

## Лучшие из лучших

**Ч**еловек выбирает дело своей жизни или вектор судьбы указывает ему направление реализации его возможностей? Вопрос этот, очевидно, спорный. Один человек скажет, что в его жизни выбором правил случай. Другой, несмотря на представляемые судьбой случайности, сам выбрал свой путь. Да и так ли уж важна первопричина, определившая род профессиональных занятий, если работа, в конечном счете, приносит радость и удовлетворение?

Еще в детстве Николай Артемьев любил мастерить, обожал возиться с техникой. На всю жизнь помнится день, когда с друзьями выехали на испытания собственноручно сделанные «еросани» (так назвали свое изобретение ребята), как они мчали испытателей по снегу, как пела душа вместе с мотором, как сердце наполнялось восторгом и гордостью. Еще бы, ведь двигатель сняли со старого мотоцикла, поставили самодельные пропеллеры, доработали всякие мелочи и... получили настоящую машину, напоминающую снегоход, на которой можно было бороздить просторы родного села Русская Мараса, что в Алексеевском районе Татарстана.

Окончив десятилетку, Николай два года трудился комбайнером рядом с отцом — Александром Николаевичем, работавшим полевым бригадиром. Мама, Пелагея Петровна, была рабочей. В этой большой семье выросло шестеро детей: четыре брата и две сестры. Николай — самый младший. После совершеннолетия был призван в армию. Служить довелось в Германии командиром отделения разведки артиллерийской части. Вернувшись после службы, стал работать механиком и параллельно киномехаником. Но однажды вызвали в сельский партком и сказали: «Школе нужен учитель труда и физкультуры. Вы, Николай Александрович, подходящая кандидатура». Конечно, дома состоялся семейный совет, на котором отец посоветовал принять предложение: быть может, это — судьба, которая открывает хорошую дорогу в будущее.

Итак, работа в школе. Непосредливые ученики, живые души, с которыми требуется много терпения, и прежде чем их чему-то научить, надо завоевать их доверие, уважение и любовь. Разве просто парню это под силу? Оказалось, что

да. Дети потянулись к молодому учителю. Так называемые «открытые уроки», на которых присутствуют представители вышестоящих органов образования и районного управления, проходят удачно.

## НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ

Николаю Александровичу говорят, что его призвание — быть учителем, советуют поступать в педагогический институт. Казалось, всё идет хорошо. Но тут снова вмешался Его Величество случай. Однажды заболел учитель черчения, и Николаю Александровичу пришлось его заменить. Уроки получились хорошие, понравились директору школы, и молодого педагога отправили в Казань на курсы повышения квалификации именно как учителя черчения. Обучаясь на курсах, Николай Александрович почувствовал, что ему очень нравится чертить, читать чертежи, они завораживают, они манят. Захотелось большего, чем просто преподавать черчение. Тогда подумалось, что профессиональный путь надо связывать с техническим направлением... и было принято неожиданное для окружающих решение уехать на КАМАЗ.

В 1987 году Николай Александрович приехал в Набережные Челны и стал искать место работы. Прошелся по всем заводам. А когда зашел в модельный цех Литеиног завода, уйти оттуда уже не смог: «Я нашел свою стихию, — признается Николай Александрович, — а, поработав немного, убедился, что я на правильном пути».

Осваивать модельное дело Н.А. Артемьев начал с профессии столяра, был бригадиром, чуть позже стал модельщиком. Работа увлекла настолько, что не хотелось отвлекаться на учебу. К чему вся

эта теория, когда здесь, на производстве все можно познать практически. Да еще и любовь нечаянно нагрянула: однажды вошла в модельный цех симпатичная девушка Люция, занимавшаяся разметкой отливки, увидел её Николай и влюбился на всю жизнь. Поженились. Вырастили и воспитали сына Руслана.

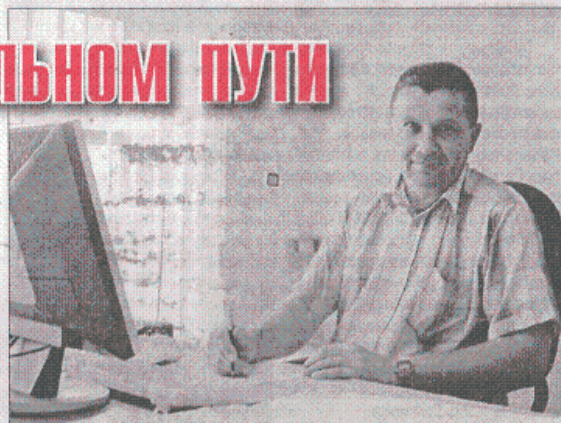
На Литейном заводе Николай Александрович проработал более десяти лет до тех пор, пока в трудные девяностые годы не пришлось покинуть завод и заняться частным предпринимательством,

с пониманием к увеличению главы семьи. Как говорит Николай Александрович, знания — это будущее любого модельщика. Техника развивается, и чтобы быть успешным, его нужно грамотно владеть. И настоящий модельщик должен быть всесторонне образованным: во-первых, быть модельщиком; во-вторых — инженером конструктором, создающим на компьютере 3D модели; в-третьих — проектировщиком программного управления станка, при этом еще нужно иметь и знания литейщика, чтобы предусмотреть все

