



Издается
с июля 1974 года

ПРОГРЕСС

ВТОРНИК 28 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА

№31 (2331)



В фокусе внимания

ПРАЗДНИК К НАМ ПРИХОДИТ

До Нового года остаются считанные дни... И для встречи главного зимнего праздника самым главным условием является что? Правильно, новогоднее настроение! И оно у работников Балаковорезинотехники наверняка хорошее. Радостно на душе от установленной на центральной проходной елочки-красавицы, увешанной разноцветными шарами. Безусловно, радует глаз яркая иллюминация с мерцающими огоньками гирлянды, украшающей фасад здания фабрики-кухни и Торгового дома "Автоформ". Первый приятный сюрприз для заводчан подготовил профком АО "БРТ". А второй подарок - от энергетиков, выполнивших монтаж уличного праздничного освещения в виде нити гирлянды со встроенными светодиодами.

ПОДПИСАНО ТРЕХСТОРОННЕЕ СОГЛАШЕНИЕ

В рамках социального партнерства руководство АО "БРТ" подписало Соглашение о минимальной заработной плате в Саратовской области. Стоит отметить, что Соглашение ежегодно заключается между правительством Саратовской области, Федерацией профсоюзных организаций региона и Союзом товаропроизводителей и работодателей области. С 1 января 2022 года размер минимальной оплаты труда для работников организаций внебюджетного сектора экономики будет составлять 14300 рублей. Таким образом, предприятие "Балаковорезинотехника" гарантирует повышение МРОТ выше федерального уровня отдельным категориям работников.

ПРИШЛИ В ПОЛНЫЙ ВОСТОРГ

Накануне Нового года, 26 декабря, работники АО "БРТ" вместе с детьми посетили Балаковский ТЮЗ, где посмотрели музыкальную сказку "А Снеговик ничего не понял!". Юные зрители и их родители пришли в восторг от сюжетной линии детского спектакля, тонкой актерской игры и прекрасных декораций. Это было стопроцентное попадание в образы сказочных героев. С первых минут театрального действия зрительный зал погрузился в магию новогоднего волшебства и атмосферу добрых приключений. Заводчане оставили много теплых отзывов, выразив слова благодарности труппе местного театра, подарившей зрителям праздничное настроение. После спектакля, вход на который осуществлялся по пригласительным билетам, маленьких сладкоежек ждал традиционный новогодний подарок от администрации и профкома предприятия "Балаковорезинотехника".

Уважаемые работники

Акционерного общества "Балаковорезинотехника"!
Сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством Христовым!

Эти прекрасные зимние праздники - символы добра и светлых надежд, исполнения желаний и приятных сюрпризов. Пусть все хорошее, что радовало вас в уходящем году, найдёт свое продолжение в году наступающем. И пусть 2022 год станет для вас годом прочной стабильности и доброго созидания, годом успешных свершений и новых производственных побед!

Пусть воплощаются в жизнь все самые невероятные идеи, реализуются самые смелые проекты, а Новый год окажется лучше, чем все предыдущие! Крепкого здоровья вам и вашим семьям, благополучия, любви, мира и добра! Счастливого Нового года и Рождества!

Н.В. Шутов,

председатель Совета директоров АО "БРТ"

Дорогие друзья!

Поздравляю Вас с самым любимым и необычным праздником - наступающим Новым годом!

Ожидая его приближения, мы снова и снова погружаемся в мир волшебства, загадываем желания у новогодней елки, живем ощущением чудесных перемен. Пусть исполнятся все ваши мечты! Пусть предновогодние дни будут наполнены радостной суетой, трепетным волнением от ожидаемого счастья, ароматом лесной хвои и магией добра. Новый год - семейный праздник, так пусть тепло домашнего очага дает вам силы интересно жить, плодотворно трудиться, добиваться новых успехов, верить в свои возможности.

