



Издается
с июля 1974 года

ПРОГРЕСС

ВТОРНИК 21 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА

№17 (2314)

В фокусе внимания

ПРОХОДЯТ МОНТАЖНЫЕ ИСПЫТАНИЯ

Опытная партия оконных уплотнителей, изготовленная на действующем производстве Балаковорезинотехники, отправлена в адрес потребителя - ПАО "ГАЗ", входящего в состав Группы ГАЗ. Деталям предстоят монтажные испытания, после которых будет выдано заключение о качестве продукции. Если у наших партнеров не будет претензий по монтажу, детали начнут выпускаться серийно. Стоит уточнить, что по заказу руководства Горьковского автозавода на нашем предприятии осваивается 8 наименований уплотнителей, которые должны найти применение в сборке коммерческих автомобилей.

ПАРТНЕРСТВО - В ПРИОРИТЕТЕ

Руководство южнокорейской компании "Hyundai" выбирает круг локальных поставщиков деталей на модели легковых автомобилей нового поколения, выпуск которых осуществляется на территории России. По уточнению руководителя Проектного офиса ПАО "БРТ" Антона Владимировича Зуева, для участия в номинации проектанты предприятия готовят к отправке в Корею опытную партию фенольных заготовок типа "порозо" для проведения испытаний на фирменных пресс-формах. По информации из официальных источников известно, что российский рынок остается приоритетным для завода "Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус". В первом полугодии 2021 года с конвейера завода "Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус" сошло 123 тысячи автомобилей, что на 40 процентов превышает аналогичный показатель прошлого года.

ГОТОВИМСЯ К РАБОТЕ ЗИМОЙ

Специалисты службы главного энергетика ПАО "БРТ" восстановили теплоизоляцию на эксплуатируемом отрезке трубопровода, по которому на промышленную площадку доставляется тепло. Раньше на этом магистральном участке были потери до 10 процентов теплоты, поставляемой компанией "ТГПлюс". В результате выполнения технических мероприятий проблема полностью решена. В настоящее время на промышленной площадке реализуется программа по подготовке предприятия к работе в осенне-зимний период.

СТАРТУЕТ ТУРНИР ПО ДАРТСУ

В период с 20 по 30 сентября в ПАО "БРТ" пройдет заводской турнир по дартсу среди работников предприятия. Организатором его проведения выступает руководство первичной профсоюзной организации Балаковорезинотехники - авторитетнейшей общественной организации в саратовском регионе. Зонай соревнований станет зал профкома с соответствующими разметками социальной дистанции, организаторы обещают, что все ограничительные меры по "ковиду", предусматривающие одиночные старты и ношение масок, будут соблюдены. По уточнению профсоюзного лидера Татьяны Чубриковой, сначала состоится отборочный тур, а затем финал, в который должны выйти как минимум три мужчины и три женщины. В личном зачете может принять участие любой заводчанин, каждому участнику предстоит сделать по 10 контрольных бросков в "сектор 20" и набрать квалификационные баллы для лидерских позиций.

Менеджмент

Татьяна Олейникова

ПРОШЕЛ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ АУДИТ

10 сентября в ПАО "БРТ" состоялся ознакомительный аудит по системе менеджмента качества со стороны Альянса "Рено Ниссан Митсубиши".

Его провели представители службы по работе с поставщиками компании: Денис Владимирович Казаков - начальник управления SQA АВТОВАЗ и Руслан Харифович Худайкулов - руководитель проекта. Целью визита тольяттинских специалистов на промышленную площадку Балаковорезинотехники стало ознакомление с процессом производства тормозных шлангов, а также проверка готовности ПАО "БРТ" поставлять детали на автомобильный конвейер. Напомним, наше предприятие номинировано на возобновление поставок резинотехнических изделий, отвечающих требованиям стандарта ASES, на автогигант в Тольятти.

