



Издается
с июля 1974 года

ПРОГРЕСС

ВТОРНИК 24 НОЯБРЯ 2020 ГОДА

№33 (2293)

В фокусе внимания

ВИЗА ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОБЯЗАТЕЛЬНА

13 ноября 2021 года ТОП-менеджер ПАО "БРТ" Александр Титов подписал приказ № 1048, утвердив единый порядок согласования и визирования заявлений руководящего состава предприятия. Целью нововведения является оптимизация документооборота. Согласно приказу, любые заявления руководителей, специалистов и служащих о переносе ежегодного оплачиваемого отпуска, предоставлении дополнительного выходного дня за ранее отработанное время должны оформляться только на имя генерального директора. На заявлении предусмотрена предварительная виза директора по направлению. Исключением служат увольнительные записки, когда отсутствие на рабочем месте сотрудника продиктовано производственной необходимостью. Заявления директоров по направлениям, руководителей служб и отделов, находящихся в непосредственном подчинении генерального директора, сразу направляются ему на подпись.

СНАЧАЛА УСПЕШНЫЙ МОНТАЖ, ПОТОМ - "СЕРИЯ"

В ПАО "БРТ" приступили к наработке очередной опытной партии автокомпонентов на легковой автомобиль "LADA Largus". Работы ведутся в рамках реализации очередного крупного проекта отечественного автогиганта. Напомним, руководство ПАО "АВТОВАЗ" номинировало Балаковорезинотехнику на поставку уплотнителей проема багажника на популярную модель универсала. Образцы деталей предназначены для плановой отправки потребителю. После того как изданы пройдут монтажные испытания на тольяттинском автосборочном конвейере, и у специалистов службы качества не будет к ним претензий, начнется серийное производство продукции.

ДЕТАЛИ "ПОЕДУТ" В СИБИРЬ

Одним из перспективных проектов, реализуемых в ПАО "БРТ", является выпуск продукции для предприятий российской государственной компании "РЖД" в лице филиала "Росжелдорснаб". Как утверждает руководитель проектного офиса Балаковорезинотехники Антон Владимирович Зуев, в ноябре этого года в адрес потребителя предстоит отправить 40 тысяч прокладок рельсовых скреплений железнодорожного пути. Детали, выпущенные в Балаково, отправятся в Сибирь. Перед отгрузкой очередной партии представитель Центра технического аудита выполнит обязательную процедуру контроля качества - приемку наработанной продукции. Рынок РЖД - надежный, устойчивый, предсказуемый и имеет тенденции к развитию. В 2021 году руководство ПАО "БРТ" планирует выйти на новые, более высокие объемы поставок востребованной продукции.

ПРОХОДЯТ

СОРЕВНОВАНИЯ ПО ДАРТСУ

18 ноября в ПАО "БРТ" стартовали заводские соревнования по дартсу. Они продлятся до конца месяца. В личном первенстве принимают участие спортсмены цехов № 110, 216, ООО "Полимерзапчасть". Заводской турнир проходит с соблюдением всех эпидемиологических мер, обозначенных Роспотребнадзором, и трудовой дисциплины - участники соревнуются в свободное от работы время. Каждый делает по шесть бросков в "сектор 20", стараясь набрать как можно больше очков для выхода в финал. Жюри предстоит определить 6 претендентов на победу в личном зачете. Финалисты сделают еще по 6 контрольных бросков в мишень. Победитель и призеры турнира будут определены по максимально достигнутым результатам.

Менеджмент

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА, ЭКОЛОГИИ И БИЗНЕСА

С февраля этого года в ПАО "БРТ" действует новая Политика в области качества, экологии и бизнеса.

В документе отражены миссия и цели ПАО "БРТ". Предприятие намерено сохранить лидерство в поставках комплектующих на автомобильный и железнодорожный рынки России, привлекая к сотрудничеству новых партнеров. Ценностью компании являются сотрудники, акционеры, клиенты.