Желаю каждому из вас мира и достатка, семейного счастья и благополучия! Пусть Новый год наполнит вашу жизнь яркими событиями, долгожданными встречами, приятными сюрпризами и отличным праздничным настроением!

А.С. Титов,

генеральный директор АО "БРТ"

Дорогие заводчане!

Примите мои искренние поздравления с наступающими праздниками - волшебным Новым годом и чудесным Рождеством!

В новогоднюю ночь исполняются любые мечты, так пусть бой кремлевских курантов приблизит вас к вашим стремлениям! Пусть Новый год станет годом смелых дерзаний и реализованных планов, а тихий свет рождественской звезды освещает ваш путь к вершине счастья!

Искренне желаю вам отменного здоровья, жизненной стабильности и финансового благополучия, успехов в личных делах и профессиональной деятельности! Пусть наступающий год будет ярким, запоминающимся и счастливым! Пусть он принесет хорошие объемы и процветание заводу, радость и стабильность каждой семье, удачу во всех начинаниях и исполнение заветных желаний! С наступающим вас Новым 2022 годом!

Т.А. Чубрикова,

председатель ППО АО "БРТ"



АЛЕКСАНДР ТИТОВ: "БУДЕМ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ!"

По сложившейся традиции генеральный директор акционерного общества "Балаковорезинотехника" Александр Титов подводит итоги работы трудового коллектива в уходящем году. Несмотря на сложный год, завод получил новый импульс для дальнейшего развития. Слова "модернизация", "развитие", "перспективы" были ключевыми в беседе.

- Александр Степанович, заканчивается еще один год славной истории завода "Балаковорезинотехника". Какой была загрузка производства на протяжении всего периода? С какими результатами мы встречаем 2022 год?

- К сожалению, год был не очень удачным в нашей производственной жизни. В первом полугодии мы нарабатывали продукцию в обычном режиме, готовясь к высокому сезону продаж, который обычно длится с июля по ноябрь, но его в этом году не случилось. Связано это с непрерывным ростом цен на металл, каучуки, электроэнергию. На протяжении всего года мы наблюдали рост цен, особенно на металл они выросли в 1,5-2 раза, в зависимости от сортамента. Тяжело было не только нам. Волжский автомобильный завод полгода не работал в нормальном режиме. Из-за отсутствия электронных элементов, в частности систем ABS, автоборочные конвейеры работали по 3-4 дня в неделю. В результате у нас заказы снизились на 20-25 процентов, произошло падение производства, соответственно, предприятие не вышло на прибыльные параметры развития. И год мы заканчиваем с убытком.

К счастью, кризисы недолговечны. К марту следующего года АвтоВАЗ планирует отладить логистику поставок электронных компонентов, так называемых микрочипов. А логистика такая: из Малайзии микрочипы поступают на заводы "БОШ", где изготавливают антиблокировочные системы ABS и блоки управления. Далее эта продукция отправляется на автоборочные конвейеры.

А сейчас нет полноценных поставок на эти компоненты, и автоконвейеры простаивают. Хотя спрос на автомобили есть, в дилерских центрах наблюдается дефицит машин, среди покупателей - большие очереди на их приобретение. Особенно не хватает наиболее доступных марок "LADA Granta", "LADA Vesta", "Niva". И автопроизводители, и их партнеры надеются, что в первом квартале 2022 года технологическая цепочка поставок наладится, и все предприятия заработают в привычном режиме.

Несмотря на трудности, мы сохранили трудовой коллектив, сохранили свои компетенции, успешно прошли внешние ауди-



ты. В сентябре на предприятии состоялся аудит на участке по изготовлению тормозных шлангов цеха № 110. Он пройден достойно. По-моему, с 2014 года наш завод не поставляет шланги на АвтоВАЗ. Ситуация изменилась и, возможно, с 2022 года поставки этого вида продукции возобновятся.

- Назовите, пожалуйста, главные произошедшие события, гарантирующие предприятию стабильность и хорошие перспективы.