Согласно протоколу визита, эксперты посетили два крупных производства цеха № 110 - участки по выпуску гидротормоза и по производству топливных шлангов. По уточнению начальника ОТК Ирины Владимировны Полетаевой, сопровождающей визитеров по всему маршруту следования, производственный участок гидротормозных шлангов произвел хорошее впечатление на наших партнеров. Особенно им понравился современный автоматизированный стенд по испытанию неформовых изделий. Оборудование было приобретено несколько лет тому назад руководством ООО "Группа компаний "TADDEM" за рубежом в рамках реализации программы по модернизации производства и совершенствованию производственных процессов.

Эксперты с интересом наблюдали за тем, как детали проходят проверку на герметичность. Д.В. Казаков и Р.Х. Худайкулов отметили, что оборудование отвечает требованиям системы "рока-юке" (принцип нулевой ошибки). Высокотехнологичный стенд полностью, работающий в автоматическом режиме, оснащен многочисленными электронными элементами и датчиками, то есть с высокой степенью точности выявляет даже самые незначительные возможные дефекты. А компьютерная программа позволяет видеть весь процесс испытания готовой продукции в режиме реального времени. И еще один немаловажный момент - контроль за качеством изделий осуществляется без использования тормозной жидкости, то есть применяется экологический вариант испытаний. Большим плюсом является и тот факт, что одновременно может проходить проверку на герметичность сразу несколько изделий. Помимо того, что автокомпоненты испытываются на герметичность, на конечном этапе операции они подвергаются еще и контролю на проток воздуха. В случае, когда деталь не прошла испытание, она не попадает в зону готовой продукции, а изолируется в специальный контейнер сами стендом, без участия человека. Таким образом, исключается так называемый человеческий фактор. При любых несоответствиях деталь отсортировывается, и тем самым исключается возможность попадания некачественной продукции на автомобильный конвейер.

Побывав на участке № 203 по выпуску топливных шлангов, эксперты отметили в качестве положительного момента использование претензионного штангенциркуля - инструмента, который позволяет контролировать усилие при замерах толщины стенки изделий. Аудиторы также выразили желание посмотреть участок маркировки деталей.

В процессе планового визита специалисты обсудили с представителями руководства ПАО "БРТ" ориентировочные сроки проведения внешнего аудита по стандарту ASES. Точные даты будут согласованы обеими сторонами с учетом готовности принимающей стороны и занятости экспертов. Стоит отметить, что ознакомительный визит прошел в ПАО "БРТ" с соблюдением всех рекомендаций по профилактике новой вирусной инфекции.

Татьяна Олейникова

23-26 августа в Москве прошла традиционная Международная специализированная выставка MIMS Automechanika Moscow, собравшая десятки тысяч участников из различных стран.

Топовое мероприятие, являющееся важным событием в химической индустрии, не оставило без внимания руководство ООО ГК "ТАДЕМ". На престижный форум отправилась большая делегация от холдинга - представители руководства и специалисты предприятий "Балаковорезинотехника", "Волжскрезинотехника", Самарского завода имени Тарасова, МЗАТЭ для выставления новых бизнес-отношений. В составе группы ПАО "БРТ" находились Сергей Павлов - директор по развитию, Ирина Захарова - заместитель директора ООО "Автоформ", Сергей Куликов - руководитель проектов, Антон Штефан, Сергей Гвоздев - менеджеры по продажам.

На площади 30 тысяч квадратных метров разместились многочисленные павильоны известных товаропроизводителей из разных уголков планеты. Международная выставка предоставила возможность встретиться партнерам по общему бизнесу из России, стран ближнего и дальнего зарубежья. На красочных стендах, которые посетило более 16 тысяч человек только из 77 российских регионов, были представлены уникальные новинки, свидетельствующие о последних достижениях в отрасли. В том числе - 600 брендовых экспонентов, представляющих, по оценкам ведущих экспертов и руководителей ключевых отраслевых компаний, наибольший интерес для представителей большого и малого бизнеса.