Главная цель ПАО "БРТ" - создание конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей требованиям и ожиданиям потребителей, обеспечивающей стабильное финансовое положение компании и перспективное развитие предприятия, обеспечение непрерывного роста профессионализма сотрудников с учетом минимального воздействия на экологическую обстановку. Основным средством для достижения цели является система менеджмента качества, экологии и бизнеса на основе процессного подхода и риск-ориентированного мышления, соответствующая требованиям стандартов ISO 9001, ISO14001, IATF 16949, ISO/TS 22163.

Цель достигается за счет решения следующих задач:

- систематическая работа с поставщиками по улучшению качества поставок и развитию поставщиков, основанная на принципах взаимной выгоды, снижения влияния на окружающую среду и постоянного совершенствования;
- систематический анализ текущих и перспективных требований с учетом предотвращения отказов, ожиданий потребителей и объективная оценка удовлетворенности нашей продукцией;
- повышение эффективности деятельности организации и ее конкурентоспособности путем выполнения законодательных и иных требований, а также требований всех заинтересованных сторон, в том числе - по вопросам соответствия продукции, охраны окружающей среды, персонала, партнеров, общественности и органов власти;
- создание и постоянное улучшение безопасной и комфортной производственной среды и инфраструктуры, способствующей вовлечению каждого сотрудника в процесс постоянного улучшения качества и снижения влияния на окружающую среду, систематическое обучение персонала в области качества, безопасности и охраны окружающей среды;
- планирование качества продукции на этапе ее разработки с учетом снижения воздействия на окружающую среду за счет внедрения современных методов, технических средств проектирования, прогрессивных и безопасных технологий;
- управление процессами создания продукции через постановку целей в области обеспечения качества, безопасности и охраны окружающей среды;
- обеспечение результативности мероприятий в целях улучшения качества, экологии и безопасности, способствующей предотвращению нежелательного влияния рисков с учетом будущих требований и ожиданий потребителей.

Для выполнения поставленных задач высшее руководство ПАО "БРТ" обязуется:

- защищать окружающую среду;
- создавать и поддерживать внутреннюю среду для вовлечения персонала в решение задач предприятия;
- оказывать содействие применению процессного подхода и риск-ориентированного мышления;
- использовать все возможности для результативного функционирования и постоянного улучшения системы менеджмента качества, экологии и бизнеса;
- распределять необходимые ресурсы, ответственность и полномочия персонала по всему производственному циклу.

Балаковорезинотехника работает открыто, руководство компании готово к конструктивному диалогу. Сообщения, пожелания и предложения, связанные с деятельностью предприятия, заинтересованные лица могут отправить, заполнив форму обратной связи в разделе "горячая экологическая линия" на официальном сайте ПАО "БРТ".

Здесь же размещены телефоны диспетчерской службы: 8(8453)49-65-20, 8(8453)49-67-20, 8(8453) 66-05-22.

Напоминаем, что анонимные звонки не регистрируются. Во время звонка по телефону необходимо назвать имя, отчество, фамилию. Заявления от граждан принимаются также в письменном виде по адресу: 413856, Саратовская область, г. Балаково-16, публичное акционерное общество "Балаковорезинотехника" (ПАО "БРТ").

Татьяна Олейникова

Все, что с нами случается в жизни, происходит по нашей воле и нашему желанию. Свою дорогу каждый выбирает сам. Наталья Васильевна Лутохина, приемщик сырья и готовой продукции цеха № 110, решила связать свою судьбу с Балаковорезинотехникой. И не прогадала. Работая на предприятии, она добилась не только высоких производственных показателей, но и всеобщего уважения, стала примером для других. Подтверждением этому служит высокая награда - Почетная грамота Министерства промышленности и торговли РФ, врученная ей осенью этого года.

- Министерской грамотой меня наградили к юбилею, сделали такой памятный подарок, - уточняет Наталья Васильевна, имея в виду руководство ПАО "БРТ" и первичной профсоюзной организации. - Теперь надо обязательно доработать до следующей круглой даты, чтобы сравняться с мужем, который имеет звание "Ветеран труда".

