основе этой простоты были многодневные мозговые штурмы, все сразу встало на свои места - рама двигается от рабочего к рабочему, почти в 2 раза уменьшилось время цикла, а если оно нарушается, бригадир сразу же видит, где и в чем проблема.

### ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБРУБНОГО УЧАСТКА ЛИТЕЙНОГО ЦЕХА №3

**БЫЛО**  
**6 рам/смена**

«Идея была моя, - говорит Сергей, - но сделали все ребята!» И кивает на паренька с внешностью студента-отличника. Дмитрий Фролов и вправду оказался выпускником пединститута, а на завод пришел, потому что была нужна работа. Вырос буквально за год, сегодня он - старший мастер обрубного участка литейного цеха №3, в подчинении 120 человек. «Мы постоянно что-то совершенствуем, обсуждаем, меняем. Интересно!» - говорит он.

«Мы не акулы какие-нибудь, которые хватают все подряд, - увлекаясь, переходит на образный язык Сергей. - Решили, что участок больше не будет принимать детали с браком. Это наши потери, высокая трудоемкость, а значит, затраты. И проект, словно щупальцами, охватил все процессы. Побудили наших коллег-смежников тоже создать проектные команды и разобраться со своими проблемами».

Эльвира Шандыбина, мастер формовочного участка: «Оказалось, достаточно было отладить перемещение форм по принципу FIFO (первый пришел - первый ушел), чтобы исключить попадание сырых стержней на плавку. Склад находится в двух шагах от участка. Смотрите, какие мы сделали удобные стеллажи и какую придумали систему с номерными бирками!»

И в самом деле, хитроумная система выпадания последней по счету бирки из специальных направляющих помогает

**СТАЛО**  
**17 рам/смена**

по номеру сразу найти нужный стеллаж. Да и наклоняться больше не надо - любое совершенствование ПС обязательно облегчает труд человека.

Проектная группа на участке плавки после экспериментов нашла решение, избавляющее от газовых включений. Применили кислородную продувку, убив сразу двух зайцев: получили стабильное качество и на 30% сократили затраты на электроэнергию. Мучительная проблема с нестабильным качеством покорилась.

Но даже при этих, казалось бы, очевидных преимуществах конвейерного потока приходилось убеждать обрубщиков. Психологические барьеры - дело тонкое, и тут лучше действовать разъяснением и убеждением, а не изпод палки. Человек, который принял решение самостоятельно, работать будет по-другому.

Сергей Куриков: «Мы решили просто показать пример работы в потоке. Через неделю остальные попросились сами - увидели, что так удобнее и выработка больше».

...Пока мы разговаривали, ни один рабочий не отвлекся ни на секунду, нас они просто не замечали - все проблемы с дисциплиной рассосались сами собой.

Владимир Сидорков, начальник цеха №3, руководитель проекта: «Знаете, что я понял? Людям нужно внимание, это очень многое меняет».

Подготовила ТАТЬЯНА ЭНДЕКО



**ДМИТРИЙ ФРОЛОВ,**  
старший мастер обрубного  
участка литейного цеха №3:

**Мне интересно постоянно что-то улучшать, работать с людьми и сплачивать команду. В общем, увлеченность - вещь заразительная.**

**ВИТАЛИЙ ЛОВШТАНОВ,**  
начальник обрубного участка цеха №1:

**Как-то на обходе мне сказали: завтра выходишь на должность начальника участка. Всю ночь не спал:**

**справлюсь ли? Но отступить - не мой путь. Мой принцип - настрой на победу. Этому же меня учил мой наставник Николай Чалов. Мы оба спортсмены, надо улучшать результат каждый день. Поступил в Пензенский госуниверситет по специальности «Технология литейного производства», набираю теоретические знания. Участок преобразился, уже демонтировано 100 тонн старого оборудования, но впереди еще немало проблем.**

**ЦЕЛИ PM РЕЙЛ ВКМ-СТАЛЬ:**

**В 3 раза увеличить выпуск крупного вагонного литья  
В 2 раза увеличить выпуск мелкого и среднего литья  
В 8 раз снизить уровень несоответствия продукции КВЛ**

**ЕВГЕНИЙ КОТЛЯГИН,**  
исполнительный директор  
PM Рейл ВКМ-Сталь:

**У нас самый низкий показатель по браку крупного вагонного литья в России. Это закономерно: на заводе - прочный сплав передовых технологий, компетенции и вовлеченности сотрудников.**







## ПОВОРОТ К ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

С КАЖДЫМ ГОДОМ СТОИМОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ БУДЕТ РАСТИ. ЗНАЧИТ, ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ НАШЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЫ ДОЛЖНЫ ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ НАД СНИЖЕНИЕМ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ. НАМ НУЖНО СТАТЬ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЙ КОМПАНИЕЙ.

