



ВЕСТИ КАМАЗА



В противовес контрафакту:
у «АвтоЗапчасти» своя система защиты от подделок

2

«Инженеры будущего»:
их впечатления, достижения и планы

7

НОВОСТИ

К модернизации готовы!

«КАМАЗ» принимает участие в экспериментальном проекте «Модернизация автошкол ДОСААФ России», где возьмёт на себя ответственность за оснащение автошкол динамическими автотренажёрами и другим оборудованием. Участие в проекте принимают учебные центры ДОСААФ Москвы, Санкт-Петербурга, Рязани и Екатеринбурга.

Экспериментальный проект призван определить оптимальный формат обучения водителей автомобилей, в котором будут предусмотрены занятия по вождению — как на реальных автомобилях, так и на динамических автотренажёрах, а также практика в мобильных учебных классах и другие нововведения.

На официальном открытии проекта корпоративный учебный центр «КАМАЗа» РИПТиБ представил мобильный учебный класс на шасси газобаллонного автомобиля КАМАЗ-43114-30. Подобные учебные автомобили предполагается изготавливать и поставлять в учебные заведения ДОСААФ под задачи обучения водителей грузовых автомобилей.

КОРОТКО

Приказом министра промышленности и торговли РФ Благодарность Минпромторга РФ объявлена руководителю службы по делам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций ПАО «КАМАЗ» Альберту Нуртдинову.

ТВОИ ЛЮДИ, «КАМАЗ»

Рекордсмены Садреевы

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ. Фото: Ильдар ХУСНУТДИНОВ

Семья Садреевых — работников кузнечного завода ПАО «КАМАЗ» — участвует в интернет-акции Федерации профсоюзов Республики Татарстан «Лучшая трудовая династия».

В 1975 году родоначальником династии стал Равиль Садреев, устроившийся на кузницу в ЦРиЭНТИК слесарем-ремонтником после окончания профессионально-технического училища № 47. Здесь сложилась его не только профессиональная, но и личная судьба: в тот же год и в тот же цех водителем погрузчика пришла работать Фаузия, ставшая его женой. По стопам родителей, унаследовав профессию отца, пошёл сын Сирина, придя на кузнечный завод в 2004 году после школы. На данный момент династия Садреевых состоит из 14 человек — братья, сёстры, снохи, зятья, племянники... Десять из них трудятся на

заводе по сей день. Что примечательно — все Садреевы верны рабочим профессиям.

По условиям интернет-акции, участниками конкурса могут стать семьи, чей суммарный трудовой стаж составляет не менее 50 лет. Садреевы с кузнечного уже более чем пятикратно перекрыли этот рубеж: их общий трудовой стаж насчитывает 236 лет!

Это значит — пройдя по ссылке <http://www.dynasty.proftat.ru/>, все мы, камазовцы, своими голосами можем поддержать наших рекордсменов-династийщиков с кузницы!

Итоги конкурса организаторы обещают подвести в сентябре.



Династия Садреевых на родном заводе

С МЕСТА СОБЫТИЙ

Китайский сюрприз

Анжелика АКУЕВА

На торжественной церемонии финиша ралли «Шёлковый путь» в Пекине побывали работники НТЦ, ПРЗ и завода двигателей. Премировать поездкой лучших сотрудников решил генеральный директор «КАМАЗа» Сергей Когогин.

«Решили наградить работников подразделений, которые наиболее тесно соприкасаются в работе с «КАМАЗ-мастером»: НТЦ, завода двигателей и ПРЗ, — разъясняет руководитель службы трудовых контрактов Фирая Косинова. — На местах руководство заводов определяло, кого именно отправить. Необычная премия улучшает мотивацию: камазовцы видят результаты своего труда и гордятся, что с их помощью побеждают наши машины и наши люди. В Пекин попали действительно замечательные ребята, например, Марат Салахутдинов является победителем Всероссийского конкурса «Топ-100 инженеров России».

Делегация пробыла в Пекине два дня. Кроме собственной церемонии финиша, вечером всех ждал гала-ужин, ведущей которого была «Мисс Россия-2015» София Никитчук, а на следующий день камазовцы посетили Великую китайскую стену и дворцовый комплекс «Запретный город». О том, как прошла поездка, лучше расскажут сами счастливицы:

Марат Салахутдинов, инженер-конструктор НТЦ:

— Хорошо помню, как мне сообщили, что поеду в Китай. Конечно, очень обрадовался,



Часть камазовской делегации

ведь такой случай представляется раз в жизни. 24 июля мы прибыли в Пекин и отправились встречать нашу команду. Меня поразил масштаб мероприятия. Мы сидели в VIP-ложе, и камазовцев легко было узнать по сине-белой форме. Вечером был гала-ужин, где собрались сотни человек. Это был момент единения, когда не существовало национальностей и различий.

Гаджи Хабитов, главный специалист отдела методов обработки ПРЗ:

— О том, что идёт конкурс на поездку в Китай, я не знал. И когда руководство сообщило, что я еду в Пекин, решил, что будет деловая поездка. То, что это премия, стало для меня сюрпризом. 24 июля днём мы прибыли на площадь перед знаменитым стадионом

«Птичье гнездо». Нам выдали фирменные футболки и кепки. На площади была установлена огромная алая арка, куда по очереди заезжали победители в разных номинациях. Им вручали кубок, открывали шампанское. Мы смогли приветствовать свою команду и сфотографировались все вместе. Гала-ужин запомнился, кроме прочего, выступлением китайского цирка и мастеров Шаолиня.

Ильнар Хуснуллин, наладчик станков с ПУ, цех 201 завода двигателей:

— Опытные детали для гоночных грузовиков — часть моей работы. Про то, что будут премировать поездкой, я не знал, так что новость о поездке в Китай стала полной неожиданностью. Я очень удивился, даже попросил время поду-



Великая Китайская стена — символ страны

мать, обсудить с родными. Семья сказала: «Без тебя нам будет грустно, но, конечно, езжай». Пекин остался в моей памяти как яркий момент гордости за страну и нашу команду. Посмотрел город, попробовал утку по-пекински, познакомился с коллегами. Мне всё понравилось, кроме тяжёлой жары. Наша жара переносится куда легче.