Владимировича Маньковского, который в свое время заказывал на Литейном заводе КОМы. «Конечно, — рассказывает Николай Александрович, — колебания были, но, поговорив с Олегом Сергеевичем Бажновым, понял, что у предприятия большие перспективы, что отношение здесь к специалистам хорошее, понравились предлагаемые условия труда и график. Увидел, что люди работают знающие, как говорят, с головой, чего хотят, того и добиваются. И я принял решение. Когда пришел, а это был 2004 год, только убедился, что фирма «КОМ» — серьезная. Мне это очень нравится. Человек когда счастлив? Когда на работу идет с радостью, а после работы — с радостью домой. Так что могу себя назвать счастливым человеком... В последние годы техника шагнула далеко вперед. Наши станки с ЧПУ — это очень хорошее приобретение и вложение денег. Иметь такое оборудование, значит, быть первыми. На них можно в два раза быстрее работать, чем на обычных. Точность дуближа превосходящая, по одной математической 3D модели можно создать совершенно одинаковые детали. Значит и качество гарантировано, ведь человек никогда не сможет сделать такое руками. А станок — это робот, который точно копирует именно то, что создал модельщик. К тому же эти станки позволяют использовать современные материалы, такие, как обомудулан — модельный пластик: один заменяет алюминий, другой — дерево. Модельные оснастки, сделанные из этих материалов, изнашиваются гораздо меньше. Конечно, работа на таких станках, как наш Мультикам-3000, требует определенных знаний. Я самостоятельно изучил программы PowerMILL, управляющая станком с ЧПУ, SolidWorks, позволяющая создавать 3D модели»...

И педагогические способности Николая Александровича пригодились ему в ГК «КОМ». Свои знания и опыт он передает другим. Обучил работе на новых станках нашего молодого перспективного модельщика Анатолия Султанова, а это вселяет уверенность, что будущее ООО «КОМ-Модель» в надежных руках.

ОЛЬГА КУЗЬМИЧЕВА.



дабы прокормить семью: занимались с друзьями и тюнингом машин, и о модельном деле не забывали.

И снова случайно Николаю Александровичу попался в руки рекламный диск о современных достижениях модельного производства, о новых станках с ЧПУ. Просмотрел и загорелся мечтой увидеть и попробовать такие станки в работе. И как раз прошел слух о том, что в Казани проводится выставка по новому оборудованию. Недолго думая, собрался с друзьями и поехал на выставку. Конечно же, выставка произвела огромное впечатление, и как только Николай Александрович вернулся домой, первым делом купил компьютер, программы и по вечерам и ночью начал осваивать их. Жена и сын иногда высказывали недовольство, но в общем, относились

формовочные уклоны, предвидеть, как деталь будет отливаться. В-четвертых, модельщик должен быть и оператором, работающим на современном станке; в-пятых — инструментальщиком, ведь оснастку нужно довести до ума. «И все это фантастически интересно, — говорит Николай Александрович, — поэтому моя работа — это главное мое хобби».

В общем, купив компьютер, наш герой ушел в него с головой». Как-то в один из вечеров, когда Николай Александрович в очередной раз сидел за монитором, сын, просматривая газету, сказал: «Смотри, папа, здесь объявление. Тебя ищут». Прочитав объявление, Николай Александрович понял, что действительно ищут его. Решил позвонить. Пригласили на собеседование. Пришел. Оказалось, что это то самое предприятие Василия

значительной утрате здоровья несовершеннолетнего ребенка работника

• помощь родителю, воспитывающему несовершеннолетнего ребенка-инвалида

Единовременная помощь при рождении ребенка выдается помимо выплаты пособий из Фонда социального страхования работнику в размере 5000 рублей при предъявлении свидетельства о рождении ребенка и заявления работника.

Размер ежемесячной помощи многодетным работникам определяется на основании приказа ГК «КОМ» № 1-005 от 14.05.2007 «О ежемесячной выплате материальной помощи многодетным работникам», при этом выплаты производятся за четвертого несовершеннолетнего ребенка в размере 500 рублей, за пятого — 1000 рублей, шестого — 1500 рублей, и т.д. с нарастающим в 500 р. Таким образом, работник, имеющий в семье, например, шестерых детей — имеет право ежемесячно получать на несовершеннолетних четвертого, пятого и шестого ребенка сумму в размере 3000 рублей.

Под единовременной помощью при значительном ущербе личному имуществу работника следует понимать ущерб, нанесенный имуществу работника в результате воздействия стихийных бедствий, пожаров, краж из жилища работника. Возможность выплаты данной единовременной помощи работнику рассматривается на основании трудовой характеристики непосредственного руководителя, справок и заключений уполномоченных органов. Размер помощи определяется решением комиссии из числа руководителей предприятия.

Единовременная помощь работнику при потере близкого родственника (мать, отец, дети, супруг(а)) выплачивается работнику в размере 3000 рублей на основании заявления при предъявлении свидетельства о смерти.

Размер единовременной помощи при значительной утрате здоровья несовершеннолетнего ребенка работника определяется комиссией из числа руководителей предприятия на основании тяжести, длительности заболевания ребенка.