- В конце уходящего года мы успешно прошли аудит АSES, по результатам которого заводская система менеджмента получила высокую оценку экспертов компании "Рено Ниссан Митсубиси" - предприятию присвоен ранг оптимального поставщика. Ранг "B" обеспечивает нам право выхода с деталями на новые платформы SMF. Альянс постепенно переводит на единую базу весь модельный ряд машин. У нас появилась возможность принимать участие в новых проектах влиятельного партнера. Без ранга "B" мы ее не имели бы.

- Какой до сегодняшнего момента у предприятия был статус?

- В 2018 году наше предприятие смогло перешагнуть через низкий порог ранга "С", который позволял осуществлять поставки резинотехнической продукции только на текущие платформы. Но они скоро заканчивают свое существование. Об этом было заявлено на конференции поставщиков АвтоВАЗа, состоявшейся 9 декабря этого года. Руководство автогиганта рекомендовало партнерам повысить ранг до уровня "B", так как в ближайшие четыре года на Вазе планируют запустить в "серию" 5 новых моделей на европейской платформе. А в конце 2023 года, который уже не за горами, весь модельный ряд машин будет собираться на платформе SMF.

Сейчас порядка 30 процентов поставщиков тольяттинского автогиганта имеют ранг "B", 65 процентов - ранг "С". И у 5 процентов поставщиков ранг "D", а это уже "мусорный" рейтинг. Так что с рангом "B" мы смотрим в будущее с большой долей опти-

мизма.

- Насколько изменится наша производственная жизнь в 2022 году?

- Думаю, что будем работать в привычном ритме и постараемся выполнить производственную программу в полном объеме. Предварительные заявки на январь гарантируют нам это. Надеюсь, что эпидемия подойдет к своему логическому завершению - все товаропроизводители этого ждут. Восстановится и вторичный рынок запчастей. Декабрь уже дает такие оптимистичные прогнозы. Сейчас Ваз пытается наверстать упущенное время - последние две недели тольяттинский автозавод работает по шестидневному графику, включая субботы. Конечно, за один месяц невозможно выполнить намеченную годовую программу, тем не менее, ситуация постепенно выходит из "пика". Все наши потребители подтвердили намерение приобрести детали в полноценном объеме, так что первый календарный месяц нового года будет "жарким". КамАЗ, ГАЗ, автоборочное предприятие "НВХ-Рус Корея" сделали хорошие заявки на январь. А вот вторичный рынок работает по-другому, он имеет цикличность. Обычно с января по май объемы потребления запчастей снижаются, а с середины лета по ноябрь, наоборот, возрастают в 1,5 раза.

- Этот год оказался богат на новые проекты. Какие из них успешно реализованы?

- Несмотря на трудности, которые были связаны с пандемией, несмотря на падение рынков - и первичного, и вторичного, нашего предприятие развивалось. Мы запустили в производство битумоплавильную установку, ликвидировав битумную "яму". Новая, более компактная установка обеспечит 6,5 млн прибыли по году, поскольку мы уйдем от финансовых расходов, отказавшись от потребления газа и электроэнергии, а также решим вопрос по оптимизации численности - на участке не нужно такое количество обслуживающего персонала.

Запускается в эксплуатацию пиролизная установка по переработке производственных отходов, которые раньше шли в отвал и которые возили на собственный полигон для захоронения. И природу засорили, и деньги немалые за это

платили. Теперь производственные отходы начнем утилизировать на пиролизной установке. Некондиционная "резина", которая остается от технологического процесса, будет перерабатываться в печное топливо и технический углерод. Печное топливо планируем продавать, а в перспективе можно построить мини-станцию и вырабатывать тепло для завода. На первоначальном этапе найден покупатель на этот "продукт", потребитель намерен забирать у нас все топливо. А техуглерод сами будем использовать, пуская его на производство изготовления "резины".