Александр Фенько, наладчик станков с ПУ, цех 119 завода двигателей:

— Я слежу за гонками с участием «КАМАЗ-мастера», в этот раз особенно переживал за наш новый капотник. И вдруг мне предлагают поехать в Китай на финал «Шёлкового пути». Я очень рад, что попал в число счастливиц. Наша команда выглядела очень солидно, а наши сувенирные флажки мгновенно разлетелись среди китайцев. Пекин просто гигантский город, пробки огромные, народ очень шумный. Там жарко и влажно, 35-36 градусов, мы передвигались перебежками. Интересно, что в Китае не работает YouTube и Google, американские сервисы. А вот Майл.ру и Whatsapp — пожалуйста. Через них и связывался с родными.



Наши в Китае: Гаджи Хабитов и новый капотный грузовик



КАМАЗ на финише: общее ликование

СЛОВО – ДИРЕКТОРУ

Оригинальные и неоригинальные, или Скупой платит дважды

Текст и фото: Анна КУСКОВА

Дочернее камазовское предприятие ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ» (АЗК) отметило пятилетие со дня образования. Первый значимый юбилей в жизни молодой организации послужил поводом для беседы «ВК» с генеральным директором Павлом Каничевым.

— Павел Владимирович, какие направления деятельности являются в АЗК основными?

— Основное направление — реализация запасных частей собственного производства и перепродажа запчастей к автомобилям КАМАЗ, которые производятся другими заводами России, ближнего и дальнего зарубежья. Также мы храним, комплектуем, частично консервируем, упаковываем и отгружаем запчасти. Оказываем аналогичные услуги для Внешнеторговой компании «КАМАЗ», отгружая не только запчасти, но и сборочные комплекты.

— С какими заводами и предприятиями «КАМАЗа» вы взаимодействуете наиболее тесно?

— «Автозапчасть» входит в технологическую заводскую цепочку и работает, как и весь «КАМАЗ», в системе планирования на три месяца. Мы размещаем заказы на запчасти на заводах через департамент управления производством. Готовая продукция поступает к нам на склад, её транспортировку обеспечивает логистический центр. Самый крупный наш поставщик — завод двигателей.

От него мы получаем порядка 55% запасных частей, ещё 30% с АвЗ, оставшуюся долю с ПРЗ и совсем немного — 2-3% — с «НЕФАЗа». Активно налаживаем взаимодействие с вновь образованным заводом запасных частей и компонентов, доля которого к концу 2016 года должна стать 10%.

— «КАМАЗ» активно борется с рынком контрафактных запчастей. Каков вклад вашего предприятия в общее дело?

— Да, соблазн воспользоваться известным брендом для реализации недоброкачественной продукции очень велик. Мы активно боремся с этим, одно из направлений — занимаемся развитием упаковки. К примеру, пять лет назад в фирменную картонную упаковку укладывалось 30 наименований запчастей, а сейчас более 2000 наименований. Мы внедрили систему защиты от подделок. Теперь на упаковке изделия содержится уникальный номер, сгенерированный в случайной последовательности, он даёт покупателю возможность позвонить в федеральный call-центр и узнать, оригинальная это запчасть или нет.



Павел Каничев: «Внешняя среда постоянно меняется, требуя от нас внутренних изменений»

Покупка в сети фирменных магазинов также гарантирует покупателю качество продукции.

— Приведите, пожалуйста, пример на одной запчасти. Какова её стоимость в оригинале и по какой цене её реализуют недобросовестные продавцы?

— Подделывают, как правило, самую востребованную продукцию. Наиболее часто это случается с запчастями коробки перемены передач. К примеру, оригинальный синхронизатор коробки передач стоит около 5000 рублей, подделка реализуется за 2500 рублей. Однако оригинал прослужит порядка 50 тыс. км, а подделка — 1-2 тыс. км. И, главное, восстановление коробки передач может обойтись в 70-80 тыс. рублей. Как говорится, скупой платит дважды.

— Получается, что людьми движет желание сэкономить...

— Да, и в этом есть целесообразность, если речь идет о ремонте автомобиля старше 10 лет. Чтобы дать покупателям такую возможность, в этом году мы решили создать новый ценовой сегмент оригинальных запчастей



Дабы не допустить нехватки запасных частей для рынка, всегда нужно иметь товарный запас

под названием «Эконом». Нашим клиентам, эксплуатирующим достаточно старые автомобили, ни к чему покупать, к примеру, цилиндропоршневую группу с ресурсом от 0,5 до 1 млн километров. Для них мы внедряем категорию запчастей с пониженным ресурсом эксплуатации — до 150-200 тыс. км. Они будут стоить дешевле, но при этом будут отвечать всем требованиям качества. Данный сегмент уже запущен и содержит достаточно много наименований запчастей. За счёт него мы планируем увеличение объёмов продаж и рост прибыли только в этом году на 200-250 млн рублей. Для развития данного направления в июне этого года была создана новая служба, куда вошли конструкторы и технологи.

— Каков вклад ООО «АвтоЗапчасть» в экономику «КАМАЗа» за прошедший год?

— В 2015 году наша организация принесла «КАМАЗу» более 10 млрд рублей от реализации запчастей на внутреннем рынке России, в этом году мы планируем увеличить эту цифру до 11 млрд рублей.