Впечатления об организации выставки, встреч с новыми партнерами, поставщиками и клиентами у членов делегации нашего предприятия оказались позитивными.

Сергей Вячеславович Павлов, директор по развитию:

- Ожидал от международной выставки гораздо большего. По крайней мере, два года назад экспозиций было намного больше! Должен признать без лишней скромности, что наш стенд оказался самым большим, презентабельным и насыщенным. Конкуренцию по аналогичным образцам изделий составили нам разве что товаропроизводители из Турции. Продукция турецких фирм была представлена массово. И многое из того, что они привезли, уже поставляется на российские автомобильные конвейеры. Мы отметили для себя прорывные, новые направления, которые получили развитие в отрасли. Они связаны с выпуском изделий из силикона и полиуретана. Развитие производства Балаковорезино-

ВЫСТАВКА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ОТРАСЛИ



техники связано как раз с освоением автокомпонентов из EPDM-каучуков.

Отметили, что в тренде сегодня - детали узловой сборки, востребованы тюнинг легковых автомобилей, а также изделия для строительного рынка: шумоизоляция пола, потолка, эластичная изоляция, использующаяся при монтаже гипсокартонных конструкций. Эти направления взяты нами на вооружение, они находятся в зоне особого внимания команды Проектного офиса.

Ирина Юрьевна Захарова, заместитель директора ООО "Автоформ":

- Мероприятие проходило без привычного масштабного размаха. Из-за пандемии многие крупные дилеры не решились принять участие в работе выставки. Из наших покупателей, с которыми мы сотрудничаем на протяжении нескольких лет, на международном форуме рекламировали свою деятельность всего четыре известные компании. В результате к нам подходили в основном дебютанты, решившие заняться реализацией автозапчастей впервые. Мы постарались дать им максимальную информацию о деятельности предприятия и ассортименте выпускаемой продукции, рассказали о начальном этапе сотрудничества с нами, инструментах для достижения бизнес-целей, в том числе - в части того, как добиться эффективности, как сделать бизнес прибыльным.

В первый день работы форума на огромной территории комплекса "Экспоцентр" было непривычно тихо, спокойно, немногочисленно, я бы даже сказала, пусто. Самым плодотворным оказался второй день нашего пребывания в столице - в павильонах началось оживление, почувствовалось присутствие и движение массы людей.

На красочном стенде ПАО "БРТ", оригинально оформленном дизайнерами, можно было увидеть большой спектр выпускаемых на предприятии новинок. Мы решили показать посетителям и участникам выставки детали на легковые автомобили "Лада Веста", "XRay" и популярные в России иномарки - те образцы изде-

лий, которые востребованы сегодня на внутреннем рынке. Думаю, что участие нашего предприятия на международном форуме обязательно оправдает наши ожидания. Сейчас специалисты Торгового дома занимаются рассылкой прайсов и коммерческих предложений всем заинтересованным клиентам, которые оставили свои координаты и выразили готовность заниматься совместной работой.

Сергей Владимирович Куликов, руководитель проектов:

- На выставке такого уровня побывал впервые. Мне не с чем сравнивать, так как я не был здесь раньше, но впечатления, эмоции от происходящего вокруг остались самые положительные. Обстановка на площадке "Экспоцентра" была спокойной, а атмосфера - какой-то особенной, деловой. Может быть, потому что не было нервных, суетливых людей. Параллельно с работой экспозиций проходило много мероприятий - открытых конференций, дискуссий, презентаций, круглых столов, мастер-классов, блиц-интервью по вопросам происходящих событий в химической и автомобилестроительной отрасли промышленности. Но участвовать в них, слушать известных аналитиков и экспертов автомобильного рынка было некогда. Все четыре дня мы работали на собственном стенде, встречали посетителей, рассказывали о технических возможностях нашего предприятия, направлениях производственной деятельности, условиях сотрудничества. Нашей продукцией интересовались представители деловых кругов из Алжира, Армении, Чечни, Дагестана. Были и такие посетители стенда, которые, наоборот, предлагали свои услуги. Специалист из КНР, представляющий интересы нескольких китайских компаний, дал исчерпывающую информацию о том, чем они могут быть полезны для Балаковорезинотехники. В результате мы обменялись контактами.