Должен отметить, что мы полностью модернизировали линию "АВВ" по измельчению резиновой крошки. Теперь оборудование выдает нам фракцию дисперсии менее 0,3 мм, что обеспечивает возможность еще раз запустить эти переработанные отходы во вторичное производство для изготовления ковров, брызговиков, деталей железнодорожного назначения. Буквально на днях была успешно сертифицирована железнодорожная продукция "ЦП 574.000-пешеходный переход" по переводу в серийное производство. Мы смогли это сделать! Деталь будет применяться на объектах инфраструктуры высокоскоростных железных дорог. В России две таких магистрали: Москва-Санкт-Петербург и Москва-Нижний Новгород. Объемы поставок этих деталей составляют 70 млн рублей в год. Предполагается, что потребители приобретут у нас порядка 200 таких железнодорожных поездов для этих направлений. В настоящее время Балаковорезинотехника является эксклюзивным производителем пешеходных переходов на скоростные железные дороги.

Запущена линия каландрования "резин", которая несколько лет простаивала. Привезенный когда-то с ВРТ каландр марки "Берсторфф" восстановлен, модернизирован, введен в эксплуатацию. В этом году стали использовать установку "Барвелл" по обработке резинотехнических изделий жидким азотом в цехе № 216. Также в "двести шестнадцатом", на формовом участке "REP", запустили в производство холодильную установку по обработке деталей холодом, которая не использовалась больше 15 лет. Восстановили линию по измельчению отходов в цехе № 217, теперь оборудование работает.

Выполнен капитальный ремонт кровли там, где его давно не было. Впервые за много лет отремонтирована крыша второго корпуса, где находится производство ООО "Полимерзапчасть". Все это



свидетельствует о том, что завод будет долго жить, а временные трудности успешно преодолеваются.

- В производственных цехах предприятия запущена программа ресурсосбережения. Какова цель проекта?

- Этот проект дает нам возможность экономить, зарабатывать прибыль, а прибыль позволяет развиваться дальше - приобретать новое современное оборудование, закупать сырье и материалы, повышать заработную плату персоналу. Мы, правда, это делали весь год. Повышали зарплату специалистам, кладовщикам, категории низкооплачиваемых работников подняли зарплату выше уровня МРОТ на 500 рублей, заключив соответствующее соглашение с правительством Саратовской области. В следующем году тоже планируем поднять зарплату отдельным категориям заводчан выше МРОТ.

- С какими лидерами автомобильной отрасли сотрудничество было наиболее плодотворным?

- Удалось достичь взаимопонимания с АвтоВАЗом в части пересмотра цен на поставляемую продукцию. Наконец найдены формулы, по которым два раза в год мы можем пересматривать цены на свою продукцию при форс-мажорных обстоятельствах. Из-за постоянного роста цен на входящие сырье и материалы мы вынуждены это делать. Вопросы с нашим тольятинским партнером решаются продуктивно и быстро по временным рамкам. Достигнуто полное взаимопонимание по коммерческим вопросам и с другими крупными игроками рынка - КамАЗом и ГАЗом. Учитывая наличие ранга "В", руководство автозаводов охотно обсуждает с нами перспективы сотрудничества. Хорошие отношения сложились у нас с южнокорейской компанией "Хендэ". Продолжаем оснащать деталями корейские модели машин, наращивая объемы поставок автокомпонентов.

И, пожалуй, самым главным, наиболее значимым покупателем нашей продукции является Торговый дом "Автоформ", который "забирает" у нас до 50 процентов объемов всех выпускаемых запчастей, распространяя продукцию через огромную дилерскую сеть.

- В этом году тольятинский автозавод 8 раз повышал цены на автомобили. В два раза за год выросли цены на металл. Понятно, что мы не могли себе позволить продавать детали по цене самолета. Как нашему предприятию удалось укрепить свои позиции на рынке - за счет сокращения издержек производства или использовались управленческие технологии?