Тарифы на электроэнергию, тепло-энергию, другие виды энерго-ресурсов постоянно растут. Мы не можем воспринимать рост тарифов как неизбежность, перекладывать растущие издержки на энергетику в себестоимость и тем самым повышать цены на нашу продукцию. Наша цель - снизить долю энергозатрат в себестоимости в 2 раза за год.

Хороший эффект дают отказ от использования пара в производстве и переход на альтернативные источники тепла, применение современных локальных компрессоров вместо физиче-

ски и морально устаревших централизованных компрессорных станций, замена приборов освещения на менее энерго-емкие, внедрение энергосберегающих технологий для поддержания климатического режима в цехах. Отличный пример - перевод литейного производства на работу во 2-ю и 3-ю смены способен дать серьезный эффект из-за того, что тарифы на электроэнергию в это время суток гораздо ниже. Так поступили на ГАЗе, а потом - на ЯМЗ и АЗ «Урал». Иными словами, далеко не всегда нужны серьезные инвестиции, чтобы потребление энергии стало меньше.

**МАНФРЕД АЙБЕК,**  
генеральный директор  
корпорации «Русские машины»:

**У** Нам нужно серьезно задуматься над энергосбережением. Поворот к энергоэффективности означает не только снижение себестоимости нашей продукции и повышение ее конкурентоспособности, но и серьезный вклад в заботу об окружающей среде. Эта работа касается каждого предприятия, каждого цеха, каждого нашего сотрудника.

Каждый сотрудник может предложить собственную идею, сделать собственный вклад.

Новый инструмент экономии - сотрудничество со специальными энергетическими компаниями. Поддерживая предприятия, вступившие на путь экономии, они предлагают заключать энергосервисный контракт. Суть его такова: энергосервисная компания анализирует расход энергоресурсов предприятий, предлагает новые пути сокращения издержек или подтверждает эффективность внедряемых проектов. Энергосервисные компании готовы инвестировать в проект собственные средства и поставить энергосберегающее оборудование. Их интерес - получить возврат вложенного капитала за счет отдачи от реализации проекта. После истечения срока контракта оборудование переходит в собственность предприятий и продолжает приносить экономический эффект. Обычно срок окупаемости проекта не превышает срока гарантии на новое оборудование.

**ЕЛЕНА КНЯЗЕВА,**  
директор департамента  
по энергетическим проектам  
корпорации «Русские машины»:

**У** Уже ведется подготовка энергосервисного контракта «Модернизация систем освещения» на нескольких объектах нижегородской площадки. Проект будет полностью реализован силами энергосервисной компании, и этот опыт будет распространяться и на другие предприятия.



■ НА АЗ «ГАЗ» ОПТИМИЗИРОВАЛИ ПОТРЕБЛЕНИЕ СЖАТОГО ВОЗДУХА ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ДИСТАНЦИОННО УПРАВЛЯЕМЫХ ДИСКОВЫХ ЗАТВОРОВ НА КОММУНИКАЦИЯХ, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЗАГРУЗКИ СБОРОЧНОГО УЧАСТКА.

■ НА «АВТОДИЗЕЛЕ» СНИЗИЛИ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ БЛАГОДАРЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ТУРБОКОМПРЕССОРНОЙ СТАНЦИИ И УСТАНОВКЕ 3 НОВЫХ АГРЕГАТОВ.