Помощь родителю, воспитывающему ребенка-инвалида, оказывается работнику предприятия по его заявлению при предъявлении соответствующего заключения. Данная помощь выплачивается раз в год до момента совершеннолетия ребенка. Размер помощи определяется в зависимости от группы инвалидности: 1 группа — 20000, 2 группа — 10000, 3 группа — 5000 рублей.

3. Сроки рассмотрения заявлений и порядок выплат

Заявление с приложением документов, подтверждающих право на рассмотрение вопроса о материальной помощи, передается заинтересованному работником (или в отдельных случаях его непосредственным руководителем) в отдел кадров предприятия.

Документы рассматриваются руководством в трехдневный срок.

Материальная помощь перечисляется предприятием на лицевой счет работника. Как и любой другой доход, согласно требованиям законодательства, с выплаченной суммы удерживается НДФЛ.

## Новости

В целях материальной поддержки работников компании 12 июля в ГК «КОМ» в свет вышел приказ № 1-011 «О введении в действие положения о материальной помощи». Сегодня мы знакомим наших читателей с содержанием этого документа.

## ПОЛОЖЕНИЕ о материальной помощи в ГК «КОМ»

### 1. Общее положение

Настоящее Положение определяет порядок выплаты работникам Группы компаний «КОМ» материальной помощи и вводится в действие с целью материальной поддержки работников предприятия для преодоления жизненных трудностей (решения жизненно важных вопросов материального характера).

Размеры и периодичность, а также виды выплат определяются и пересматриваются комиссией из числа первых руководителей ГК «КОМ» 1 раз в год. В случаях, когда размер выплаты не определен Положением — заявление рассматривается комиссией по мере обращения работников. Окончательный

размер материальной помощи определяется бухгалтерией, учитывая финансово-экономическое состояние предприятия.

2. Виды и размеры материальной помощи

В ГК «КОМ» действуют следующие виды материальной помощи:

- единовременная помощь при рождении ребенка
- ежемесячная помощь многодетным семьям
- единовременная помощь при значительном ущербе личному имуществу работника
- единовременная помощь работнику при потере близкого родственника
- единовременная помощь при

## Людям и делу

Как известно, газета – это не только информационный орган, она призвана быть летописцем истории развития нашей компании. А компания растёт. И чтобы ничто не осталось забытым в прошлом, мы открываем новую рубрику, в которой будет рассказываться о службах и подразделениях компании. Рубрика призвана раскрыть особенности работы каждого звена, его роль в общем деле, а также поближе познакомить читателей с людьми – рядовыми работниками и руководителями – без которых работы, как таковой, и не было бы.

Презентацию подразделений мы начинаем с рассказа об одном из направлений деятельности компании – модельном производстве.

### ТЫ ПОМНИШЬ, КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ...

Да, уже семнадцатый год живёт и развивается наша компания. Как и предписано законами природы, всё начиналось с малого. Разрабатывались КОМы, а модельную оснастку к ним в первые годы изготавливали сторонние предприятия. Но вот настал 1998 год. Руководством компании было принято решение о самостоятельном изготовлении модельной оснастки корпусных деталей. Понадобились и специалисты. Одним из первых в августе 1998 года пришёл на предприятие Фахретдинов Валихан Мугтасимович, модельщик по эпоксидным смолам. Уже тогда он был пенсионером (общий стаж на



А. Ю. Султанов

По началу модельное производство работало, в основном, с деревом. Но с 2001 года началось освоение эпоксидных смол. Соответственно, и специалисты новые понадобились. Именно тогда к нам пришла Гизатуллина Рафила Кавиевна, модельщик по моделям из эпоксидных смол, в настоящее время она ведёт это направление деятельности цеха, которое в ближайшем будущем начнёт ещё активнее развиваться, ведь разрабатываются новые модели кабины автомобиля Русак.

В том же 2001 году пришли и модельщики по дереву Халиуллин Гамилль Набиевич и Вячеслав Анатольевич Дорохов, в 2005 году взявший на себя ответственность бригадира.

А дальше – больше. Как говорят в народе: пошло-поехало. Каждый год приходили новые специалисты. Ведь Группа Компаний «КОМ» активно развивалась и развивается, вместе с ней – и модельное производство, призванное, прежде всего, обеспечить компанию модельной оснасткой для получения отливок выпускаемых корпусных деталей, которые разрабатываются нашими конструкторами.

### БЫТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМИ

В жизни ничто на месте не стоит, а время диктует новые задачи, требующие новых решений.

Вот и перед коллективом модельного производства обозначилась задача выхода на самоокупаемость, т.к. специалисты здесь работают уникальные, и уровень оплаты у них достаточно высокий. Чтобы удержать соответствующую оплату труда и создать базу для расширения производства, нужно было стать самостоятельными. А это означало, что необходимо вести коммерческую деятельность, которая началась с оказания услуг предприятиям, подобным нашему, в изготовлении модельной оснастки.

В 2002 году в ГК «КОМ» заместителем генерального директора по коммерческой деятельности пришёл работать Олег Сергеевич Бажанов. А в 2004 он возглавил модельное производство, которое выделилось в самостоятельное дочернее предприятие компании – ООО «КОМ-Модель».

– Олег Сергеевич, расскажите, пожалуйста, откуда и почему Вы пришли в ГК «КОМ»?