Конечно, было интересно наблюдать за тем, как работают на площадке коллеги. Специалисты

соседних стендов подошли к вопросу продвижения своего продукта креативно. На экспозиции самарского предприятия "Волгоавтопром" было музыкальное сопровождение. Три приглашенных скрипачки на протяжении нескольких часов исполняли известные музыкальные произведения, привлекая, таким образом, к красочно оформленному стенду внимание посетителей. Представляя свой продукт, технические возможности и технологические достижения, участники форума использовали различные средства пиара - от медийной рекламы до приглашения посетителей на кофе-паузу. Кстати, на выставке была организована работа мини-пекарни с выпечкой и многочисленных кафе, где гости могли перекусить, отдохнуть, поговорить. Что касается нашей экспозиции, то мне она показалась идеальной. Собирая стенд с образцами резинотехнической продукции, мы постарались представить ассортиментную линейку во всем своем многообразии и уникальности. Безусловно, стенд с продукцией ПАО "БРТ" не остался незамеченным.

Международную выставку запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей "MIMS Automechanika" посетил Александр Николаевич Шутов - генеральный директор ООО ГК "ТАДЕМ". Конечно, он уделил внимание экспозиции с образцами продукции предприятий, входящих в состав холдинга, поприветствовал членов делегации. В рамках форума представители руководства ПАО "БРТ" провели ряд серьезных переговоров, на которых обсудили перспективы сотрудничества, детально поговорили о важных аспектах развития отрасли и дальнейших перспективах предприятия.

Лидирующая бизнес-платформа охватила весь спектр отрасли, была ориентирована не только на производителей автокомпонентов и аксессуаров к автотранспорту, заинтересованных в диалоге, но и на подготовку специалистов автосервисов - они могли принять участие в мастер-классах, посетить павильоны, где демонстрировались товары автохимии, диагностические установки, материалы, инструменты, оборудование для СТО. В рамках проекта "Truck competence" можно было найти огромный перечень автозапчастей для грузового транспорта.

МИМС - это ключевое мероприятие для профессионалов отрасли. На специализированных выставках нет случайных посетителей, каждый нашел здесь то, что искал: новинки, общение и взаимодействие со знатоками бизнеса, контакты для дальнейшей совместной работы.

Петр Николаевич Игнатьев - единственный водитель заводской транспортной службы, проработавший на одном месте почти 50 лет. Такое постоянство - не дань моде и не привычка. Это безграничная преданность профессии, которую выбрал один раз и на всю жизнь.

Родился Петр Николаевич в селе Старая Медынка Балаковского района, в крестьянской семье. Вместе со школьным аттестатом получил от совхоза направление на учебу в г. Чебоксары, а после окончания профессионально-технического училища, где выучился на каменщика, вернулся домой, полтора года проработал вместе с отцом на ферме. В 1966-м переехал в Балаково, устроился в АТК-3. Работая слесарем по ремонту автомобилей, параллельно окончил водительские курсы, чтобы приобрести вторую специальность - ту, о которой мечтал с самого детства.

- Сел за руль старенького самосвала, развозил по стройкам бетон. Делал за день несколько рейсов на БХЗ, "Химволокно". Это был самый разгар строительства за городом крупнейших промышленных предприятий химической отрасли, - вспоминает Петр Николаевич. - А на месте нашего завода тогда колосилось пшеничное поле.