■ НА ПАЗе ПРОВЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИЮ КОМПРЕССОРНОЙ СТАНЦИИ С СИСТЕМОЙ ОСУШКИ ВОЗДУХА И ПОЛНОСТЬЮ ИСКЛЮЧИЛИ ПРОДУВКУ СИСТЕМЫ ОТ КОНДЕНСАТА. НА ЗАВОДЕ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТ ИНФРАКРАСНЫЕ ИЗЛУЧАТЕЛИ ДЛЯ ОТОПЛЕНИЯ ЦЕХОВ. НА ВОРОТАХ УСТАНОВИЛИ ВОЗДУШНЫЕ ШИБЕРУЮЩИЕ ЗАВЕСЫ ЦИРКУЛЯЦИОННОГО ТИПА, НЕ ПРОПУСКАЮЩИЕ ХОЛОДНЫЙ НАРУЖНЫЙ ВОЗДУХ.



ОПТИМАЛЬНЫЙ КЛИМАТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ В СБОРОЧНОМ ЦЕХЕ ЛИАЗа ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

**1** млн руб./год

ЭКОНОМИЯ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ СЖАТОГО ВОЗДУХА НА АЗ «ГАЗ»

**131** млн руб./год

ЭКОНОМИЯ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ ГАЗа ЗА СЧЕТ СМЕЩЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ В ЧАСЫ НИЗКИХ РЫНОЧНЫХ ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

**650** тыс. руб.

ЭКОНОМИЯ НА ЧДСМ ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ ЧАСТОТНО-РЕГУЛИРУЕМЫХ УСТРОЙСТВ НА ОБОРУДОВАНИИ В КОТЕЛЬНОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ





## «СОБОЛЬ 4X4» НА БЕСКРАЙНИХ ПРОСТОРАХ СЕВЕРА

**ДЛЯ СЛОЖНЕЙШЕГО МАРШРУТА - ОТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДО ПОСЕЛКА НЕФТЯНИКОВ ВАРАНДЕЙ НА БЕРЕГУ СЕВЕРНОГО ЛЕДОВИТОГО ОКЕАНА - УЧАСТНИКИ ЭКСПЕДИЦИИ ВЫБРАЛИ НЕ РАЗРЕКЛАМИРОВАННЫЙ ИМПОРТНЫЙ ВЕЗДЕХОД, А ВНЕДОРОЖНИКИ МАРКИ «ГАЗ». И НЕ ОШИБЛИСЬ!**

Вдоль обочины стоят дальнотойщики, пережидая непогоду, зимник закрыт. А «Соболи» с подключаемым полным приводом пробираются мимо них сквозь метель и заносы.

Корреспондент издания Kolesa.Ru Максим Сергеев: «Водители грузовиков встречали нас восторженно, а спасатели на гусеничных вездеходах смотрели с уважением. Мы прошли более 7000 километров по Заполярью, по гололеду и переметам».

За бортом -40°, но участники пробега отдыхают с комфортом в «доме на колесах»: автономные обогреватели позволяют спокойно находиться в салоне с заглушенным двигателем. К тому же, в отличие от конкурентов, «Соболь» - машина широкая, и можно нормально вытянуться во весь рост, даже поперек. Ну, и немаловажно, что любые иномарки этого класса дороже в разы, а отечественные автомобили ощутимо теснее.

МАКСИМ СЕРГЕЕВ,  
КОРРЕСПОНДЕНТ ИЗДАНИЯ KOLESА.RU:

**- ПРОЕХАВ НА ПОЛНОПРИВОДНОМ «СОБОЛЕ» ПО НАШЕМУ РОДНОМУ БЕЗДОРОЖЬЮ, ЗАЯВЛЯЮ: АЛЬТЕРНАТИВЫ У НЕГО СЕГОДНЯ, ПОЖАЛУЙ, НЕТ. ДАЖЕ В БАЗОВОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ ПРИ СВОЕЙ МОСТОВОЙ КОНСТРУКЦИИ И УВЕЛИЧЕННОМ КЛИРЕНСЕ МАШИНА ПОЗВОЛЯЕТ ВПОЛНЕ КОМФОРТНО ПЕРЕДВИГАТЬСЯ ПО ТРАССЕ СО СКОРОСТЬЮ 110 КМ/Ч.**

Но самое важное в автомобиле 4x4 - его уникальные способности преодолевать бездорожье. Все это благодаря высокому клиренсу и понижающей передаче в базе. Местный житель из Нарьян-Мара Александр Невзоров на своем Nissan PATROL застрял: «Даже обидно было - мне пришлось откапывать свою машину, а «Соболи» спокойно по зимнику прошли».