– Моя трудовая деятельность началась, как и у многих молодых людей, после армии. Работал я оператором, а затем наладчиком на Агратном заводе. Рабочая практика дала мне

очень много: всё освоил своими руками. Затем окончил КИСИ, получив специальность инженера-строителя. Параллельно преподавал в Профессиональном училище № 64, читал ряд дисциплин для будущих механиков. В 1991 году занялся самостоятельной предпринимательской деятельностью. Но меня всегда тянуло к производству. И когда мы вновь встретились с Василием Владимировичем в 2002 году (а мы с ним знакомы с института, учились в одной группе до третьего курса), он пригласил меня на работу.

– Какие задачи сегодня решает КОМ-Модель?

– Кроме изготовления оснастки как для ГК «КОМ», так и для сторонних заказчиков, у нас была и есть возможность работать с деревом. Закупив специальное оборудование, в 2005 году мы открыли участок по производству мебели. В хорошем качестве выпускаемой нами продукции мог убедиться каждый работник компании: первый и второй этажи АБК обустроены мебелью собственного производства, включая и двери. Теперь вот и столовую компании полностью обстроили. Так же выполняем и сторонние заказы.

– Участок наш работает второй год. Закуплены хорошие станки, – продолжил Сергей Михайлович Пермяков, начальник участка, – мы не только мебе-



На мебельном участке

лю занимаемся, но и работами по дереву. Например, изготовили для церкви с Бельми декоративные ограждения, кресты, престолы... Работают у нас профессионалы, тонко знающие своё дело, успешно решающие и конструктивные, и цветочные задачи, применяя при этом различные материалы. В общем, осваиваем всевозможные направления деятельности. И те задачи, которые перед нами ставятся, решаем...

– А какие ещё направления деятельности есть у ООО «КОМ-Модель»?

– Параллельно с мебельным, мы открыли ещё одно направление, которое логически просто необходимо, – дополняет О. С. Бажанов, – это дизайнерская работа. Поэтому и была создана группа дизайнеров. Так, дизайн мебели в АБК – наша работа, дизайн рекреации АБК – тоже. Опять-таки, интерьер столовой. Во всём видно, что к делу приложены профессиональный глаз и рука, а значит, специалисты у нас прекрасные. Елена Кравченко ведёт направление мебельного дизайна, а также дизайна интерьеров и экстерьеров. Расим Мулламетов работает как на промышленном дизайне, так и на обычном.

Начинает свою работу группа промышленного дизайна, которая занимается разработкой перспективных моделей автомобилей. Например, Ижуров Алексей разрабатывает внешний облик нашего Русака.

Дизайнерское направление деятельности также приносит дополнительные деньги, т.к. работа идёт и на



Дизайнеры Е. К. Кравченко и Р. Мулламетов

стороннего клиента.

В настоящее время мы уже вышли на приличный уровень самоокупаемости, приносим не только прибыль компании, но и можем позволить себе закупать новое оборудование. Приобрели два новых станка с ЧПУ, позволяющие обрабатывать не только дерево и пластик, но и металл.

– А какие специалисты нужны для работы на этих станках?

– Специалисты-универсалы, которые должны быть широко образованными: знать литейное дело, схемы построения модельной оснастки, владеть всеми основами модельщика высокой квалификации, знать компьютерные программы, чтобы создавать модель и обрабатывать на станке. Первоначально был принят такой специалист

компании себя оправдало?

– Вполне. Рентабельность производства мы подняли. В настоящее время КОМ-Модель, как и вся компания, готовится к проведению сертификации по международной системе менеджмента качества ISO 9000, что будет способствовать не только повышению качества

выпускаемой продукции, но и нахождение новых клиентов... А по большому счёту, не всё измеряется деньгами, ведь мы создаём имидж материнской компании, которая остаётся нашим главным заказчиком.

### НАША АРИСТОКРАТИЯ

Модельное производство считается особым, т.к. работа модельщика – творческая. Наш корреспондент спросил у бригадира, какие же люди здесь трудятся.

– Каждый человек, работающий здесь, особенный, обладающий определённым талантом, – отвечает Вячеслав Анатольевич Дорохов. – Не зря, наверное, говорят, что модельщик, если захочет, сможет освоить любую специальность, а вот модельщиком стать может не каждый. Здесь нужно и особое терпение, точность и особое видение. У нас в шутку модельщиков называют аристократами литейного производства. И если однажды человек стал модельщиком, то это на всю жизнь. Я первый раз познакомился с модельным производством в семнадцать лет, с тех пор это – дело жизни. А привёл меня в профессию наш новый работник Марат Мунирович Арсланов, с которым мы знакомы более двадцати лет. Когда мы работали вместе, но потом наши пути разошлись. Теперь мы снова рядом... Вообще, кого ни спросите, каждый работник нашего цеха ответит, что влюблен в свою профессию.

– Я в этом не сомневаюсь. А вот у нашего «кновичка» поинтересуюсь, откуда он к нам пришёл и как ему здесь работает? Марат Мунирович, расскажите, пожалуйста.