В 1967 году молодого рабочего призвали в армию. Служил Петр в Армении, в артиллерийских войсках, был наводчиком орудия. Часть находилась высоко в горах. Во время первых же учений на стрельбах рядовой Петр Игнатьев отличился, попав из орудийной пушки точно в мишень, за что ему командир объявил благодарность. За два года службы Петр дважды ездил домой в двухнедельный отпуск - такого поощрения удостоивался далеко не каждый солдат. Игнатьев был отличником строевой и боевой подготовки, сначала на его гимнастерке красовался значок ГТО 2 степени, потом первой. Высшее руководство части назначило его командиром взвода, а домой он вернулся в звании старшины.

В 1972 году Петр Николаевич Игнатьев устроился на Балаковский завод РТИ. Руководство АТК-3 долго уговаривало водителя-дальнобойщика остаться, но тот был непреклонен. "Пришел на предприятие за квартирой", - сообщает Петр Николаевич, пряча свое смущение за улыбкой. Тогда многие потянулись на новый завод. Через год после армейской службы Петр Николаевич женился. Молодая семья снимала небольшой угол в частном секторе, в покосившейся избе окна находились наравне с землей, Игнатьевы жили практически в подвале. Счастье было безмерным, когда по гарантийному письму главе семьи выдели-

А ДОРОГА СЕРОЮ ЛЕНТОЮ ВЬЕТСЯ...



ли на заводе двухкомнатную благоустроенную квартиру. Это был самый первый сдаваемый в эксплуатацию дом в 5-м микрорайоне. Четыре года П.Н. Игнатьев работал на автопогрузчике, лишь в 1976 году пересел на "камаз".

- Сорок с лишним лет прожил в кабине автомобиля, - улыбается ветеран производства. - Исколесил всю страну. Был в Прибалтике, на Украине, в Белоруссии, на Кавказе и Урале. Отвозил готовые детали потребителям, назад привозил сырье, заезжая за ним по пути следования. Страна была огромная. Проехал ее вдоль и поперек, но таких красивых, живописных мест, как на Украине, не видел нигде. Крутишь "баранку" и видишь бескрайнее синее небо, убегающую за горизонт серую ленту дороги, а по бокам сочную зеленую молодую поросль полей, засеянных хлебами.

За всю свою долгую трудовую жизнь Петр Николаевич ни разу не попадал в серьезные аварии и дорожно-транспортные происшествия. Сам он это объясняет аккуратной ездой, внимательностью и осторожностью. Характер у него для профессии водителя самый что ни на есть подходящий - спокойный, уравновешенный. Может быть, это и спасало его от опрометчивых поступков во время непредвиденных ситуаций в пути. Возвращаясь однажды домой из длительной командировки, где то под Красноярском сделал вынужденную остановку из-за небольшой поломки. Зима, вдоль дороги густой хвойный лес. Трескучий мороз. Поставил "большегруз" на обочине, включил аварийный сигнал, стал пробираться по сугробам в сторону лесного массива, чтобы наломать еловых веток. Только потянулся к пушистой сосне, как услышал протяжный вой волка. Вернулся к машине, поднялся в кабину, решил дожидаться утра - в это время суток на трассе обязательно кто-нибудь появится из "своих". Спустия немного времени лесной зверь вышел из леса, остановился от ма-

шины в двух метрах, не больше. Приоткрыв окно кабины, Петр Николаевич бросил краюху хлеба серому разбойнику, но хищник, видимо, ожидал более щедрого угощения. Забыв про страх, Петр Николаевич с восхищением наблюдал за передвижением по сугробам мощного зверя - один четырехметровый прыжок моментально сменялся другим, через несколько секунд прямой предок домашней собаки скрылся из вида. Утром один из дальнобойщиков помог Петру Николаевичу снять пробное колесо...