**ПАВЕЛ СЕРЕДА,**  
директор дивизиона «Легкие коммерческие и легковые автомобили» «Группы ГАЗ»:

**»** Люди «распробовали» наш продукт. В условиях серьезного падения российского автомобильного рынка продажи полноприводных «Соболей» и «ГАЗелей» не только не упали, а даже выросли. Частные лица, малый бизнес и владельцы крупных корпоративных парков голосуют за него кошельком.

Ехать по таким дорогам довольно опасно, всегда есть риск съехать в кювет, и тогда машину придется вытаскивать с помощью тяжелой техники. Но наши автомобили, даже попав в глубокую колею, сделанную большегрузами, ехали вперед благодаря блокировкам дифференциалов заднего и переднего мостов и большим ходам подвески. Член экспедиции Виктор Шейко поражен техническими возможностями «Соболей»: «Передние колеса просто повисали в воздухе, но газовские внедорожники отталкивались задними колесами и не застревали. Такого я никогда раньше не видел! Даже нефтяники с многочисленных буровых, разбросанных в тундре, удивлялись: «Мы на своих тягачах с трудом проезжаем, а вы можете!».



**АНДРЕЙ АТВИНОВСКИЙ,**  
генеральный директор автоцентра «ГАЗ Балтийский»:

**»** Наши клиенты в один голос говорят: «Соболь 4x4» - настоящий рамный внедорожник, очень вместительный, недорогой в эксплуатации и обслуживании.

Ни одна машина, участвовавшая в пробеге на север, не дала повода для разочарований: после ночевки и бензиновый, и дизельный моторы запускались нормально в тридцатиградусные морозы.

ВРЕМЯ МАШИН

**БЛАГОДАРИЯ СВОИМ ОТЛИЧНЫМ ХОДОВЫМ КАЧЕСТВАМ ПОЛНОПРИВОДНЫЕ ЛЕГКИЕ ГРУЗОВИКИ «ГАЗЕЛЬ», «СОБОЛЬ», СРЕДНЕТОННАЖНИКИ «ГАЗОН» И «САДКО» ЗАНИМАЛИ ПЬЕДЕСТАЛ ПОБЕДИТЕЛЕЙ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ РАЛЛИ-РЕЙДАХ «ЗОЛОТО КАГАНА», «БАХА БЕЛАРУСЬ», «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ», «РОССИЯ - СЕВЕРНЫЙ ЛЕС».**

**ПЕТР ГРУЗДЕВ,**  
руководитель экспедиции «Русский север»:

**»** Сегодня внедорожники «ГАЗ» - идеальный вариант экспедиционных автомобилей с полным приводом. Это выбор профессионалов!



МЫ НА ПОБЕРЕЖЬЕ СЕВЕРНОГО ЛЕДОВИТОГО ОКЕАНА!

Стандартная комплектация полноприводных автомобилей «ГАЗ» включает: подключаемый полный привод, высокий клиренс, понижающую передачу, блокировку дифференциала заднего моста, предпусковой подогреватель салона. Бензиновый или дизельный двигатель - по желанию заказчика. Оба типа силовых агрегатов отличаются высокой эластичностью и хорошей тягой на низких оборотах для уверенного движения по любым дорогам.