Производству Наталья Васильевна посвятила больше 20 лет. Если быть точнее, то в августе 2021 года будет ровно 24 года, как она трудится на Балаковорезинотехнике. Жизнь не баловала Наталью. Сколько себя помнит - всегда трудилась не покладая рук. Школьницей помогала родителям доить коров, помогал глядя на огороде, собирать урожай и делать заготовки овощей и фруктов на зиму. Семья обосновалась в селе Привольном Ровенского района Саратовской области. Отец с матерью получили от совхоза большой надел земли, обустроили дом, высадили сад-огород. Параллельно занимались животноводством - держали крупный рогатый скот, развели гусей, кур. Сами трудились от зари до зари, и дочек с сыном приучили с юного возраста к труду.

Наташа прилежно училась в школе, успевая по всем предметам, выкраивая время и на занятия волейболом и баскетболом в спортивных секциях. После выпускного вечера перед 17-летней девушкой встал вопрос, как дальше строить свою жизнь. По настоянию родителей Наташа поехала поступать в Энгельсский техникум - уж очень им хотелось, чтобы дочка выучилась на бухгалтера. Эта профессия всегда востребована хоть в городе, хоть в сельской местности. В Энгельс Наташа отправилась не одна, а на пару с подружкой. Обе абитуриентки блестяще сдали вступительные экзамены, но накануне зачисления забрали документы. "Нам казалось, что профессия продавца намного интереснее, - вспоминает Наталья Васильевна. - И мы отнесли документы в профессионально-техническое училище. А по дороге домой договорились сказать родителям, что "провалили" вступительные экза-

ЖИТЬ ПО СОВЕСТИ



мены в техникум. Родители, конечно, расстроились. Но деваться им было некуда. Пришлось смириться". Получив заветные "корочки", Наташа работала экспедитором промышленных и продовольственных товаров. В 1979 году девушка перебралась к сестре в Балаково, устроилась продавцом в продовольственный магазин, потом перешла в магазин хозтоваров. Работа нравилась, впереди замаячили перспективы профессионального роста - Наташа решила учиться на товаровед, поступив на заочное отделение Энгельсского техникума. Вскоре вышла замуж - с молодым человеком ее познакомил приятельница.

- Витя ухаживал за мной недолго, уже через три месяца после нашей первой встречи сделал предложение, - улыбается, вспоминая о приятном моменте Наталья Васильевна. - Через год после свадьбы у нас родилась единственная дочка Оля.

Первые три года молодая семья жила с родителями Виктора. Трудолюбивая невестка быстро нашла общий язык с новыми родственниками. У родителей мужа был просторный дом в Сазанлее и приусадебный участок. Наташа, привыкшая к работе на земле, не стала сидеть без дела, помогала свекру и свекрови по дому, пропадала на огороде - сажала, поливала, собирала урожай, закрывала банки. Потом Виктор получил отдельную квартиру от "Водоканала". После декретного отпуска Наталья трудилась заведующей магазином "Дачник", кассиром в Горторге. Наступили разрушительные 90-е годы, "лакомая" структура торговли первой была подвергнута процессу приватизации. После 17 лет безупречной службы Наталья Васильевна ушла из профессии. Как она сама рассказывает, не вписалась в рамки коммерческой торговли: "Нас, советских людей, школьной скамьи учили трудиться по-Ленински: честно, открыто, быть "честью и совестью современной эпохи". В новой системе торговли нужно было ловить, хит-

рить, приспособляться, а я не умею этого делать".

Устроившись в 1997 году в ЗАО "Бассайри", которое находилось на одной промышленной площадке с БРТ, Наталья начала строить трудовую карьеру с чистого листа. Некоторое время работала в службе охраны совместного предприятия, потом перевелась на должность приемщика сырья и готовой продукции в цех № 203. На капсулированном участке сальников на ПК "набивала" фактуры, ярлыки, оформляла накладные для отправки продукции на склад. Профессия оператора требовала внимательности, пунктуальности, ответственности, аккуратности. Эти качествами Наталья Васильевна обладает сполна. Руководство цеха быстро заметило новую сотрудницу, которая со временем стала незаменимой. Во время очередного отпуска ее часто просят приехать на работу - специалист с высокой самоорганизацией и жесткой дисциплиной, у которого все документы разложены по полочкам, быстро решает возникшую проблему. Только однажды она была вынуждена отказать начальнику в подобной просьбе - везла из села в Энгельсскую детскую больницу заболевшего пятилетнего внука.