- Из-за дикого роста цен на сырье и материалы наше предприятие понесло финансовые потери. Конечно, мы не могли, как АвтоВАЗ, позволить себе восемь раз повышать цены на резинотехнические детали. Мы

это делали в течение 2021 года всего два раза, 1 января и 1 июля, при достижении договоренности со всеми крупными автозаводами. Поэтому и сложилась такая экономическая ситуация на предприятии. Но подвести своих партнеров мы просто не имели права. Ни морального, ни юридического. Даже за минутный простой автосборочного конвейера предусмотрены огромные штрафные санкции. А на вторичном рынке отработали год с прибылью, правда, она не перекрыла непрерывного потока роста цен, который наблюдался.

- Каким образом обеспечивается эффективность системы управления производством? Какие новые методики внедрены в производственную практику?

- Каких-то кардинальных шагов мы не делали. Стараемся применять привычные методики, поддерживать существующую систему управления производством - систему менеджмента качества, систему планирования, систему закупок. Все давно уже внедрено, все успешно функционирует. И наша задача - поддерживать все эти системы, обеспечивать их работоспособное состояние, совершенствовать их.

- Впереди - зима. Стоит ли опасаться сужения объемов производства? На что будет "заточена" производственная программа завода в этот непростой период? От чего зависит стабилизация дел?

- Судя по настрою конвейерных заводов, не вижу повода для пессимизма и "перспектив" снижения объемов производства. И потом у нас есть палочка-выручалочка - Торговый дом "Автоформ". Будем готовиться к работе в высокий сезон. И текущие потребности потребителей будем выполнять. На первый месяц нового года заказы набраны на полноценную загрузку производства. А прогнозировать ситуацию на более длительный период не благодарное занятие в наше непростое время.

- Что нас ждет в 2022 году (бюджет, инвестиции, проекты), объемы выпуска продукции? Какие новые обязательства берет на себя коллектив БРТ на входе в новый год?

- Готовимся к поставкам новой продукции как на вторичный рынок, так и на отечественные автозаводы. У нас достаточно большой план развития производства. Есть программа по изготовлению новой технологической оснастки под реализацию перспективных проектов. Есть перспективный план поставок новых автокомпонентов на автомобильные конвейеры. И мы все это будем осуществлять. Сегодня на освоении находится около 500 наименований деталей, из них около 100 позиций приходится на ассортимент Торгового дома. Остальной перечень изделий осваивается для российских автомобильных конвейеров - ГАЗа, КамАЗа, УАЗа, Арзамасского машиностроительного завода.

- Реализация каких новых инвестиционных проектов по-

зволит получить экономический эффект с учетом формирующегося бюджета на 2022 год?

- Планируем запустить в производство восьмую линию резинотехнического производства в подготовительном цехе. Ее модернизация уже частично прошла.

- Александр Степанович, Вы наверняка слышали о докторе философии, известном в мире авторе построения оргструктуры на предприятиях Ицхаке Адизесе, который разработал уникальный PAEI-код руководителя. Какая из четырех платформ менеджмента Вам ближе всего?

- Это чистая теория, не более того! Я практик, а не теоретик. И считаю, что нужно применять разумный подход к управлению производством и руководством команды. Жить, работать согласно существующим реалиям. Тогда это будет эффективно. А строить коммунизм - это чистая утопия. Мы это уже проходили. Нужно спуститься на грешную землю, работать, а не давать глупых обещаний.

- Как Вы думаете, нужна ли сейчас, в период неослабевающей пандемии, диверсификация производства? Нужны ли в нынешних условиях переориентация рынков сбыта и создание новых производств?

- Мы ухватились за железнодорожную тематику, развиваем ее и будем развивать дальше. Но основная тенденция развития, основной наш рынок сбыта продукция все-таки Автопром. Был, есть и будет! Сворачивать это важное направление нельзя ни в коей мере. В 2019 году руководством компании были вложены большие инвестиции в реализацию программ по освоению железнодорожных переездов и дальнейшему завоеванию рынка РЖД. Выгодно это? Да! Поставки железнодорожной продукции начались в адрес потребителя еще в прошлом году, но проект еще пока не окупил. Наше предприятие пришло на рынок РЖД, но то, что мы планировали сделать, еще не реализовано. Продолжаем развивать это перспективное направление.