## ОНЛАЙН АКАДЕМИЯ ДЛЯ КАЖДОГО

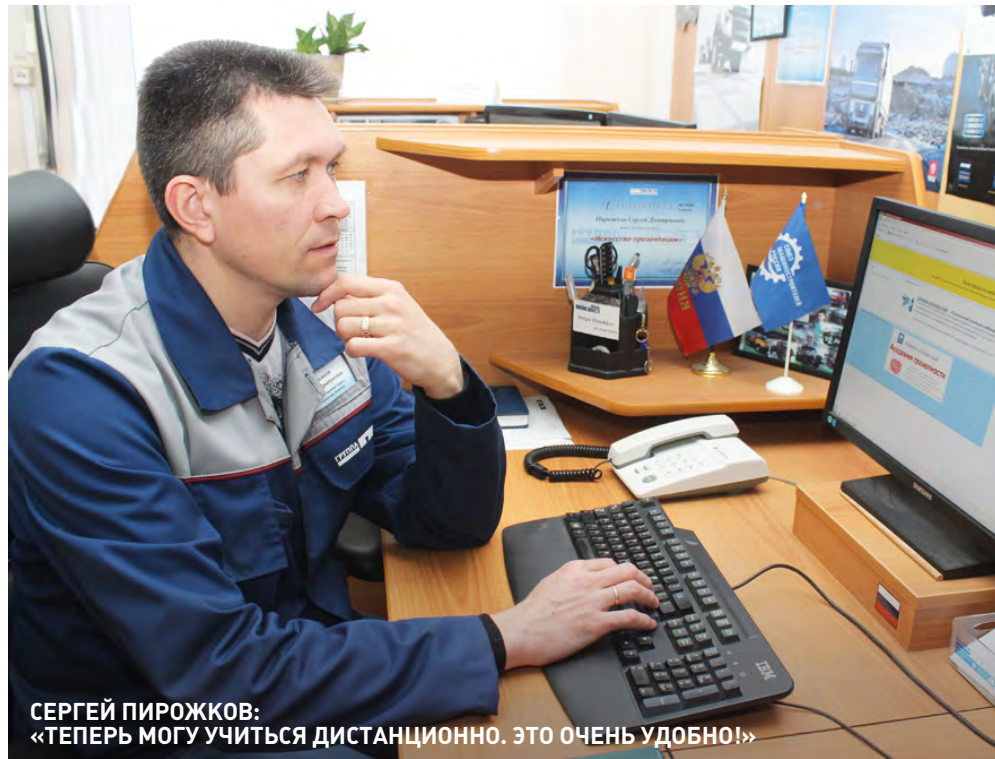
ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ИНЖЕНЕРНО-КОНСТРУКТОРСКОГО ЦЕНТРА АЗ «УРАЛ» СЕРГЕЙ ПИРОЖКОВ КУРИРУЕТ КОМПЛЕКС РАБОТ ПО СОЗДАНИЮ НОВЫХ ВЕЗДЕХОДОВ. БУДУЧИ ВО ГЛАВЕ КОМАНДЫ, ОН ДОЛЖЕН УВЛЕЧЬ ЛЮДЕЙ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ПРОЕКТАМИ, МОТИВИРОВАТЬ ИХ НА СОВМЕСТНЫЙ ТРУД, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ СМЕЛЫЕ ОРИГИНАЛЬНЫЕ ИДЕИ. ДЛЯ ЭТОГО ЕМУ ПОНАДОБИЛИСЬ ОСОБЫЕ ЗНАНИЯ.

В 2016 ГОДУ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ  
ПОРТАЛ «ГРУППЫ  
ГАЗ» СТАНЕТ  
ДОСТУПНЫМ ДЛЯ  
ВСЕХ СОТРУДНИКОВ  
ПРЕДПРИЯТИЙ  
КОРПОРАЦИИ  
«РУССКИЕ МАШИНЫ»

Ждать, пока организуются специальные курсы для развития соответствующих навыков, Сергею не потребовалось. В «Группе ГАЗ» действует Онлайн академия, где каждый может пройти полноценное обучение дистанционно, подключаясь к сервису в любое удобное время. Здесь все, как в настоящем учебном заведении: программы, материалы, контроль и оценки. Можно выбирать разнообразные курсы. И - визуальный контакт с преподавателем, благодаря вебинарам.

Ирина Леушина, главный специалист дирекции по персоналу «Группы ГАЗ»: «В нашей Онлайн академии содержится более 100 специализированных программ обучения, которые помогают сотрудникам развивать свои профессиональные и корпоративные компетенции».

Каталог курсов регулярно пополняется. Меняются требования ГОСТов, внедряются новые технологии - и в компании сразу разрабатываются обучающие курсы с привлечением



СЕРГЕЙ ПИРОЖКОВ:  
«ТЕПЕРЬ МОГУ УЧИТЬСЯ ДИСТАНЦИОННО. ЭТО ОЧЕНЬ УДОБНО!»