В ПАО "БРТ" хорошо развита корпоративная многоуровневая система передачи знаний и наставнических практик. На протяжении нескольких лет Наталья Васильевна брала шефство над молодежью - учила своих стажеров основам профессии, способствовала быстрой адаптации на производстве, помогала гармонично влиться в трудовой коллектив. Курировала молодых коллег, поддерживала в процессе восхождения к профессиональному мастерству, по сути дела, была для них второй мамой. Многие благодарны ей за создание эффективной среды наставничества, передачу знаний и специфических компетенций, за моральную поддержку, душевные беседы "за жизнь". У Натальи Васильевны очень мягкий характер и непочатый край доброты! А еще ей присущи стабильность и постоянство - во всем: в отношениях с людьми, профессии, жизни.

После объединения первого и второго завода Н.В. Лутохина стала трудиться приемщиком сырья и готовой продукции в цехе № 110. Обязанности у нее все те же - оформление сопроводительной документации. Вот только коллег заметно поубавилось. Огромный ассортимент готовой продукции "набивает" вдвоем с молодой напарницей Марией. "Поскольку людей на производстве не хватает, прихо-

дится работать с семи часов утра до семи вечера, - рассказывает Наталья Васильевна. - Частенько выхожу на смену и по субботам. Летом, в разгар дачного сезона, с одним выходным приходится нелегко. Стараемся и у себя на участке поработать, и к маме в село съездить, 86-летней бабушке стал не под силу тяжелый физический труд. Она хлопочет по дому, а мы работаем в саду и огороде. Помогаем ей, куда же деваться? Переезжать к нам в город она не хочет".

На 10 сотках земли в кооперативе "Химик-1" супруги Лутохины выращивают овощи и фрукты. Виктор ухаживает за виноградником, кустами смородины, ежевики и малины, деревьями яблонь и груш. Предметом особой гордости супругов является плантация с 6 сортами клубники. Грамотный уход за элитными сортами королевской ягоды каждое лето обеспечивает семье стабильный урожай. Излишки ягод и фруктов Наталья Васильевна продает, развернув бойкую торговлю на обочине трассы "Волгоград-Саратов-Самара". Водители больших "фуры" с транзитными номерами тормозят у ее складного столика, чтобы прикупить ведерко первых летних яблок "Медуница", крупной черной смородины и пару ящиков ароматной клубники. Путешественникам из северных регионов полюбили сорт "Рубиновый кулон" с плотной сладкой мякотью - земляника хорошо переносит дальнюю транспортировку. Жалуют покупатели и немецкий сорт "Зенга Зенгана" - крупные ягоды с плотной кожичей позднего созревания подходят как для еды, так и для приготовления варенья и компотов. А Викторией "Лорд" (особенностью этого сорта является длительное плодоношение) Лутохины, их близкие и друзья лакомятся на протяжении всего лета.

Вырученные от продажи ягод деньги Наталья Васильевна откладывает на учебу внуку. Александр учится в 10-м классе, после получения школьного аттестата собирается поступать в Институт нефти и газа Пермского национального исследовательского политехнического университета. "Саша с детства знает, кем хочет стать, а это хорошая черта характера, - гордится Наталья Васильевна. - У него есть друг, с которым они решили ехать учиться в Пермский край после окончания девятого класса. Однако ни наша семья, ни другая не отпустили мальчишек в техникум. Пусть немного повзрослеет, наберется ума, самостоятельности. Наталья Васильевна с улыбкой рассказала, как любимый внук старается быть независимым. Летом в числе старшекласников работал на нашем заводе по программе временного трудоустройства подростков. Втянувшись в производственный ритм, решил остаться на август, но близкие уговорили его немного отдохнуть перед началом нового учебного года. На заработанные деньги Саша съездил с семьей товарища в Крым.