- Изменились ли в 2022 году структура управления и вертикаль взаимоотношений с линейным персоналом на БРТ? С чем связана реструктуризация, которая началась в Проектном офисе?

- Изменения в структуре Проектного офиса связаны с тем, что мы поставили своей целью увеличить объемы выпуска и объемы продаж товарной продукции. Обязательно нужно добиться роста объемов реализации деталей на первичном и вторичном рынках. Хотим мотивировать на высокий результат людей, которые взаимодействуют по вопросам подготовки производства с потребителями автокомпонентов - автомобильными заводами и крупными дилерами. Рост объемов продаж позволит предприятию "Балаковорезинотехника" стабильно работать, добиваясь увеличения размера прибыли.

Проектный офис одинаково сотрудничает с автозаводами и

представителями вторичного рынка в части проектирования, освоения деталей на соответствие заявленным требованиям. Поэтому и возникла такая идея - создать управление продаж, задействовать сотрудников дирекции по развитию и диспетчеров производственно-сбытового отдела, добиться соответствующей загрузки производства, заработать прибыль. Это логично, и одно вытекает из другого.

- Чего Вы ждете от 2022 года для себя лично, трудового коллектива Балаковорезинотехники и отечественного автопрома?

- Жду стабильности, окончания пандемии, окончания кризиса. Нормализация ситуации позволит в целом автомобильной промышленности и нам в том числе работать, развивать производство, иметь стабильную зарплату, прогнозировать будущее. Это самое важное в жизни любого человека. Имея работу, постоянный заработок, можно строить планы, растить детей, добиваться поставленных целей. Этого, по-моему, ждет каждый из нас.

- Александр Степанович, не могли бы задать вопроса о повышении зарплат работников предприятия.

- Вопрос повышения заработной платы руководство компании никогда не снимало с повестки дня. Мы ведь повышали зарплату разным категориям работников. Но мы не можем ее повысить всем сразу. Для этого нет ресурсов, нет прибыли. Повторюсь, этот год был очень тяжелым, предприятие заканчивает его с убытком. Никогда такого не было - отсутствия всплеска активности, отсутствия увеличения объемов продаж запчастей на вторичном рынке в высокий сезон. С июля 2021 года "буксует" ПАО "АВТОВАЗ". А главный автотехнолог страны и ООО "Автоформ" - это два крупнейших потребителя нашей продукции. Первый потребляет 25 процентов автокомпонентов от общих объемов выпуска, второй - 50 процентов. Но и в этом убыточном году, подчеркну еще раз, мы повышали зарплату рабочим основных профессий, кладовщикам, водителям, специалистам и служащим.

- Если бы Дед Мороз согласился исполнить только одно Ваше желание, о чем бы Вы его попросили?

- Чтобы на земле царили мир и стабильность. А все остальное мы сделаем сами. Считаю так. Будем жить, как жили. Заводу в этом году исполнилось 50 лет. Чего бояться-то? Предприятие будет долго существовать. До тех пор, пока есть спрос на резинотехническую продукцию. А он есть, и он будет! Мы же не перестанем ездить на машинах, не перестанем их ремонтировать. А автозаводы не прекратят выпускать автомобили. Прогресс, конечно, неизбежен, на автомобильном рынке будут появляться новинки, электромобили, например. Но даже для них потребуются резинотехнические детали.

Беседовала
Татьяна Олейникова



Автосреда

ГРАНТА ПЕРЕСТАЛА БЫТЬ БЮДЖЕТНОЙ

Тольяттинская модель LADA Granta отпраздновала 10-летний юбилей и сменила позиционирование.