внутренних экспертов, досконально знающих предмет. В 2015 году самыми популярными курсами были: «Инструменты качества в «Группе ГАЗ», «Основы Производственной системы «ГАЗ», «Наставничество и адаптация персонала».

Удобно и то, что обязательные для новых сотрудников курсы - адаптационный и по информационной безопасности - тоже можно пройти на рабочем месте. Простой интерфейс делает знания доступными для сотрудников.

Сотрудники других предприятий «РМ» пока пользуются учебным порталом компании «Базэл», но в этом году для

них будет открыт и ресурс «Группы ГАЗ». В Онлайн академии учатся не только сотрудники, но и студенты и преподаватели учебных заведений-партнеров «Группы ГАЗ». «Ко мне на практику приходили студенты, и оказалось, что они прекрасно знают, что такое ПС. Я удивился: родители, что ли, на заводе работают? Нет, оказалось, они в колледже прошли дистанционный курс на нашем портале», - говорит Сергей Пирожков.

Он доволен: при его сменном графике все удобно: если пропустил онлайн семинар, не беда - завтра дома можно посмотреть запись.

### КАК ЗАЙТИ НА УЧЕБНЫЙ ПОРТАЛ:

- ШАГ 1:** Заходите на корпоративный портал «Группы ГАЗ» <http://corpgaz/>
- ШАГ 2:** В разделе «Обучение и развитие» переходите на вкладку «Онлайн академия» (учебный портал)
- ШАГ 3:** Для пользования ресурсом используйте свою учетную запись и пароль в домене ГАЗ, и перед вами широчайший выбор курсов

Обучаться в Онлайн академии можно как с рабочего места, так и из любой точки, где есть доступ в Интернет

### ЕЛЕНА МАРШУПА,

директор по стратегическому развитию персонала и корпоративной культуре «Группы ГАЗ»:

**В нашей компании развитие компетенций работников идет в том числе через дистанционное обучение. Каждый сотрудник имеет возможность пройти курсы, которые помогут ему в профессии и личностном развитии.**

## В КОНТАКТЕ С БРЕНДОМ

ВЕЗДЕХОДЫ «УРАЛ NEXT» СТАЛИ ГЕРОЯМИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ БЛАГОДАРЯ СОТРУДНИКАМ «ГРУППЫ ГАЗ», ПОДДЕРЖАВШИМ АКЦИЮ «ПОСОЛ БРЕНДА «УРАЛ».



«ПОСОЛ БРЕНДА» ВРУЧИЛИ ПРИЗЫ ОТ АЗ «УРАЛ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ, МИАССЕ И ЯРОСЛАВЛЕ

Внимание - конкурс! Расскажи о новом грузовике «Урал NEXT» в Facebook, «Вконтакте» или «Одноклассниках!» - гласили плакаты.

Татьяна Эндекко, руководитель направления «Внутрикорпоративные медиапроекты» «РМ»: «Любая идея жизнеспособна, если ее поддерживает команда. Я предложила «зажечь» наших активистов социальных сетей идеей помочь в продвижении бренда «УРАЛ» и встретила горячую поддержку директора по продажам предприятия Максима Пьяных. Остальное уже было делом техники».

Продумали условия конкурса - соревновательный дух всегда подпитывает, и бросили клич. Его словно ждали - сотрудники всего за месяц сумели «подружить» с ценностями

бренда «УРАЛ» и новинками компании не только своих знакомых, но и потенциальных клиентов.

На своих страницах они рассказывали о грузовиках и выгодных условиях их покупки. Комментарии из первых уст, информация о лизинговых программах,

кадры с тест-драйвов по суровому бездорожью и креативные коллажи собрали тысячи «лайков» и перепостов.

Александр Марухин, инженер-технолог АЗ «ГАЗ», серебряный призер конкурса: «Покупателю очень важно мнение самих работников. Я рассказал в своем аккаунте о новшествах, внесенных в конструкцию «УРАЛа NEXT». Автомобиль понравился блогерам, представителям транспортных компаний и даже девушкам. Впечатлили технические характеристики, современный дизайн, многие отметили и легендарную проходимость. Рад быть частью коллектива, который помогает людям узнать о передовых новинках компании».