Фото автора

"АВТОФОРМ" - ЭТО КОМАНДА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

ПАО "БРТ" обеспечено заказами от потребителей до конца года. Порядка 50 процентов от общих объемов выпуска товарной продукции приходится на вторичный рынок. Эксклюзивный дистрибьютор ПАО "БРТ" - ООО "Автоформ" - отлично справляется с поставленными задачами по продвижению торговой марки на рынке сбыта.

В этом году коллектив "Автоформа" намерен реализовать через свою торговую сеть автокомпонентов на 2,3 млрд рублей (в учетных ценах) и выполнить таким образом намеченную программу полностью. Рост продаж, к уровню 2019 года, должен составить, по уточнению директора Юлии Фудиной, не меньше 2 процентов.

В первом квартале 2020 года тенденция была не такой радужной - начиная с 30 марта, с введением ограничительных мер, промышленные предприятия, в том числе - и БРТ, приостановили свою промышленную деятельность. Как системообразующее предприятие Балаковорезинотехника возобновила работу с 7 апреля и начала наверстывать упущенное время, наращивая производственные мощности, чтобы выполнить все обязательства перед потребителями продукции - российскими автозаводами и дилерскими компаниями. Однако из-за пандемии и введения эпидемиологических мероприятий было нарушено транспортное сообщение между городами. Какое-то время дилеры не

могли приехать в Балаково за автозапчастями из отдаленных регионов, не говоря уже о соседних государствах. Товарооборот заметно снизился. Апрель и май текущего года стали "минусовыми" для коллектива ООО "Автоформ", а дальнейшая работа - напряженной.

Тем не менее, кризис удалось пережить и выйти из него с минимальными потерями. Во многом благодаря тому, что автозапчасти были приравнены к товарам первой необходимости. Предприятие "Балаковорезинотехника" продолжило свою производственную деятельность, тогда как другие отраслевые компании вынуждены были находиться в длительном простое, подсчитывая убытки. Еще одна причина, сказавшаяся на успешном преодолении кризиса, - устойчивое положение ПАО "БРТ" на отечественном рынке. Наш качественный бренд хорошо знают, высоко ценят потребители - и отечественные, и зарубежные. Да и небольшие запасы продукции, которые предусмотрительно были собраны на складах, позволили заводу плавно войти в производственный ритм и безболезненно начать работу с партнерами по обеспечению их необходимыми автокомпонентами.

Чтобы помочь своим торговым представительствам и дилерским центрам справиться со сложной ситуацией, Автоформ при поддержке руководства ООО ГК "ТАДЕМ" вошел в положение партнеров и, снизив планку, обеспечил им возможность покупать про-

дукцию по льготным дилерским ценам и в меньших объемах. Во многом именно такой лояльный подход повлиял на качество сотрудничества. В результате уже в июле ООО "Автоформ" вошел в привычный коридор полноценного сезона продаж, не потеряв ни одного партнера. Более того, у Торгового Дома появились новые потребители из Казахстана, Азербайджана, Украины. Вернулись в "строй" вышедшие по объективным причинам из большой игры дилеры из Армении.

Сегодня спектр реализуемой на вторичном рынке продукции марки ПАО "БРТ" многообразен: формовые и неформовые изделия, резиноармированные детали, РТИ в сборке с подшипниками, уплотнители, шланги, патрубки. Ежегодно богатый ассортимент прирастает новыми автозапчастями, пользующимися устойчивым спросом у покупателей. В этом году менеджеры ООО "Автоформ" смогли предложить дилерам 80 наименований "новинок" для "топовых" моделей легковых автомобилей - "LADA Largus", "LADA Vesta", "LADA XRay", "Nissan Almera", "Renault Sandero". Особенно востребованы оптовыми реализаторами сальники коленвала, опоры двигателя, пыльники, втулки стабилизатора, уплотнители багажника и дверей. Прайс постоянно растет! На подходе первая партия уплотнителей дверей на популярную "Весту". Резинотехнические детали поступят в свободную продажу в декаб-

ре этого года и тоже, по мнению экспертов, обещают попасть в число ходовых.