Площадь центрального склада 504, расположенного в Челнах, более 56 тыс. кв. метров. Он работает 365 дней в году. В среднем за сутки принимает с заводов «КАМАЗа» около 50 автомобилей с запчастями



На территории России насчитывается 110 фирменных магазинов по продаже оригинальных запчастей «КАМАЗ»

Итоги пятилетней работы:

- Объём продаж запчастей на внутреннем рынке вырос на 8%.
- Произведена полная реконструкция складской логистики филиалов в Ставрополе, Хабаровске и Кемерово. Филиал в Старой Купавне переместился на новые площади с использованием современного оборудования. Внедрена автоматизированная система управления складом. Производительность труда повышена на 15%.
- Предприятие стабильно и уверенно присутствует на рынке запчастей. Доля присутствия в 2016 году — примерно 65% по номенклатуре, которую производит «КАМАЗ», и порядка 16% по заводам-смежникам.
- Оборачиваемость товарного запаса за пять лет увеличилась в полтора раза.
- Существенно расширилась номенклатура запчастей: если в 2011 году «АвтоЗапчасть КАМАЗ» продавала около 14,5 тыс. позиций, то в 2016-м — 24 тыс., более чем на 60% расширились наименования.
- В 2011 году внедрена бонусная система ценообразования. На всей территории России для любого субъекта товаропроводящей сети установлена единая закупочная цена на автозапчасть.

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

Норматив для оснастки

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Виталий ЗУДИН

Описывая опыт внедрения проектов ПСК по оптимизации расходов в цехе шасси прессово-рамного завода («ВК» № 19 от 11 июля), корреспондент газеты затронул тему изготовления оснастки на предприятиях компании. На публикацию откликнулся директор ремонтно-инструментального завода Андрей Карпов.

— Андрей Викторович, одна из причин открытия проекта на прессово-рамном заводе — оперативное исполнение необходимого оснащения. Какой путь проходит оснастка на РИЗе от заказа до передачи потребителю?

— И станочная, и сварочная оснастка изготавливаются в рамках технологической подготовки производства, а этот процесс утверждён нормативными документами компании. В соответствии с процедурой после получения технического задания от подразделений ПАО «КАМАЗ» начинается проектирование, которое ведётся как специалистами РИЗа, так и конструкторами и технологами блока замести-

теля генерального директора ПАО «КАМАЗ» по развитию.

Разработанный проект согласовывается с потребителем, но для запуска его в производство необходимы материалы. Это не только определённая марка металла, которую надо заказать, но и различные комплектующие — датчики, трубки, зажимные механизмы. По всей номенклатуре начинается процесс закупки. Он занимает определённое время, поскольку компания заинтересована в приобретении качественных деталей по максимально низкой цене. Для непосредственного изготовления приспособления тоже необходимо время.



Директор РИЗа Андрей Карпов и начальник технологического отдела Марат Зарипов уверены: конструкция оснастки должна гарантировать качественное и безопасное выполнение работы

Руководство и коллектив РИЗа, в свою очередь, также ищут пути снижения стоимости оснастки и инструмента. Так, в конце прошлого года мы стали активнее использовать более дешёвые рычажные прижимы, которые изготавливает ПАО «НЕФАЗ», сейчас прорабатывается проект по освоению технологии скоростной отборочки металла, прошедшего термообработку.

— При этом исполнение заказа от РИЗа занимает, как правило, от трёх до шести месяцев. А опытное производство с большой номенклатурой, о котором шла речь в публикации, не располагает таким временным резервом...

— Может быть, исполнение временного приспособления в таких условиях оправдано. Но конструкция такой оснастки разрабатывается, как правило, не специалистами, а рабо-



Изготовленное опытными работниками Юрием Казанцевым и Рашитом Насибуллиным приспособление полностью соответствует чертежу

чими, а значит, не может гарантировать качественное и безопасное выполнение операции.

— Почему, на ваш взгляд, открывать такие проекты экономически выгодно?

— Финансирование в рамках подготовки производства на «КАМАЗе» идёт по утверждённому графику. РИЗ отработывает все заказы как в количественном, так и в денежном выражении. Возможно, потребность в изготовлении большой номенклатуры оснастки не укладывается в рамки утверждённых проектов. В таких случаях я бы рекомендовал просчитывать все риски, а наш коллектив, в свою очередь, готов в случае необходимости ускорить выполнение заказа. К нам поступают письма с обращениями ускорить выполнение того или иного заказа. Такие просьбы без внимания никогда не остаются.

ТЕХНОЛОГИИ

Не только расширились, но и углубились

Текст и фото: Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

В нашу «эпоху оптимизации» — в том числе площадей, есть на «КАМАЗе» подразделения, «остронуждающиеся в улучшении жилищных условий». Довольно долго в этой категории значилась центральная заводская лаборатория кузнечного завода. После переезда условия жизни ЦЗЛ серьёзно изменились — к лучшему.

Беда была не только в уплотнённости персонала. Из-за соседства с участком наплавки в ШИКе страдала и очень чувствительная к пыли аппаратура, на которой инженеры-исследователи и лаборанты делают важные для производства анализы. Руководство завода проблему знало, рассматривались разные варианты. Очень кстати пришлось преобразование... как раз на участке наплавки. Для ЦЗЛ, состоящей из химико-спектральной и металлографической лабораторий, в пределах всё того же ШИКа решено было оборудовать специальные помещения.

— Больше чем в два раза увеличилась микроскопная, появилась комната макротравления и термообработки (прежде был небольшой участок), нормативную документацию, с которой постоянно приходится работать, теперь разместили в отдельном кабинете, — открывает двери одну за другой начальник ЦЗЛ Ольга Абдуллина. — Несравнимо лучше стали и условия работы сотрудников лаборатории, в арсенале которой сегодня современные приборы, машины — оснащение произошло в рамках инвестиционного проекта модернизации лабораторного оборудования.

В ЦЗЛ производятся многие виды анализов, испытаний, исследований. Здесь сдаёт «тест на качество» металлопрокат, поступающий на входной контроль перед запуском в производство; проводятся лабораторные и исследовательские работы новых серийных деталей и материалов, а также технологический контроль. Результаты предназначены для оценки качества материалов на соответствие их требованиям технической документации. Микроструктура, твёрдость, химический состав — все свойства как на ладони.

С помощью разрывной, как её называют в ЦЗЛ, машины (испытательная машина WDW-100E) производятся исследования механических свойств металла. Буквально недавно, рассказывает Ольга Константиновна, выполняли оригинальный заказ на испытание механических свойств — по продукции диверсификации:

— Для нас это был новый тип образца — резьбой, заказчику требовался очень точный результат. Анализировали сопротивление, текучесть, сужение, удлинение, прочностные характеристики при супернагрузках. Скорость работы разрывной машины — 10 мм в минуту, разрывать быстрее —

значит исказить результат. По результатам она сама выстраивает графики — необходимая информация на экране.