- Страшен не зверь, а человек в его обличье, - уточняет Игнатьев. - В 90-е годы на дорогах страны было небезопасно, это был период разгула бандитизма. И мне "повезло" встретиться с отморожками, которые на рассвете постучались в окно кабины стоящего на обочине "камаза". Когда я увидел через стекло обросших щетиной грабителей, сон как рукой сняло. Это случилось в Самарской области, до дома оставалось не больше 200 километров. Я возвращался порожняком, брать у меня было нечего, кроме мелочи да холодного беляша в "бардачке". Но они и этим не побрезговали. Остаться в живых мне помогли хладнокровие и стальные нервы. В таких случаях стараюсь сохранять человеческое достоинство и выдержку.

Любой опытный водитель скажет, что главное перед дальней поездкой - тщательная подготовка автомобиля. Сюрпризы в дороге никому не нужны. И, тем не менее, они случаются. Когда ты добрался без приключений до нужного пункта назначения - это полдела. Ведь предстоит обратный путь. Возвращаясь как-то раз из командировки по Сибири, Петр Николаевич услышал стук двигателя своего стального коня. Ремонт пришлось затевать прямо в снегу.

- Адская работа на самом деле, когда неожиданно возникает поломка в тридцатиградусный мороз, - уточняет он. - Это сейчас в кабине все предусмотрено, созданы комфортные условия для длительной поездки - централизованная система обогрева, мини-кухня, холодильная камера, просторное спальное место... А когда я отправился первый раз в Москву на среднетоннажном грузовике "ГАЗ-51", все было иначе. Из всех "удобств" - обогрев лобового стекла. Да и вместо асфальтового покрытия - ухаб на ухабе, месиво из грязи - дорога до столицы местами была грунтовой.

П.Н. Игнатьев всегда работал

ударно. Не успевал приехать из одной командировки, как снова собирался в дальнюю дорогу. Он и сегодня безотказно выходит на работу в субботу, если того требуют обстоятельства. Не привык оставаться в стороне от производственных проблем. За многолетний добросовестный труд водитель поощрялся многочисленными наградами. В его коллекции есть Почетные грамоты руководства ГАО "БРТ", Почетная грамота Министерства промышленности и торговли РФ, которую он называет "московской". Четыре раза имя передовика производства заносилось на заводскую Доску почета. Правда, ветераном труда российского значения Петр Николаевич пока не стал. Хотя, безусловно, заслуживает, чтобы ему присвоили высокое звание «Почетный химик РФ» по праву.

Жизнь не щадила этого человека, посылая ему тяжелые испытания одно за другим, с небольшим интервалом времени. Самое страшное для родителей - потеря ребенка. Петр Николаевич потерял взрослых детей - двух дочерей и сына, которые ушли один за другим в расцвете лет. Со старшей дочерью Татьяной, погибшей в автокатастрофе, не сумел проститься, за что до сих пор корит себя. Но иногда обстоятельства бывают выше нас. Телеграмма застала его в Прибалтике, во время очередной командировки. Трагические события в семье обернулись для него сначала обширным инфарктом, потом инсультом. Но он смог восстановиться и выйти на работу. Может быть, сказались занятия спортом - Петр Николаевич несколько лет играл в футбол, выступая на чемпионатах города за заводскую команду "Волга" в качестве нападающего. Надо ли говорить о том, что самого младшего из четверых детей, 23-летнего сына Андрея, он с супругой любит особенной любовью. Парень получил профессию автомеханика, но мечтает пойти по стопам отца, выбрав работу водителя-дальнобойщика.

- Переживаю за него, но переубеждать не буду. Сам был таким романтиком в его годы, - говорит Петр Николаевич. - Андрюша попробовал себя в качестве водителя, отвезли на "ГАЗели" груз в Нижний Новгород, подрабатывая у одного предпринимателя. Ему понравилось. Думаю, что случайно парень сел за руль, гены дали о себе знать.

Петр Николаевич Игнатьев несколько лет назад по состоянию здоровья пересел на "маз". Курсирует по заводской территории, принимая на борт до 30 тонн ценного груза со склада. Доставляет сырье в цеха предприятия. "Эту работу тоже надо кому-то делать", - говорит он. - Пора уступать дорогу молодым, за ними теперь будущее".