Ноябрьский план по реализации автокомпонентов коллектива Торгового дома "Автоформ" выполнен на 100 процентов. Судя по показателям, есть такая уверенность. "Наши специалисты, менеджеры по продажам и бухгалтерская группа работают безупречно, - считает Юлия Юрьевна Фудина. - За те несколько лет, что мы вместе, коллектив настолько сплотился, что способен выполнить самую сложную задачу. На любого сотрудника можно положиться - никто не подведет. Менеджеры приходят на работу в 6 утра, а домой уходят в десять часов вечера, если это нужно, если этого требуют обстоятельства. И никто потом не просит "отгулов" или других предпочтений для себя. Все любят свою работу, держатся за рабочие места, дорожат своей репутацией и сложившимися между людьми отношениями. А какие наши менеджеры мастера слова! Уметь продавать "товар", грамотно вести переговоры с покупателями, донести мысль с нужным результатом - это сродни таланту опытного актера. Четкое понимание задач, которые ставит руководство компании, осознание своей компетентности в процессе их реализации, общность профессиональных интересов - все это позволяет команде идеально выполнять свои деловые функции и добиваться успеха".

Зима не за горами

ВСТУПИЛИ В ОТОПИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН

ПАО "БРТ" вступило в отопительный сезон 2020-2021 годов.

Об этом официально заявил главный энергетик предприятия Эдуард Александрович Бабичев. Паспорт готовности к отопительному сезону от ПАО "ЭнергосбыТ Плюс" получен. Это обязательный документ, который позволяет потребителю получать энергоресурсы в течение всего отопительного сезона.

Предшествующая этому событию работа специалистов службы главного энергетика Балаковорезинотехники была направлена на подготовку заводской тепломагистрали к приему тепла и дальнейшей безаварийной эксплуатации системы в режиме нагрузок. Выполненная работа, направленная на повышение энергетической эффективности и технологического состояния оборудования, получила высокую оценку экспертной комиссии, которая всесторонне проверила энергетическое производство.

Стоит напомнить, что согласно плану по подготовке предприятия к работе в осенне-зимний период, бригадой цеха № 040 ПАО "БРТ" реализован комплекс технических мероприятий. В частности, произведена замена отдельных узлов и деталей оборудования, выполнена чистка насосных устройств, осуществлен ремонт теплообменников, проинспектированы приборы, контролирующие давление воды в системе. Во время гидравлических испытаний трубопровода были выявлены наиболее уязвимые места, устранены все недочеты. Энергетики Балаковорезинотехники сделали все, чтобы избежать неприятных неожиданностей во время отопительного сезона.

- Думаю, что комплекс реализованных мероприятий позволит нам безболезненно пройти зимний период, - говорит Эдуард Александрович Бабичев. - А выданный предприятию "Балаковорезинотехника" энергетической компанией документ свидетельствует о качественно выполненной работе и надежности нашей системы.



ПРИГЛАШАЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ "Новогодняя игрушка - 2020"

- К участию в конкурсе допускаются все члены профсоюза, состоящие на учете в ППО «БРТ» СОО РХП, а также члены их семей. Возраст участников не ограничивается.
- Для участия в конкурсе необходимо своими руками изготовить елочную игрушку и заполнить заявку. За несовершеннолетнего участника заявку заполняют родители (законные представители).
- Елочные игрушки и заполненные заявки должны быть сданы в профком ППО «БРТ» СОО РХП до 07 декабря 2020 года.
- Конкурсная работа должна иметь размер не более 15x15 см и весить не более 500 граммов. Крепление должно выдержать вес игрушки и иметь завязки длиной не менее 15 см.
- Материал, используемый для изготовления поделок, не должен относиться к категории скоропортящихся продуктов или подобных материалов. В целях соблюдения безопасности запрещается использование в изготовлении игрушки: токсичных материалов, жести, иголок, булавок, битого стекла, пластика с острыми краями и других колющих, режущих предметов.
- К участию в конкурсе принимаются только индивидуальные работы, не более 1 работы от участника. Количество участников конкурса не ограничено.

ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА ЖДУТ ПРИЗЫ!