Хромотограф — прибор, с помощью которого определяется процентное содержание состава защитной атмосферы в печах.

В комнате макротравления и термообработки установлены муфельные печи для выполнения нагрева под закалку. Максимальная температура в печах 1200°C.

Пресс для запрессовки мелких деталей, шлифовальный станок, микро-



«Главное — правильно задать программу», — представляет новое оборудование начальник ЦЗЛ Ольга Абдуллина

твердомер — всё современное оборудование работает так, что, кажется, присутствие человека уже не так и важно. В самом деле: расчёты автоматизированы, графики на экране появляются «по щелчку». Главное — задать программу, правильно ввести данные, но это уже — дело ума и рук человеческих. К тому же меняются задачи производства, идёт освоение новой продукции. Значит, профессионалы в ЦЗЛ без работы не останутся.

Кстати: в сентябре лаборатории предстоит процедура аттестации.



В микроскопной у каждого прибора — своя специализация, каждый рассчитан на выполнение определённого вида исследований. Экспресс-анализы занимают на микроскопе AxioScore. А вот для арбитражных анализов и рекламационных исследований отведён отдельный уголок, оснащённый микроскопом, микротвердомером и стереомикроскопом с программным обеспечением



«Как зафиксировать образец в разрывной машине, придумали сами», — говорит инженер-исследователь Ольга Галимова



Экспресс-анализатор «АУС» определяет процентное содержание углерода и серы в металлах. В комплект прибора входит корректор массы, который является средством измерения второго класса точности. — Четыре знака после запятой, — подтверждает начальник химико-спектральной лаборатории Венера Валиуллина. — Обеспечивает качественную выдачу анализа.

НОВОСТИ

Есть на кузнице свой ШИК...

И вообще много интересного! Об этом узнали 28 студентов МГТУ им. Баумана, окончивших первый курс и прибывших на «КАМАЗ» на свою первую практику.

Для знакомства с кузнечным заводом и технологиями, применяемыми на нём, москвичам предложили экскурсию в КПК-3 и в ШИК (штампово-инструментальный корпус). С особенностями работы линии балки средней оси, производства коленчатых валов и стремянок гостей, избравших своей будущей специальностью машиностроение, познакомил инженер-технолог Андрей Серебряков, а с производством штамповой оснастки, газосваркой, с работой печей, фрезерных станков — ведущий инженер Ильдар Хуснутдинов.

Московские студенты проявили неподдельный интерес ко всему увиденному и услышанному. Вопросов задавали массу — экскурсоводы только успевали отвечать.

АЗБУКА БЕЗОПАСНОСТИ

Горячая эстафета ПРЗ

Анжелика АКУЕВА

На прессово-рамном заводе прошли традиционные соревнования среди пожарных дружин за звание «Лучший боевой расчёт». Семь сильнейших команд предприятия показали, как они готовы справиться с опасной ситуацией.

Соревнования — эстафета из нескольких этапов: преодоление препятствия (барьера роста) с развёртыванием пожарных рукавов, тушение условного и реального очага возгорания, передача информации в пожарную часть. В команде пять человек, и у каждого своя задача.

«Цель состязаний — повышение квалификации и тренинг по чёткости взаимодействия членов дружин при тушении пожара. От быстроты, слаженности и чёткости действий добровольной пожарной дружины зависит скорейшая ликвидация пожара

или происшествия, а также минимизация возможных потерь. Основная задача пожарных добровольцев — профилактика пожара и его локализация до прибытия профессиональных пожарных формирований», — разъясняют организаторы.

Первое место у ЦОК — их команда прошла «огненный путь» за 36,07 секунды, на втором месте РМЦ с результатом в 39,87 секунды, тройку победителей замкнул ЦРиОСОО — 42,66 секунды.

Нужно сказать, что ЦОК в этом году вырвал победу добровольной пожарной дружины в лидерах соревнований с 2013 года.



Момент соревнования

ПРИЗНАНИЕ

Бережём... безопасность

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ. Фото: Виталий ЗУДИН

Победители финального этапа камазовского конкурса «Лидер PSK-2015» в эти дни принимают поздравления от руководства и коллег, призы и грамоты. Заместитель генерального директора ПАО «КАМАЗ» по безопасности Ильдар Шамилов во вторник вручил награды 15 самым бережливым сотрудникам своего блока. В их активе — вторые и третьи места в конкурсе.

— Все победители II этапа, — заметил Ильдар Асхатович, — это люди с активной жизненной позицией — на производстве, в общественной деятельности и в плане бережливых технологий. Первые результаты первого конкурса радуют. Все мы сегодня понимаем, что Производственная система «КАМАЗ» — это движение и стимул для улучшений, неординарного подхода к делу.

Одним из лучших на «КАМАЗе» проектов по качеству (по направлению «Q») назвал кайдзен-предложение начальника бюро защиты ресурсов Елены Штанг консультант по развитию ПСК Михаил Поликарпов, подчеркнувший, что по итогам конкурса весь блок безопасности — в лидерах среди подразделений генеральной дирекции. Этот успех (второе место) отмечен туристической путёвкой и благодарственным письмом. Кроме того, Елена Викторовна получила и денежный приз за третье место — как «Лидер PSK среди руководителей начального

звена управления». По её признанию, все предложения направлены на предотвращение хищений.



Все предложения Елены Штанг направлены на предотвращение хищений

Заведующий специалист службы защиты информации Ирина Чудина — ей присуждено 3-е место. Ряд сотрудников блока получили денежные призы в номинации «Лучший коллектив по развитию PSK».

Кстати, и сам Ильдар Шамилов также в лидерах ПСК — среди руководителей высшего звена управления. Как говорится, подчинённым есть с кого брать пример. Тем более что в этом году конкурс бережливых идей продолжается.



Вчера награждение по результатам второго этапа конкурса «Лидер PSK 2015 года» состоялось на РИЗе и в логистическом центре. Подробности — уже после корпоративного отпуска.

ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

Перечень компаний, предоставляющих скидки и бонусы сотрудникам группы компаний «КАМАЗ»

Предложения действительны при предъявлении пропуска на кассе до оплаты покупки.

№ п/п	Наименование компании, адрес, телефон	Размер скидки	Примечание	№ п/п	Наименование компании, адрес, телефон	Размер скидки	Примечание
Медицинские услуги							
1	ООО «Казанские Аптеки»	5% (максимальный % скидки по накоплению 10%)	Выпущено и распределено по подразделениям ПАО «КАМАЗ» 10000 карт	20	Обувной магазин Galateia 1) пр. Сююмбике, 2/19 (ТЦ «Омега», 2 эт.), тел. 962-570-91-30; 2) ТД «Детский мир» (п. ГЭС), тел. 965-620-64-04; 3) пр. Яшьлек, 14 (ТЦ «Эссен», 1 эт.), тел. 965-615-54-34; 4) пр. Вахитова, 16А (ТЦ «Эссен Green», 2 эт.), тел. 960-075-94-09		
2	Стоматологическая клиника «Инсайт Хелп» 37/20 блок Б, тел. 47-16-16	Лечение кариеса взрослым по фиксир. цене — 2000 руб. (в стоимость не входят анестезия и антиСПИД) Лечение пульпита — 3000-3500 руб. 10% на услуги клинично-диагност. лаборатории (забор анализов) 10% на протезирование (кроме металлокерамики) в стоматологии по адресу: пр. Сююмбике, 11/30 10% на профессиональную гигиену полости рта	скидки действуют до конца 2016 г.	21	Обувной магазин Rieker	10% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	
3	Стоматологическая клиника «Премьер» 1) ул. Пушкина, 4, тел. 52-90-90; 2) пр. Мира, 31А (11/14 А)	Лечение всех форм кариеса — от 2250 руб. (система «все включено», в т.ч. рентген) Гигиена полости рта (обе челюсти) — 2000 рублей (только в клинике «На Мира») Удаление с анестезией (простое) — 950 рублей.	действует программа по стандарту «Эконом»	22	Бутик элитной кожгалантереи европейских брендов Fiato пр. Сююмбике, 2/19 (ТЦ «Омега», 2 эт.), тел. 965-618-26-99		
4	ООО «Оптический регион»	10% на все оправы, линзы для очков, солнцезащитные очки, аксессуары для очков и сопутствующий товар		23	Бутик элитной стильной женской одежды Club Copin пр. Мира, 3 (ТРК «Торговый квартал», 2 этаж), тел. 962-570-91-39		
5	Аптечная сеть «Ихлас»	5% в аптечном пункте, находящемся в ГАУЗ «Детская городская поликлиника № 4» (26/14) 10% на весь ассортимент		24	Салон обуви для активных людей Respect пр. Мира, 49А (ТД «Палитра», 1 этаж), тел. 962-570-91-44		
6	Центр микрохирургии глаза «Прозрение» пр. Набережночелнинский, 54, тел. 34-34-34	5% на операции 10% на комплексное диагностическое обследование и лазерное лечение		25	Магазин «Мир трикотажа» пр. Мира, 3/01	10% на весь ассортимент товара (трикотажные, чулочно-носочные изделия для детей и взрослых, текстиль)	
7	Клиника современной медицины 18/10	10% на все услуги		Услуги населению			
8	ООО «ЛИКОН ПЛЮС» пр. Чулман, 106, тел.: 56-84-23, 56-91-62	10% на врачебный приём, услуги узких специалистов, массаж, физиолечение, УЗИ, цветная ангиография, эндоскопия, доплерография УЗДГ, услуги в области травматологии и ортопедии, рентгенологические исследования	скидка действует до конца 2016 г.	26	Химчистка и прачечная «Firbimatic» пр. Мира, 31А, тел. 32-23-52	10% на все услуги	
9	ООО МЦ «Центр урологической помощи МедПрофи» бул. Шишкинский, д. 3А, пом. 2 (30/19), тел.: 78-21-08, 39-20-00. Сайт: http://medprofi16.ru	10% на медицинские услуги (комплексное обслуживание) по направлениям: гинекология, урология и андрология, оториноларингология, офтальмология, эндокринология, неврология, терапия, хирургия, онкология, маммология, кардиология, УЗИ, дерматовенерология, психиатрия, гастроэнтерология, проктология, педиатрия, сосудистая хирургия		27	Химчистка и прачечная «Фиорита» б-р Энтузиастов, 19 (1/12), тел.: 39-14-73, 39-24-43	10% на услуги хичистки и прачечной	
10	Центр сложной коррекции зрения «Челны-Оптика» ул. Ш. Усманова, 27, кв. 1, тел. 45-12-46	11% на все офтальмологические услуги при заказе очков 11% на медицинскую оправу		28	«Фабрика чистки ковров №1» пр. Мира, 31А, тел. 30-11-11, www.1fabrika.com	10% на все услуги	
11	«ОСАННА» — отделение по оказанию платных медицинских услуг ГАУЗ РТ «БСМП» ул. Комарова, 24 (п. ЗЯБ, 16/03), тел. 46-03-29. Сайт: www.osanna.rf	до 7% на медицинские услуги, согласно льготному преysкуранту, действующему на момент оказания услуги	скидка действует до 01.10.2016 г.	29	Химчистка ковров и мягкой мебели «Омис» тел.: 78-20-01, 927-048-20-01, www.omis16.rf	10% на услуги по стирке ковров и химчистке мягкой мебели	скидка действует до конца 2016 г.