– Работал я в Елабуге, в Научно-экспериментальном комплексе, а позвал меня сюда ребята-модельщики, которые знаю уже более двадцати лет,



В модельном цехе

поэтому к коллективу привыкать не пришлось. В плане работы я повидал много, поэтому и сравнивать мне есть с чем. Могу смело заявить, что модельное производство ГК «КОМ» – лучшее из того, что я видел: лучше, чем в Елабуге, лучше, чем на Литейном КАМАЗа. Станки и оборудование – новые, чувствуется, что компания идёт в ногу со временем. Поэтому работать здесь откровенно и интересно.

– Девять лет назад началось модельное производство с нескольких человек. Сколько же сейчас специалистов работает в ООО «КОМ-Модель»?

– Сегодня работает двадцать пять человек. Но мы расширяемся и будем принимать новых работников.

– Значит, выделение модельного участка в самостоятельную единицу



В. М. Фахретдинов

сегодняшний день – более пятидесяти лет), но, как признается сам Валихан Мугтасимович: «Без работы не могу. Вся жизнь этим занимался, и пока сил хватит, работать буду».

Чуть позже была принята Вера Константиновна Файрушина, маляр, ведь изготовленные модели нужно и шпаклевать, и красить. Вера Константиновна – единственный специалист своего рода в КОМ-Модель.



В. К. Файрушина

А, начиная с 2000 года, модельное производство стало активно развиваться. Именно тогда пришёл Анатолий Юрьевич Султанов, начавший работать рядовым модельщиком по дереву и пройдя все ступени профессионального роста, стал специалистом-универсалом. Ему подвластны и деревянные, и пластиковые модели, и металл. Анатолий Юрьевич – человек, стремящийся освоить все тонкости профессии.

## ЗНАКОМЬТЕСЬ: НАШЕ ПОПОЛНЕНИЕ

В нашу компанию пришли новые работники, знакомьтесь с новыми членами семьи ГК «КОМ».



**Евгений Петрович АНТИПОВ,**  
инженер-технолог



**Ильдар Сагидуллоевич ВАЛИУЛЛИН,**  
электрогазосварщик



**Зльвир Бегисович ГИМАДИЕВ,**  
наладчик КИПГА



**Раис Газизович ЖУМАГАЗИЕВ,**  
главный энергетик



**Андрей Назибович ЗЯМИЛОВ,**  
формовщик



**Елена Николаевна КРУГЛОВА,**  
техник



**Екатерина Васильевна МАЛГИНА,**  
охранник



**Валентин Павлович ПЕТРОВ,**  
формовщик



**Ринат Гиматович ФАХРУДИНОВ,**  
слесарь-инструментальщик



**Нина Семеновна ФЕДОТОВА,**  
уборщик



**Сакина Рафаиловна ХАБИБУЛЛИНА,**  
охранник



**Ринат Ахатович ХУСАИНОВ,**  
модельщик

Мы и город

## В тиши полночной «Иволга» поет

29 июня в Набережных Челнах на базе отдыха автомобильного завода «Иволга» состоялся финал пятого фестиваля авторской песни, посвященного памяти первого директора завода микролитражных автомобилей Олега Белоненко. Совпав календарно с общегородским праздником «День молодежи», фестиваль стал, как бы, его негромким завершающим аккордом. И пусть песни, исполняемые «вживую» под гитару, не были слышны на майдане, зато отзвуки праздничного салюта долетели оттуда до «Иволги», где тридцать с лишним участников и сотни две слушателей восприняли их, как салют и в свою честь тоже.

По словам автора проекта фестиваля Александра Василенко, он с каждым годом приобретает все большую популярность и известность. О фестивале знают и хорошо отзываются в Москве, Санкт-Петербурге.

Нынешние же участники представляют предприятия группы «КАМАЗ», в том числе ОАО «КАМАЗ-автотехника» (г. Заинск) и ОАО «НЕФАЗ» (г. Нефтекамск), ОАО «Северсталь-авто» (ЗМА), а также «вольных ашугов» города Набережные Челны.

Концертная часть фестиваля началась со своеобразного «мастер-класса» - небольшого концерта - известных казанских бардов Валерия Бокова и Виталия Харисова, пригласенных участвовать в работе жюри. Последовавшее затем творческое состязание шло в двух номинациях «Автор-исполнитель» и «Исполнитель авторской песни». Конкурс длился около пяти часов.

В первой номинации победителями стали Марсель Хуснутдинов (ОАО «НЕФАЗ»), г. Нефтекамск, занявший первое место, Айгуль и Андрей Головушкины (ОАО «КАМАЗ-Дизель») - 2 место и Ольга Пентюхина (г. Набережные Челны) - 3 место. Во второй номинации победили Ольга Назарова (охранное предприятие «Филиал Татарстан», обслуживающее заводы «КАМАЗа») - 1 место,



В. Харисов и В. Боков

Рифис Харисов (специалист по работе с молодежью профкома ОАО «КАМАЗ») и Сергей Котлов (Кузнечный завод ОАО «КАМАЗ-Металлургия»). Помимо этого были учреждены специальные призы. Обладателем приза зрительских симпатий стал Олег Марага (ОАО «КамПрЭ»). Приз «За лучшее поэтическое решение» получил Марсель Хуснутдинов из Нефтекамска. «Открытием фестиваля» стала журналист телекомпании «РЕН-ТВ Набережные Челны» Ксения Некляева. Приз «За музыкальность и аранжировку» получил трио исполнителей, представлявших ОАО «НЕФАЗ».