КАК СНЯТЬ АРЕСТ С НЕДВИЖИМОСТИ?

На этой неделе чаще обычного в региональный ведомственный Контакт-центр обращались заявители, внезапно обнаружившие, что на их недвижимость наложен арест. И узнавали они об этом, как правило, в процессе подготовки к сделке купли-продажи, благодаря выписке из ЕФГН (как вариант: из уведомления, направленного в их адрес Росреестром).

И вопросов в этой ситуации у заявителей возникало несколько:

- откуда взялся этот арест?
- что теперь с этим делать?
- как побыстрее снять арест?

Отвечаем на них по порядку.

Как показывает практика, большая часть арестов (запретов) на недвижимое имущество накладывается службой судебных приставов в рамках исполнительного производства. Постановления из территориального Управления Федеральной службы судебных приставов поступают в региональный Росреестр.

Государственный регистратор в течение трех рабочих дней с даты поступления документа накладывает арест (запрет), сведения о чём вносятся в ЕФГН.

Арест (запрет) можно снять! Но начинать это процедуру надо не с Росреестра! Во-первых, надо любым доступным способом, в том числе, опираясь на сведения из ЕФГН, уточнить, кто и в рамках какого исполнительного производства наложил арест (запрет) на недвижимость. От этого зависят конкретные дальнейшие действия.

Но, как бы то ни было, сначала придется исполнить требования судебных приставов (чаще всего, оплатить долги), а затем обратиться с заявлением о прекращении исполнительного производства и вынесения постановления об отмене ареста (запрета).

Постановление об отмене ареста (запрета), судебный пристав-исполнитель в срок не более чем три рабочих дня направит в Росреестр. Запись о запрете будет погашена в течение трех рабочих дней с даты поступления в Росреестр соответствующего акта.

Ускорить процесс можно только за счёт своих быстрых действий по устранению самой причины наложения ареста (запрета).

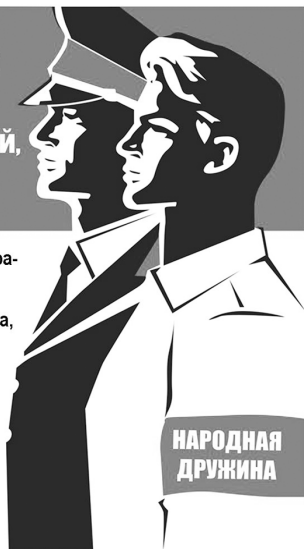
Если ты неравнодушен к своему будущему и будущему своих детей, стань членом ДНД!

Всегда были и есть люди с чётко выраженной гражданской позицией, неравнодушные к проблемам общества, которым их моральные качества не дают спокойно пройти мимо несправедливости.

Именно такие, чувствующие в себе призвание участвовать в охране правопорядка люди, приглашаются к участию в мероприятиях по профилактике правонарушений.

На территории города Балаково с 2010 года действует Общественная организация «Народная дружина». Совместная слаженная работа сотрудников полиции и дружинников способствует снижению преступности.

**Всем желающим вступить в добровольную народную дружину необходимо обратиться в службу экономической безопасности или профком
49-65-21 или 49-65-41**



ТРЕВОЖНЫЙ СИМПТОМ

Врачи назвали главный симптом COVID-19 у вакцинированных. Стоит провериться, если у вас есть этот сигнал организма.

Стал известен главный симптом при коронавирусе у вакцинированных пациентов. Частое чихание может быть симптомом новой инфекции. Именно чихание появляется у пациентов, которые ранее сделали прививку от коронавируса, и впоследствии все же заразились. Врачи советуют оставаться дома и сдать тест на коронавирус, если появился такой симптом.

Акции

БЕЗ ДИЛЕРСКИХ НАЦЕНОК

АвтоВАЗ запустил акцию по продаже автомобилей LADA без дилерских наценок. Она будет действовать до 31 декабря 2021 года.