Более подробную информацию можно получить в профсоюзном комитете по тел.: 49-65-41; 49-65-96



Роспотребнадзор бьет тревогу. Количество заболевших "китайской" инфекцией продолжает расти. Глава Роспотребнадзора Анна Попова и ее коллеги уверены в том, что эпидемия коронавируса в России и мире "развивается и будет развиваться, а текущая ситуация не оставляет надежд на то, что все придет само собой". В медицинских кругах - и российских, и международных - эффективность борьбы с пандемией коронавируса связывают главным образом с массовой вакцинацией. Но пока ее нет, давайте еще раз вспомним основные правила профилактики COVID-19:

1. Гигиена

Гигиена рук и лица - это важная мера профилактики распространения коронавирусной инфекции. Мытье с мылом удаляет с кожных покровов вирусы. Если нет возможности помыть руки с мылом, пользуйтесь спиртосодержащими или дезинфицирующими салфетками. Кроме того, не забывайте дезинфицировать поверхности стола, ПК и гаджета.

2. Социальная дистанция

Вирусы передаются от больного человека к здоро-

вому воздушно-капельным путем (при чихании, кашле), поэтому необходимо соблюдать расстояние не менее 1,5 метра друг от друга. Старайтесь не трогать руками глаза, нос или рот. Вирус легко попадает на слизистые. При кашле, чихании следует прикрывать рот и нос одноразовыми салфетками, которые после использования необходимо выбросить.

3. Здоровый образ жизни

Здоровый образ жизни повышает сопротивляемость организма к инфекции. Соблюдайте здоровый режим, включая полноценный сон, потребление пищевых продуктов, которые богаты белками, витаминами и минеральными веществами. Проявляйте физическую активность - занимайтесь спортом, совершайте пешие прогулки.

4. Защита в виде маски и перчаток

Среди прочих средств профилактики особое место занимает ношение масок, благодаря которым ограничивается распространение вируса.

Медицинские маски для защиты органов дыхания следует использовать:

- при посещении мест массового скопления людей, поездках в общественном

транспорте в период роста заболеваемости острыми респираторными вирусными инфекциями;

- при уходе за больными острыми респираторными вирусными инфекциями;
- при общении с лицами с признаками острой респираторной вирусной инфекции;
- при рисках инфицирования другими инфекциями, передающимися воздушно-капельным путем.

При посещении общественных мест так же не забывайте надевать перчатки, это уберет вас от контакта с зараженными поверхностями. При первых симптомах болезни оставайтесь дома и срочно обращайтесь к врачу. Следуйте предписаниям врача, соблюдайте постельный режим и пейте как можно больше жидкости. Придерживайтесь рекомендаций эпидемиологов.

К Дню Матери

ЧАЙНЫЙ ДОМИК - В ПОДАРОК

Руководство ППО ПАО "БРТ" предложило детям работников предприятия принять участие в очередном мастер-классе, чтобы преподнести мамам сюрприз.

Для этого более 20 ребят младшего школьного возраста получили от сотрудников профсоюзного комитета набор заготовок, которые потребуются им для изготовления оригинального подарка. Мастер-класс, приуроченный к празднованию международного Дня Матери, организован инициаторами в дистанционном формате. Председатель заводской первичной профсоюзной организации Татьяна Александровна Чубрикова разместила на YouTube-канале видеоролик с пошаговой инструкцией по изготовлению чайного домика. Посмотреть его можно, подписавшись к видеохостингу по указанной ссылке. "Урок не привязан к конкретному времени, - поясняет Татьяна Александровна. - Ребята могут приступить к делу, когда им это удобно. У детей разная моторика и усидчивость. Один ребенок потратит на мастер-класс несколько дней, другой будет трудиться ударными темпами, и сделает поделку за два часа. Думаю, что оригинальный домик с мельницей для хранения чайных пакетиков и конфет понравится всем мамам без исключения. Кроме заготовок мы раздали ребятам по маленькой поздравительной открытке, в которой они напишут своим мамочкам самые главные слова о любви".

Водителям - на заметку

КАК ПРОВЕРИТЬ КБМ

При страховании ТС по ОСАГО примерным водителям положены бонусы. В случае, если водитель заключает или продлевает договор ОСАГО, для расчета итоговой стоимости применяется так называемый коэффициент бонус-малус (КБМ). В зависимости от страховых выплат и количества аварий, которые числятся за владельцем машины, КБМ может увеличиваться или, наоборот, уменьшать стоимость полиса.