Еще работая на ЗМА, Ольга Кузьмичева начала участвовать в фестивале памяти Олега Белоненко. Неоднократно становилась победительницей. Сегодня она представляет партнера «КАМАЗа» - группу компаний «КОМ» и сегодняшний фестиваль для нее - четвертый. К фестивалю Ольга подготовила «Посвящение Александру Грину» на стихи Николая Алешкова и «Предчувствие» на собственные стихи. Но победа прошла мимо.

После окончания официальной части фестиваля его участники продолжили общение и исполнение песен у традиционного костра. Развезались в 9 утра, прощаясь «до после расставанья, до будущих костров».

ДАНИЯ МАЖИТОВА

## Это факт

Реклама прочно вошла в нашу повседневную жизнь и неотступно следует за нами, независимо от того, где мы находимся. Решив посмотреть телевизор, почитать газету или журнал, послушать радио, да и просто отпавшись по сторонам на улице, в транспорте, в подъезде своего дома, - мы невольно становимся потребителями рекламы и не подозреваем, сколько надежд возлагается на нас рекламодателями, издателями, и другими участниками рекламного процесса. И для того, чтобы потребители информации, т.е. мы с вами, однозначно обратили

## ОХ УЖ ЭТА РЕКЛАМА!

внимание на рекламное послание и, что более важно, отреагировали на него, существует и продолжает изобретаться множество технологий, основанных на слабостях человеческой природы. Так что избежать рекламных «сетей» нам все же вряд ли удастся. И поэтому, начиная с сегодняшнего номера, на страницах нашего корпоративного издания я буду рассказывать об улупках и влреде Рекламы.

Сегодня мы поговорим о насаждении рекламой безграмотности.

Да, реклама помогает нам ориентироваться на бескрайних просторах торговых рядов нашего города. Но, посмотрите, какого она качества! В погоне за популярностью речь рекламы засоряется англицизмами и просторечными словами и выражениями (например: «супер», «уау!», «клевое», «халыва», «круто» и т.д.). В результате, мы привыкаем к ним и начинаем без оглядки использовать их в собственной речи, а ведь употребление просторечных форм - не показатель грамотности.

Сегодня реклама содержит и большое количество других ошибок: орфографических, грамматических и смысловых. Поэтому, поглощая рекламу, мы в той же степени воспринимаем ошибки и, что опасно, ее безнравственность. Ну, предположим, старшее поколение ошибки в рекламе заметит, вздохнет с грустью, но писать все равно будет по-своему, правильно. А вот молодежь наша почитает-почитает, да и писать и говорить так станет. И тут уж никакая учительница не поможет. «Раз так в газетах да на щитах рекламных пишут, значит, - так правильно!» - вполне обоснованно возразит учитель ученик. Ведь раньше на прессу ссылались почти как на словари, и напечатанные в СМИ тексты считались эталонными. Сейчас - совершенно противоположная ситуация. Раз уж мы в ней оказались и, похоже, она не скоро изменится к лучшему (скорее нормы современного языка изменят), нужно очень внимательно относиться к рекламе, быть аналитиками, одним словом, думать и стараться избежать ее «хитрых» сетей.

В подтверждение своей мысли приведу несколько ошибок из прессы нашего города, а рекламные тексты назову для усиления впечатления «сочинениями-мочинениями» на мотив одной популярной песенки. Согласно, что термин не вполне литературный, но, пожалуй, вы поймете, почему я его рискнула использовать относительно некоторых рекламных текстов.

Итак, посмотрим сочинение №1. Читаем:

*Каждый четверг розыгрыш...*

*Розыгрыши, потерей:*

*Розыгрыш потерей - каждый день*

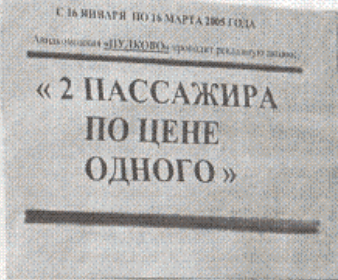
*Каждый вторник...*

Давайте посчитаем, слово «каждый» употреблено 3 раза, «потерей» встречается в тексте 2 раза, «розыгрыш» - 3 раза. Вам это ничего не напоминает? Да! Это похоже на поток сознания человека, который просто погружается в забытые от переругженности информацией и вынужден повторять уже сказанное, чтобы не потерять собственную «блуждающую в потемках сознания» мысль.

Сочинение-мочинение №2 (от туристического агентства).

*Аквапарк в Самаре. 1100 рублей дети до 13 лет. 1300 рублей взрослый. В будни дешевле.*

Однако... Получается, данная турфирма



предлагает своим клиентам купить ребенка за 1100 рублей, взрослого - за 1300 рублей и, по логике, подростка - за 1200? Да еще и в будни на них скидки определила?! Вот такая ошибка ☹.

Сочинение-мочинение №3.

*Требуется покупатель на запчасти КАМАЗ по самым низким ценам!*

По-моему, это уже тенденция! Покупатели, потребовались, да еще по самым низким ценам. Оказывается, у нас людей и продают, и, как видите, покупают. Будьте внимательнее ☹!