Дефицит автомобилей и превышающий предложение спрос привели к тому, что размер наценок на новые LADA порой превышает их стоимость, и условная Granta в итоге на ровном месте дорожает до миллиона рублей. Спасением от этого стала новая акция АвтоВАЗа, обеспечивающая "гарантию рекомендованной розничной цены".

Примечательно, что этой акции нет в списке основных спецпредложений АвтоВАЗа - ссылку на нее дали и разместили в самом конце страницы в разделе "Правовая информация". Суть заключается в том, что наличие 5 тысяч сертификатов, которые уже прозвали талонами, гарантируют их обладателям сохранение рекомендованной розничной цены на новый автомобиль (до 31 декабря), который будет доступен по фиксированной розничной цене.

К слову, цены на новые LADA снова выросли, уже в пятый раз в этом году. На минимальные 14 тысяч рублей подорожала Granta, 19 тысяч прибавил универсал Largus, а максимальную прибавку в 31 тысячу рублей взял на себя кроссовер XRay.

По материалам IS

Новости автопрома

ДЕФИЦИТ ЧИПОВ ОБВАЛИЛ АВТОРЫНОК

Российский авторынок показал рекордное с прошлой весны падение.

Российский авторынок второй месяц подряд демонстрирует падение. Это объясняется нехваткой микрочипов, с которой столкнулись практически все производители.

В августе в России было продано 114 130 новых автомобилей. Это на 17 процентов меньше показателей за аналогичный период прошлого года, рынок демонстрирует падение второй месяц подряд, говорится в отчете Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Более того, это самое сильное падение рынка с мая прошлого года, когда из-за пандемии коронавируса в большинстве регионов не работали автосалоны и дилерские центры. Тогда продажи новых машин рухнули на 51,8 процента. При этом, за январь-август рынок вырос на 21,3 процента, по сравнению с тем же периодом прошлого года (было продано 1 067 890 автомобилей).

"В августе мы наблюдали значительное снижение продаж автомобилей по сравнению с августом 2020 года. Хотя спрос остается стабильным, падение производства в результате нехватки электронных компонентов на мировом рынке продолжает увеличивать разрыв между спросом и предложением, оказывая негативное влияние на объемы продаж. Поскольку никаких признаков быстрого решения этой проблемы нет, мы ожидаем нестабильность продаж и дальнейшее сокращение рынка в ближайшие несколько месяцев", - пояснил председатель комитета автопроизводителей АЕБ Томас Штэрцель.

Больше всего автомобилей в прошлом месяце было продано под брендом LADA - 19 428 единиц. Это на 32 процента меньше показателей августа 2020 года. Тогда LADA смогла реализовать 28 621 машину. На втором месте - Kia (-13 процентов) и 17 277 проданных автомобилей). Замыкает первую тройку Hyundai (14 106 проданных машин). Это на 19 процентов меньше показателей прошлого года, когда корейцы продали на российском рынке 17 462 автомобиля. Далее следуют Renault (9 699 штук, - 11 процентов) и Toyota (6 848 штук, - 4 процента).

Что касается самых популярных моделей, то тут первое место заняла LADA Vesta. В августе этот автомобиль разошелся тиражом в 6 822 штук. К примеру, за тот же период прошлого года свой выбор на этой машине остановили 8 522 клиента. На второй строчке расположилась Kia Rio (6 195 проданных машин). Первую тройку замыкает Hyundai Creta с показателем 5 502 проданных кроссовера. На четвертое место опустилась LADA Granta, которая долгое время была самым продаваемым автомобилем. Из-за нехватки электронных деталей многие дилеры объявили о возникшем дефиците этой модели. В итоге за месяц было продано всего 5007 Granta. К примеру, в августе прошлого года купили 10 550 таких машин. На пятом месте Hyundai Solaris (4 449 проданных машин).

Портал AvtoNews