12	Реабилитационно-профилактический центр кинезитерапии пр. Сююмбике, 67 (47/06Б), 2 эт., тел. 40-81-08	15% на услуги кинезитерапии: первый цикл (12 занятий)		30	МТС 4/16 (напротив Татарского драмтеатра)	Индивидуальный тарифный план «Экстракорпоративный» — в рамках программы «Свой круг»: • бесплатные исходящие звонки между собой; • все исходящие по РТ — 0,85 руб.	действует специальная корпоративная программа
13	Диагностический центр на Вахитова пр. Вахитова, 27 (18/10), тел. 91-31-32, www.dc116.ru	7% на медицинские услуги		31	ЧОУ ДО «Автошкола КАМА»	10% на обучение по программе «Профессиональная подготовка водителей транспортных средств категории «В» (с механической трансмиссией)». Скидка предоставляется также близким родственникам сотрудникам «КАМАЗа»: родителям, супругам, детям	
14	Центр восстановительной медицины пр. Сююмбике, 2/19 (ТЦ «Омега», 1 этаж), тел. 78-09-35, http://cvm-med.ru	5% на медицинские анализы 10% на консультацию и лечение специалистами центра	скидки действуют до конца 2016 г.	32	Центр «9 иностранных языков» Центр. офис: зд. «Единство» (62/04), 2 этаж, 304 офис, тел.: 34-81-12, 919-69-55-999, 906-332-94-33, 927-030-60-99. Филиал: 45/16, бывшее здание «Челны ЛТД»; тел.: 987-068-55-99, 927-459-98-99	5% на обучение. Скидка распространяется также на обучение детей работников ПАО «КАМАЗ»	
15	Аптека «Бальзам» пр. Сююмбике, 2/19 (ТЦ «Омега», 1 этаж)	10% на лекарственные препараты 12% на ортопедические изделия		33	ЧУДО «Школа иностранных языков «Мой Мир» 1) п. ГЭС, бул. П. Корчагина, 2А (10/34А), http://family-centre.org. 2) Ул. 40 лет Победы, 47, тел.: 36-13-24, 904-767-82-46, сайт: www.english-planet.ru. 3) 48/06а, тел. 986-916-19-20	10% на весь курс обучения. Скидка также распространяется на детей работников организаций ГК «КАМАЗ» 10% на участие детей сотрудников организаций ГК «КАМАЗ» в городских лингвистических лагерях	
16	Поликлиника «UNIMED» пр. Сююмбике, 67 (47/06Б), тел.: 25-03-03, 987-267-49-34, http://unimedclinic.ru	15% на медицинские анализы и УЗИ различные ежемесячные акции		34	Школа иностранных языков LC School пр. Р. Беляева, 31 (11/27), тел.: 32-30-93, 904-716-39-31	5% на полный курс обучения (4,5 месяца)	скидка действует до 01.09.2016 г.
17	Международный медицинский центр «Медикал Он Груп Кама» пр. Р. Беляева, 53а (38/01а), тел.: 47-71-71, 55-20-20, 962-575-20-20, http://medongroup-chelny.ru	10% на лечение в отделении «Дерматология» 20% на лечение в отделениях «Проктология», «Гинекология» и «Урология»	скидки не действуют на анализы (лабораторные исследования) и УЗИ	35	Языковой центр «Полиглот» 1) ул. Ш. Усманова, 376 (40/09Б, 3 эт.), 2) 41/17А, тел. 906-118-47-72	7% на обучение. Скидка распространяется также на обучение детей работников ПАО «КАМАЗ».	
18	Клиника-санаторий «Набережные Челны» пр. Чулман, 61/04, тел.: 56-76-11, 56-53-18, 56-84-90, http://klinika116.ru	10% на медицинские услуги (кроме лабораторных исследований и услуг, оказываемых сторонними организациями) 20% на санаторную путёвку (стандарт) стоимостью 2500 руб. за 1 койко-день (цена со скидкой — 2000 руб. койко-день)		36	Ветеринарная клиника «Умка» пр. Вахитова, 42Б (47/35а), тел.: 92-23-12, 906-788-26-51	5% на ветеринарные услуги	скидка действует до конца 2016 г.
Одежда, обувь, аксессуары							
19	ООО «Броско» пр. Яшьлек, 7 (26/17), тел. 56-00-44	5% от розничной цены на весь ассортимент товаров (кроме распродажных и акционных)	скидка действует с 05.08 по 31.08.2016 г.	37	Ветеринарный центр «Друг» ул. Ак. Рубаненко, д. 6, блок А (1/07а), тел.: 36-52-30, 904-660-44-34, 951-898-88-04, www.vetklinika-drug.ru	10% на ветеринарные услуги (приём, консультация). Скидка не распространяется на лабораторные исследования и медикаменты	скидка действует до конца 2016 г.
Услуги, туризм, развлечения							
39	Дельфинарий	специальные цены для коллективных посещений 350 руб. на все билеты для детей школьного возраста при заявке от 20 человек (30%-ная скидка)		38	Ветеринарный центр «4 лапки» пр. Мира, 71/23 (18/14), тел.: 31-05-45, 917-251-33-80, www.4-lapki.ru	5% на ветеринарные услуги (приём, консультация). Скидка не распространяется на лабораторные исследования и медикаменты	скидка действует до конца 2016 г.

ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

№ п/п	Наименование компании, адрес, телефон	Размер скидки	Примечание
40	Кинокомплекс «Иллюзиум»	Вторник и среда — акция только для работников ПАО «КАМАЗ». Цена билета на фильм в обычном формате 100 рублей, в формате 3D — 150 рублей.	
41	Сеть центров красоты и туризма «Ларкон»	5% на услуги Центра красоты, 10% на туристические услуги 20% на аренду лимузинов (с 1 часа)	
42	Центр красоты и здоровья «Фох» ул. Ахметшина, 108а, тел.: 32-64-33, 32-64-30	10% на весь ассортимент услуг (кроме акций и спецпредложений)	скидка действует до конца 2016 г.
43	Салон красоты «Креатив» 1) 29/18, тел.: 35-84-62, 960-088-90-10. 2) 12/03, тел.: 35-36-13, 960-087-90-01	6% на весь ассортимент услуг (кроме акций и спецпредложений)	
44	Туристическое агентство «Фортуна» 62/05, оф. 153. Тел.: (8552) 34-09-08, 34-23-18, 34-21-92	5% при покупке тура стоимостью до 19000 руб. 6% при покупке тура стоимостью до 29000 руб. 7% при покупке тура стоимостью до 49000 руб. 8% при покупке тура стоимостью свыше 50000 руб.	
45	Туристическое агентство «Олимпия» пр. Набережночелнинский, 6а	5% при покупке тура стоимостью до 50000 руб. 6% при покупке тура стоимостью от 50000 до 150000 руб. 7% при покупке тура стоимостью от 150000 до 500000 руб. 8% при покупке тура стоимостью от 500000 до 1000000 руб. 9% при покупке тура стоимостью свыше 1000000 руб.	
46	Ресторан «Бордо» пр. Сююмбике, 33 (14/06), тел. 44-27-54	10% на основное меню	
47	Кафе «Штаб» Вахитовское кольцо, 1, здание автомойки «Штаб», тел. 78-17-47	15% на основное меню (кухня + бар)	
48	Кафе турецкой кухни «Стамбул» 11/27а, 1 этаж, тел.: 927-034-07-17, 53-46-61 (доставка блюд), http://stambul-cafe.ru	10% на основное меню	
49	Пиццерия «Уно моменто» 2/07, тел. 91-02-07	10% на основное меню (кроме бизнес-ланча и упаковки)	
50	Пиццерия «Lamore Mio» ул. Ш. Усманова, 40 (41/23а), тел.: 32-29-42, 917-915-10-00	15% на пиццу и роллы	
51	Кафе халаль «Шифа» пр. Вахитова, 14А (ТЦ «Глобус»), тел. 59-02-40	5% на весь ассортимент (кроме полуфабрикатов)	
52	Ресторан Pronto	25% на основное меню по будням с 12 до 16 часов (кроме акционных предложений и спецпрограмм) 15% на основное меню по будням с 11 до 12 и с 16 до 23 часов (кроме акционных предложений и спецпрограмм)	
53	Ресторан «Тай-Чай» пр. Мира, 3 (ТЦ «Торговый квартал»), тел.: 44-67-03, 35-83-68	15% на основное меню по выходным и праздничным дням с 11 до 24 часов (кроме акционных предложений и спецпрограмм) Скидки не распространяются на табачные изделия	
54	Кафе Moloko пр. Вахитова, 20Б, ТЦ «Панорама», тел. 78-03-06	20% на основное меню	
55	Салон красоты «Мона Лиза» 1) 24/06. 2) ТЦ «Ок-тябрьский» (25/01). 3) 49/27	10% на все услуги в будние дни	скидка действует до 01.09.2016 г.
56	Салон красоты «Нефертити» бул. Кол Гали, 21а, (56/06а), ТЦ «Султан», тел. 32-33-00	10% на все услуги (кроме солярия и акционных предложений)	
57	Салон красоты «Каскад» пр. Мира, 63 (18/04), возле ТЦ «Муравейник», тел. 57-35-21	от 10 до 15% на все услуги (кроме акционных предложений)	
58	Центр красоты «Бигуди» бул. Энтузиастов, 5 (3/05), тел. 45-17-55. Сайт: http://chelny.bigood.ru	10% на все услуги (кроме акционных предложений и спецпрограмм)	
59	Салон проката спортивного инвентаря «Велокайф» пр. Чулман, 89, стр. 1, тел.: 78-03-67, 927-048-03-67	20% на услуги ремонта спортивного инвентаря (в течение года) 30% на прокат велосипедов до 1 октября 30% на прокат беговых лыж в период с 1 декабря по 1 марта	скидки действуют в сезон
60	Флористический салон «Мир цветов» 1) пр. Сююмбике, 17/2 (ост. «Университетская»), тел. 75-35-75, 987-060-52-30; 2) пр. Сююмбике, 87/1 (ост. «Домостроителей»), тел. 987-060-52-45; 3) 7-й комплекс, 1а (ост. «КамПИ»), тел. 987-060-52-40; 4) пр. Московский, 97а (ост. «Беляева»), тел. 987-060-52-60; 5) 56-й комплекс, 12а (ост. «Школьный проезд»), тел. 987-060-52-44. Сайт: http://mir-tsvetov.ru	20% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.