Сочинение-мочинение №4

БЕБИМАРКЕТ

Знакомое слово? Конечно! Это известный магазин с приятным названием. Но задумайтесь над его нарицательным именем (окончательно убеждаюсь, что в городе творится что-то неладное ☹). Сравните:

oilmarket - рынок топлива (нефти), т.е. нефтяной рынок;

diamondmarket - рынок алмазов, т.е. алмазный рынок;

artmarket - рынок произведений искусства;

babymarket - (по аналогии сработала словообразовательная модель) - рынок детей, где baby - «ребенок», «младенец», а market - «рынок», «базар», «магазин» (!!!)

И никакой это не магазин для детей, получается. Родители, будьте начеку ☹!

Теперь вы меня понимаете, почему я настаивала на термине «сочинения-мочинения»!

А сейчас, для того чтобы вы представили себе масштабность безграмотности в рекламной среде г. Набережные Челны, я приведу статистику ошибок, выявленных только в печатной рекламе. Исследования проведены на материале одной из городских газет.

Орфографических ошибок - 15, грамматических ошибок - 22, пунктуационных - 35, речевых - 27, стилистических ошибок - 5.

Всего их допущено 104 (в этой цифре не отражена повторяемость некоторых ошибок в пределах выпуска). Итак, в каждом номере газеты содержится около 300 рекламных объявлений. Путем простого математического деления выводим, что примерно в одном рекламном объявлении из трех есть ошибка. Что это? А это - ответу я сама на свой вопрос - элементарная безграмотность, безответственность, несерьезность и отсутствие профессионализма в рекламной среде. В каждом деле нужны профессионалы, и данная ситуация - тому доказательство.

Нормы нужны во всем, и их надо соблюдать. Иначе наступит хаос, а его и так в жизни достаточно. Нужно стремиться к гармонии и уважать друг друга, разговаривая на нормальном языке, будь то русский или татарский. Давайте будем беречь нашу культуру, растить детей на правильных примерах. И помешайте «таким» рекламой!

Ну и напоследок:

Рекламное обращение от одного челнинского туристического агентства:

*Пора начинать продолжать отдыхать!*

Как вам такой поворот? По-моему, здесь не хватает еще слова «завершать» для полного «раскрытия» темы ☹!

P.S. Читайте в следующем номере: «Никуда не денешься, влюбишься я женишься: все равно ты будешь мой... Рекламные улупки».

НАТАЛЬЯ КОЗЛОВА

## Деловая этика и этикет

«... от умения общаться с людьми зависит 85 % делового успеха». Дейл Карнеги

Мы открываем новую рубрику в нашей газете. Она посвящена вопросам делового общения.

И начнём мы с темы «Телефонный разговор», так как почти все «первые» контакты с нашим предприятием у Потребителя начинаются с телефонного звонка. Многие уже сформировали свой стиль общения, другие ещё «в поиске». И тем и другим, очень на это рассчитываем, будет полезна тема сегодняшнего разговора.

При эффективном использовании телефона становится важнейшим компонентом создания имиджа фирмы. Именно от приёма, который будет оказан потенциальному партнёру на другом конце провода, от того, как сложится предварительный разговор, во многом зависит, не станет ли он последним. От умения сотрудников фирмы вести телефонные переговоры, в конечном счёте, зависит её репутация, а также размах её деловых операций. От умения говорить по телефону зависит и Ваш личный имидж.

**Вывод:** знание телефонного этикета и правил телефонного общения необходимо каждому деловому человеку, желающему повысить свой резерв коммуникабельности, а значит, и личной привлекательности. Структура телефонного разговора:



# Алло, говорите!

1. Приветствие: «Добрый день!», «Здравствуйте!»

2. Взаимопредставление.

Если звоните Вы:

- Говорит ...
- К Вам обращается ...
- Вам звонит ... из ...
- Вам звонят из ... Меня зовут...

**Обратите внимание!** Ставьте ударение правильно: звоня́т, звони́т, позвони́т, созвони́мся, созвоня́тся и т.п.

**Совет:** не говорите «Вас беспокоит из...». Человек на том конце провода с первой же Вашей фразы будет настроен на неправильный тон: никому не нравится, когда его беспокоят.

Если звонят Вам, обязательно представляйтесь:

- ... у телефона, здравствуйте.
- ... слушает добрый день.
- ... у телефона, чем могу помочь?

своей компетенции!

При переключении звонка Вашим коллегой со своего телефона на Ваш не нужно дублировать уже сказанную им информацию. Нужно просто представить лично:

- Иванов, слушаю (говорите, у телефона...).

3. Сообщение цели звонка

Прежде чем приступить к изложению своего вопроса, нужно осведомиться, может ли Ваш собеседник в данный момент уделить Вам внимание, поскольку в это время у него могут быть совещание, посетитель или срочная работа. В этом случае ваш разговор с ним окажется неэффективным, так как, не сконцентрировав внимание, невозможно успешно провести беседу.

Сразу же после этого сообщите цель своего звонка. Очень важно начать разговор без напряжения:

- Здравствуйте, ... с Вами говорит ... из ... Можете ли вы сейчас уделить мне 5 минут, чтобы поговорить о... У нас есть к Вам предложение...