Наиболее активным послом бренда вручили призы. Лучший результат - у Сергея Захарова, наладчика станков и манипуляторов с программным управлением Ярославского моторного завода. Только его записи увидели 1700 человек, которые оставили 124 «лайка», а 54 «репоста» увеличили просмотры в несколько раз. Молодые люди оказались очень увлечены акцией, их желание стать первыми придало азарт и сплотило участников.

СЕРГЕЙ ЗАХАРОВ,  
наладчик ЯМЗ, победитель конкурса «Посол бренда «УРАЛ»:

**Мне написал потенциальный клиент аж из Боливии! Чем больше будет продаж автомобилей «Урал», тем больше ЯМЗ изготовит силовых агрегатов для этой машины, а это и сохранение рабочих мест, и прибыль нашему заводу.**



**ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШУ СТРАНИЦУ В FACEBOOK И INSTAGRAM. ДЕЛАЙТЕ СЕЛФИ С АВТОМОБИЛЯМИ «ГАЗ», ФОТОГРАФИРУЙТЕ ИХ НА ДОРОГАХ И В ПУТЕШЕСТВИЯХ, ПУБЛИКУЙТЕ СВОИ СНИМКИ, ИСПОЛЬЗУЯ ХЭШТЕГ #GAZGROUPFOTO И СЧИТАЙТЕ «ЛАЙКИ». ЛУЧШИЕ КАДРЫ СМОТРИТЕ ПО АДРЕСУ WWW.INSTAGRAM.COM/GAZGROUPAUTO. ВПЕРЕДИ - НОВЫЙ КОНКУРС!**





# ГОНКИ СО ВРЕМЕНЕМ

НА ГАЗе ВОССОЗДАЛИ УНИКАЛЬНЫЙ СПОРТКАР, КОТОРЫЙ СЧИТАЛСЯ УТРАЧЕННЫМ НАВСЕГДА. В 1940 ГОДУ НА АВТОМОБИЛЕ ГЛ-1 БЫЛ УСТАНОВЛЕН РЕКОРД СКОРОСТИ СССР – 161 КМ/Ч.



ГЛ-1 – ГОНОЧНЫЙ БОЛИД, ОТКРЫВШИЙ ЭПОХУ СКОРОСТЕЙ, ГОТОВИТСЯ К НОВЫМ СТАРТАМ



Хромированная решетка радиатора, стильная панель приборов, черный с антрацитовым оттенком кузов, оригинальный двигатель, узкие высокие колеса – машину восстанавливали по архивным фотографиям, рисункам, воспоминаниям. Благодаря современным конструктивным изменениям болид ГЛ-1 получил право выезжать на дороги общего пользования. Впереди – престижный заезд раритетных автомобилей в странах Европы.



**ГЕРХАРД НЮРЕР**,  
эксперт журнала  
Kleine Zeitung:

**»» На ГАЗе создали бесценный автомобиль. «Феррари» или «Порше» до него далеко! В ГЛ-1 чувствуешь себя словно в другой эпохе, все соответствует тому времени – тяжелый, без гидроусилителя, руль, структура ткани, кожи, даже запах. Это фантастика!**



**ЗИГФРИД ВОЛЬФ**,  
председатель совета  
директоров ОАО «ГАЗ»:

**»» Еще в 30-е годы Россия выпускала отличные автомобили. А современные инженеры создают продукты, которые имеют спрос на западном рынке. Возрождение ГЛ-1 доказывает, что специалистам «Группы ГАЗ» по плечу задания любой сложности.**



Издание корпорации «Русские машины» - «Время машин»

Концепция издания, координация проекта - **Татьяна Эндеко**  
Главный редактор - **Инна Петрова**  
Дизайн и верстка - **Алексей Черепанов**  
Соучредители - ОАО «ГАЗ», ЧУ ОАО «ГАЗ»  
«Редакция корпоративной газеты «Группы ГАЗ»

Адрес редакции, издательства:

603004, Нижний Новгород, пр. Ленина, 107 Р

Контакты: (831) 290-82-98, gazgroup-gazeta@yandex.ru

Тираж 20000 экз. Распространяется бесплатно. Подписано в печать 25.04.2016 г.

Отпечатано в типографии ООО «ЮНИОН ПРИНТ»,

г. Нижний Новгород, Окский съезд, д. 2. Заказ №793.