В конце ноября 2021 года исполнилось 10 лет с момента дебюта Lada Granta на рынке. Производитель подводит некоторые итоги десятилетия: если вначале эта машина позиционировалась как более современная замена недорогой, но устаревшей "классике", то теперь времена изменились. Трудно не заметить, что Granta за 10 лет подорожала в 2,5 раза. Но помимо инфляции, тому есть и другое оправдание: модель получает многие современные опции, о которых изначально и речи не было.

По словам директора проекта Granta Ольги Баженовой, говорить о бюджетном автомобиле мы не можем. Сейчас самим производителем это выражение не должно применяться к "Гранте". Модель получает многие современные, самые новые опции, которые есть на рынке, так что это - "сбалансированная" машина.

Какие новые опции имеются в виду? Например, на "Гранте" появилась опция Lada Connect, позволяющая управлять некоторыми функциями машины со смартфона. Еще важное новшество - более современная "мультимедийка" EnjoY Pro. Также в 2018 году Granta прошла рестайлинг в новом фирменном стиле марки. Появилась "околоспортивная" комплектация Drive Active. В общем, это модель действительно далеко ушла от себя самой образца 2018 года. Впрочем, надо понимать, что современное оснащение можно получить только в топовых комплектациях, а они по цене перешагивают за 800 000 рублей. Для сравнения: десять лет назад старшие версии стоили в районе 300 000 рублей.

АвтоМил.ру

У наших партнеров

УГЛУБЛЯЯ ЛОКАЛИЗАЦИЮ

Калужский завод "ПСМА Рус" в конце 2022 года начнет производство механических коробок передач и уже ведет активную работу по углублению локализации агрегата.

Напомним, что в соответствии с принятыми обязательствами в рамках подписанного с Минпромторгом России специнвестконтракта, локализация механической коробки передач была запланирована на 2027 год, сообщает пресс-служба Stellantis.

На сегодняшний день Stellantis уже запустил несколько ключевых производственных проектов в России на калужском заводе и увеличил объемы производства на 400 процентов за девять месяцев 2021 года. Так, в этом году "ПСМА Рус" внедрил новую платформу для производства мини-фургонов и компактных Peugeot, Citroen и Opel, а также запустил серийную сборку экспортно-ориентированных дизельных двигателей, которые локально будут устанавливаться на модели: Peugeot 408/ Citroen C4 седан, фургоны Peugeot Expert, Citroen Jumpy, Opel Vivaro, мини-фургоны Peugeot Partner, Citroen Berlingo, Opel Combo Cargo, а также компактные Peugeot Partner Crossway, Citroen Berlingo Multispace, Opel Combo Life. В октябре калужский завод "ПСМА Рус" начал первые поставки дизельных двигателей (Евро 5) в страны Западной Европы, и в ближайшие месяцы география расширится до стран Латинской Америки и Северной Африки.

В настоящее время "ПСМА Рус" запускает сборку коммерческих моделей Opel Vivaro, Citroen Jumpy и Peugeot Expert для экспортных поставок, которые начнутся уже скоро. Кроме того, принято решение о локализации на мощностях "ПСМА Рус" модели Fiat Scudo, предназначенной для экспорта. Производство Fiat Scudo российской сборки начнется до конца 2022 года. Расширение производства и запуск в течение 2022 года новых проектов позволяет создать более 1000 дополнительных рабочих мест в калужском регионе.

Autostat.ru, 24 ноября 2021 г.

Итоги конкурса

Татьяна Олейникова



НОВОГОДНИЕ ИГРУШКИ: ТИГРЫ И ХОПУШКИ...

Профком АО "БРТ" объявил результаты конкурса "Новогодняя игрушка-2022", стартовавшего среди работников предприятия месяц назад.