Как понять, правильно ли рассчитан коэффициент бонус-малус?

КБМ обновляется ежегодно. Если водитель имеет стаж безаварийной езды в 10 лет, то КБМ достигает максимального значения 0,5. Это означает, что водитель может получить скидку в размере 50 процентов от стоимости полиса. Если же у водителя было одно и более страховых возмещений за год, КБМ, напротив, увеличивается, стоимость полиса возрастает. Бывают и ситуации, когда водители лишаются скидки, хотя и не попадали в аварии, например, при замене прав.

Проверить коэффициент можно на сайте Российского союза автостраховщиков (РСА). Для этого потребуется указать фамилию, имя, отчество и дату рождения водителя, а также серию и номер водительского удостоверения. В случае если собственник транспортного средства - юридическое лицо, для проверки нужно указать ИНН собственника автомобиля, VIN или знак государственной регистрации ТС, номер кузова и шасси, дату начала действия договора или допсоглашения.

Что делать, если КБМ рассчитали неправильно?

В таком случае водителю, прежде всего, нужно убедиться в том, что у него действительно не было страховых случаев и выплат за прошедший период. Также важно, чтобы после окончания договора автострахования не прошло больше года. Дело в том, что КБМ сохраняется в течение года после окончания срока действия ОСАГО. В случае если договор страхования не продлевался, скидка обнуляется. Если водитель уверен, что коэффициент посчитан неправильно, он имеет право обратиться с заявлением в страховую компанию, с которой заключил договор. Страховая должна проверить КБМ и, если подтвердится, что данные некорректны, изменить значение коэффициента. Если страховая по каким-то причинам отказывается восстанавливать КБМ, то можно подать жалобу в Российский союз автостраховщиков, воспользовавшись специальной формой, размещенной на сайте РСА. К жалобе нужно приложить копии паспорта и водительского удостоверения. Жалобу рассмотрят в течение 30 дней.

АвтоМаил.ру

У наших партнеров

"АВТОВАЗ" ВЫПУСТИЛ ПОЛМИЛЛИОНА LADA VESTA

Пресс-служба отечественного автопроизводителя объявила, что 13 ноября с конвейера сошла 500-тысячная Lada Vesta.

Юбилейным автомобилем стал седан Vesta Cross в комплектации BLACK, оснащенный 1,6-литровым мотором мощностью 106 л.с. и механической коробкой передач. Такая "Веста" стоит 849 900 рублей. Автомобиль отправился в дилерский центр в Кемерово.

Продажи Lada Vesta стартовали 5 лет назад, в ноябре 2015 года. Сейчас россияне приобретают около 10 тысяч "Вест" ежемесячно, модель стабильно держится на втором месте в топе продаж на российском рынке, уступая Lada Granta. В компании отметили, что половина продаж Vesta приходится на модели с типом кузова SW. Ранее стало известно, как сотрудники "АвтоВАЗа" экономят при покупке машин Lada. Благодаря особой программе работники автопроизводителя могут сэкономить больше 100 тысяч рублей.

ALTA, ISKRA И ДРУГИЕ

"АвтоВАЗ" запатентовал шесть названий для своих брендов - автомобилей, запчастей, игрушек и услуг.

Документы с новыми торговыми марками "АвтоВАЗа" были опубликованы в базе Федерального института промышленной собственности (ФИПС) в середине ноября. Российский автопроизводитель зарегистрировал шесть названий: Alta, Aura, Avira, Iskra, Mira и Sfera. В базе ФИПС указано, что эти торговые марки относятся к трем классам: автомобилей и запчастей, игрушек и услуг. Информации о каких-либо новинках "АвтоВАЗа", которые могли бы получить эти имена, нет. Тем не менее, в августе автопроизводитель запустил конкурс в соцсетях, предложив придумать название для новой модели Lada. Имя Alta попало в число победителей - и на этот момент остается единственным, которое "АвтоВАЗ" зарегистрировал.