4. Обсуждение существа проблемы или переадресация разговора

**Совет:** если звонящий не представился, вежливо попросите его сделать это. Иначе можно выдать конкурентам нужную им информацию «на блуде» или же не уделить должного внимания крупному покупателю и потерять большой заказ. Поинтересуйтесь его именем, названием и телефоном фирмы и вежливо продолжайте разговор. Главное – вежливость!

**Совет:** некоторые покупатели не могут точно определить свои требования, и им необходимо помочь вопросами: Что? Когда? Где? Кто? Как? Какого цвета? И т.д. Эти вопросы предполагают подробные ответы, на них нельзя ответить односложно «да» или «нет». Но если собеседник страдает излишней разговорчивостью, задавайте вопросы: Должен ли? Были ли? Имеется ли? Является ли? Будет ли? Нельзя ли? Эти вопросы предполагают односложный ответ и придадут разговору динамику, а «ведущим» окажется тот, кто задаёт вопросы.

5. Подведение итогов

Это исключительно важный для результативности этап разговора. Обсудите все вопросы и достигнув какого-то или полного согласия, перечислите всё, о чём говорилось, а также действия, которые следует предпринять каждой из сторон.

Когда приходит время заканчивать телефонный разговор и прощаться, следует правило: кто первый начал разговор, т.е. кто позвонил, тот и должен его закончить.

6. Выражение признательности

Прощаясь, будьте вежливы. Не забудьте назвать собеседника по имени-отчеству или фамилии. Поблагодарите собеседника за разговор, сообщите ему какую-либо дополнительную информацию или просто скажите ему на прощание несколько любезных слов.

7. Прощание

Важно закончить разговор на мажорной ноте. Даже если разговор был жестким, его финал – самое время залечить раны и успокоиться. Например, сказав такие фразы:

- «Я считаю, что многое уже сделано. Я знаю, что Вас поняла, и чувствую, что вы меня тоже. Я всё выслушал. Чувствую, что в обстановке надо многое поменять».

- «Хорошо, ... Я всё выслушал. Чувствую, что в обстановке надо многое поменять».

**И главный совет:** употребляйте в своей речи слово «будущее» и не забывайте на том конце провода настроиться к Вам позитивно и ответить Вам взаимностью!

P.S. В следующем номере читайте: «10 правил, когда мы звоним клиенту. Словарь фраз»

НАТАЛЬЯ КОЗЛОВА

## В рабочий полдень

Правитель Хорасана, святой Тимера				Единица количества информации	Птица отряда журавлеобразных	Американский полицейский
Часть измерительного прибора	Город в Московской области	Блюдо из мяса	Большой сосуд для жидкостей			
Столица Иордании			Угнетательная сила			
Редкая вещь	Инертный газ	Имя великого климатолога				
				Инструмент для лепки		Гидротехническое сооружение
Итог вычисления	Летчик-космонавт СССР	Красноярский человек		Мужское имя	Прохладная рыба семейства лососей	
Аванс	Басня Ивана Крылова			Предмет мебели	Единица скорости телеграфирования	Прародитель ЗИЛа
Новая вещь	Клятва	Музыкальный звук				
				Пресс для выжимания, отжимания		
Город-музей в Испании	Смерч в Северной Америке					

Ответы на сканворд в № 4

По горизонтали: Галифе. Лох. Рында. Ани. Закут. Делегат. Опал. Метанол. Колосс. Вокзал. Осина. Нейлон. Кид. Аугуста.

По вертикали: Гарде. Ланце. Фраза. Лак. Онуча. Хит. Атолл. Домовина. Леток. Гонка. "Лес". Оолонг. Онисс. Зола. Нит. "Ада". Оу.

## Свободный микрофон

- Когда же начнет свою работу долгожданная столовая?

- Все зависящие от компании работы по столовой завершены. В настоящее время ждем официальное разрешение Санэпидстанции, подтверждающее соответствие нашей столовой санитарно-гигиеническим нормам.

Руководство компании благодарит всех работников предприятия за активное участие

Поздравляем!

От всей души поздравляем наших юбиляров, отметивших в июне свой день рождения:

- 16 июня юбилейный день рождения отметила Резида Вахитовна Забирова, заведующий складом металлов;  
- 23 июня Игорь Федорович Шарыгин, наладчик, отметил 45-летие;  
и 30 июня юбилей встретила Светлана Валентиновна Соловьева, главный бухгалтер.

Дорогие наши:

Много слов хороших  
хотелось сказать,  
доброе здоровья  
в жизни пожелать,  
сердцем и душой  
вечно молодеть,  
и прожить на свете  
много-много лет!

15 июля вся страна отметит День металлурга.

Поздравляем наших литейщиков с профессиональным праздником. Желаем всему ООО «КОМ-Металлургия» такого же яркого процветания, как буйное цветение в середине лета.

## ЮМОРИЯ

Назовите наш самый главный семейный праздник.

- Новый год;
- 8 Марта;
- Ура, горячую воду дали!

Водителям на заметку:

Сигнализация орала не потому, что разбили окно, а разбили окно, потому что орала сигнализация.

Многие люди тратят деньги на Интернет, а я даже не могу поставить себе Windows. До сих пор работаю в ДОСе. Дося научит вас экономить.