В этом году лидеров проекта выбирали самым демократичным способом, по принципу народного голосования - напротив фотографии понравившегося авторского изделия заводчане ставили "сердечки" на страничке группы ППО АО "БРТ" в популярном мессенджере "Вайбер". По количеству набранных "лайков" жюри и определило победителя конкурса и номинантов на призовые места.

Фантазия тех, кто любит рукодельничать, была безграничной. По сложности изготовления елочного украшения было нетрудно догадаться, где творение, сделанное детской рукой, а где работы взрослого человека. Использовались самые разные и необычные материалы - от мишуры, пуговиц, бусинок, пайеток, ниток малине, ваты, суровой мешковины до нарядной фетровой ткани. Проникнувшись собственными идеями, большинство конкурсантов представило на суд жюри мягкую игрушку в виде тигренка - символа 2022 года по китайскому календарю. Среди наших родных "персонажей", героев русских народных сказок, можно было заметить новогоднюю красавицу елочку, снеговика, колобка, гномика, полумесяц. Многие участники не стали заморачиваться по поводу символа года и изготовили нейтральные поделки в виде шишек, шариков, цветочков.

В конкурсе приняло участие 33 человека - работники предприятия и их дети. Согласно правилам, можно было представить на конкурс по одной поделке. Первое место отдано Луизе Исламовой и ее игрушке "Сказочный полумесяц". Луиза Ражиповна набрала самое большое количество "сердечек" - 75. Второе место досталось Светлане Петровне Кирилловой, ее новогодняя игрушка "Тигренок на Луне" завоевала 69 лайков. Третье место у Ольги Александровны Моруговой. За ее "Сказочную карусель" проголосовало 48 болельщиков. Победителю и призерам вручены подарочные сертификаты в супермаркет "Лента". Остальные участники отмечены дипломами и сладкими призами.

Сотрудники заводского профкома устроили выставку лучших новогодних игрушек прямо на центральной проходной, украсив ими специальную инсталляцию. Любоваться игрушками ручной работы можно будет до 19 января 2022 года.

Скоро - Новый год

ЧТО НАМ СУЛИТ

СЛАВЯНСКИЙ КАЛЕНДАРЬ?

По славянскому календарю, Златорогий Тур - покровитель наступающего 2022 года. Именно он будет судить за каждым из нас и диктовать свою волю. Эксперты поделились информацией об особенностях этого животного-покровителя и его повадках.

Славянский гороскоп включает в себя шестнадцать тотемных животных, одним из которых является Златорогий Тур или Бык. Если сравнивать с предыдущим годом Петуха, то правление нового знака будет более медлительным и вдумчивым, а также максимально ответственным и решительным. Давайте узнаем, как провести год, чтобы обеспечить себе процветание и успех.

Важной для Тура является семья, потому встретить славянский Новый год лучше всего в окружении родителей, партнера, детей, близких и родных людей в домашней атмосфере. Постарайтесь к празднику создать дома атмосферу максимального уюта. Не забудьте об угощениях: нужно, чтобы их было достаточно, чтобы они были вкусными, сытными. Это не должны быть кулинарные изыски - блюдо по любимым семейным рецептам будет достаточно. Из одежды стоит выбрать удобные и не пафосные наряды. При этом они должны быть из качественных материалов, желательно натуральных. Лучше выбрать одежду натуральных (природных) теплых оттенков.

Гл. редактор Т.Г. Олейникова	Учредитель и издатель - АО "Балаковорезинотехника". Адрес редакции: 413856 г. Балаково-16, Саратовской обл., АО "БРТ", центральная проходная. Телефоны: 49-67-02, 49-61-56, 49-65-87. E-Mail: progress@balrt.ru	Отпечатано в типографии АО "БРТ". Адрес типографии: г. Балаково-16, Саратовской обл., АО "БРТ", центральная проходная.	Объем 1 п.л., тираж 900 экз. Подписано в печать в 14.30 Газета выходит 1 раз в неделю. <u>Распространяется бесплатно.</u>
---------------------------------	--	---	--