№ п/п	Наименование компании, адрес, телефон	Размер скидки	Примечание
61	Оптово-розничный магазин игрушек «Уенчик» 3/01, 2 этаж, тел. 91-05-90, www.uenchik.ru	до 10% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	
62	Батутный развлекательный парк «ВНЕБО» 54/26 (пр. Московский, ост. «Ак мечеть», зд. бывшего клуба «Гараж»), тел. 78-57-80	10% на батуты (кроме акционных предложений). Скидка распространяется также на членов семьи работников ПАО «КАМАЗ».	
63	Батутный комплекс «КОСМОС» 1/13А (пр. Вахитова, 19, зд. «Энту-зиаст» / «Столовая № 1»)	20% на батуты и поролоновые ямы в будние дни (кроме акционных предложений). Скидка распространяется также на членов семьи работников ПАО «КАМАЗ».	скидка действует до конца 2016 г.
64	«ТРОН сервис» пр. Мира, 11/146, 2 эт., тел. 900-324-55-44	7% на ремонт цифровой техники (компьютеры и телефоны). Скидка предоставляется только на работу мастера.	скидка действует до конца 2017 г.
Фитнес, спортивные товары			
65	Фитнес-клуб Hevyus 27/02/2, тел.: 903-305-11-77 сайт: http://hevyus.ru	15% на все услуги	
66	Спортивный магазин «Спорт XXI» пр. Московский, 74а, тел.: 58-70-52, 32-31-51	10% на весь ассортимент (кроме распродажных и акционных товаров)	
67	ООО ТФ «Олимпия» (спортивная одежда/обувь, спортивный инвентарь, товары для туризма и рыбалки) пр. Набережночелнинский, 6А, тел.: 46-96-18, 46-71-13	до 50% на товары в период распродаж, товары по акциям и спецпредложениям от 7 до 20% на весь ассортимент (кроме распродажных и акционных товаров) бесплатная доставка при покупке тренажеров, спортивных комплексов и других крупногабаритных товаров гарантийное/плановое обслуживание и ремонт техники	программа действует с августа 2015 г. по август 2016 г.
68	Фитнес-центр Arena GYM 1) пр. Мира, 49А (ТЦ «Палитра») — безлимитное посещение тренажерного зала с 8 до 16 часов 2) п. ГЭС, Набережная Г. Тукая, 12 (ДЮСШ «Дельфин»); 3) пр. Дружбы народов, 14 (7/19) 4) пр. Мира, 52/16 (3/01, вход с пр. Х. Туфана)	1000 руб./мес. — безлимитное посещение тренажерного зала с 8 до 16 часов 800 руб./мес. — безлимитное посещение тренажерного зала с 8 до 16 часов 800 руб./мес. — безлимитное посещение тренажерного зала с 8 до 16 часов и с 20.30 до 22.30	
69	Фитнес-клуб для женщин «ИваФит» 20/01, тел. 49-09-50	20% от стоимости абонемента по прайсу на групповые занятия от 3 до 7 человек 30% от стоимости абонемента по прайсу на групповые занятия от 8 до 12 человек 40% от стоимости абонемента по прайсу на групповые занятия от 13 до 20 человек 45-50% от стоимости годового абонемента	скидки распространяются на занятия в фитнес-группах, состоящих из работников ПАО «КАМАЗ»
70	Семейный бассейн «Афина» пр. Московский, 122 (54/26), тел. 38-64-44	10% на все услуги (бассейн, протиток, сауна, аэромассаж, релакс и т.д.)	
Строительство, ремонт, мебель			
71	Сеть магазинов «Управдом» ул. С. Титова, 36. Тел. 33-23-09	10% на напольные покрытия, входные и межкомнатные двери (кроме распродажных и акционных товаров)	
72	Центр обоев Тел. 44-52-42	5% на все услуги (кроме распродажных и акционных товаров)	скидка действует до 01.09.2016 г.
73	ООО «Агава» 1) ул. Машиностроительная, 75 2) пр. Набережно-челнинский, 37А	7% на весь ассортимент товаров (кроме распродажных и акционных, а также услуги «Доставка по звонку»)	
74	ТД «Очаг» пр. Казанский, 237, стр. 2а. Сайт: www.ochagtd.ru	10% на банные, отопительные печи, баки для горячей воды из нержавеющей стали	
75	Компания «РосЛес-Регион» 54/20, 2-й подъезд, со стороны ул. 40 лет Победы. Сайт: www.less116.ru	от 2000 до 5000 руб. на срубы для дома и бани ручной рубки от 5000 до 15000 руб. на деревянные дома	
76	ООО Торговая компания «Галерея сантехники»	15% на весь ассортимент товаров (кроме распродажных и акционных) 15% при утилизации старого смесителя и покупке нового 50% на второй приобретенный смеситель (по более низкой цене)	
77	ООО «ЕвроКерамика»	10% на весь ассортимент товаров (кроме распродажных и акционных)	
78	«Керамическая плитка» ул. Машиностроительная, 3/2 (автодорога № 1, Орловское кольцо, база «ШарХХ»), бокс 10, тел.: 53-59-50, 39-30-11	5% при заказе на сумму от 30000 руб. на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.
79	«Kerama Marazzi» пр. Х. Туфана, 4 (54/08). Тел.: 59-51-95, 962-567-20-07	10% при заказе на сумму от 50000 руб. на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	
80	«Интерьер-Керамика» пр. Набережночелнинский, 70/56 (62/29), цокольный этаж, тел. 44-66-33	5% при заказе на сумму до 9999 руб. на акриловые ванны, гидромассажное оборудование, душевые кабины, мебель и аксессуары для ванных комнат 7-10% при заказе на сумму от 10000 руб. на акриловые ванны, гидромассажное оборудование, душевые кабины, мебель и аксессуары для ванных комнат 10-15% при заказе на сумму от 100000 руб. на акриловые ванны, гидромассажное оборудование, душевые кабины, мебель и аксессуары для ванных комнат	
81	«Центр ванн» (Компания «iМарКа») ТЦ «Палитра», цокольный этаж (пр. Победы, 49Б)	5% при заказе на сумму до 9999 руб. на акриловые ванны, гидромассажное оборудование, душевые кабины, мебель и аксессуары для ванных комнат 7-10% при заказе на сумму от 10000 руб. на акриловые ванны, гидромассажное оборудование, душевые кабины, мебель и аксессуары для ванных комнат 10-15% при заказе на сумму от 100000 руб. на акриловые ванны, гидромассажное оборудование, душевые кабины, мебель и аксессуары для ванных комнат	



ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

№ п/п	Наименование компании, адрес, телефон	Размер скидки	Примечание	№ п/п	Наименование компании, адрес, телефон	Размер скидки	Примечание
82	Компания «Пифагор» 1) ТЦ «На Пушкинской» (пр. Сююмбике, 51), тел.: 78-56-16, 78-12-12, 78-13-13 2) ТЦ «Мегастрой» (ул. Машиностроительная, 75), тел. 927-041-43-38	10% на пластиковые окна (собственное производство + установка + обслуживание) 35% на натяжные потолки (установка + обслуживание)	Скидки не распространяются на действующие акции и спецпредложения	103	АН «КАМА» пр. Сююмбике, 9/26 (41/05), тел. 51-35-66	50% на услуги по оформлению купли/продажи, ипотеки 30% на остальные услуги (оформление приватизации, кредита, юридическое сопровождение и т.п.)	
83	ПО «Пластик» 1) пр. Сююмбике, 43/16, оф. 67 2) пр. Сююмбике, 49/21, 8-й подъезд 3) пос. Сидоровка, 1-я автодорога (напротив дома С-13) 4) пос. ЗЯБ, 17/08 5) пр. Московский, 52/20А, 2 эт., зд. «Челны-хлеб»	20% от базовой стоимости на весь ассортимент ПВХ конструкций и услуг (кроме акционного и распродажного товара)	скидка действует до конца 2016 г.	104	ООО Жилищно-строительная компания «Комфортное жильё» Тел.: 49-05-00, 49-06-00	4000 руб. от стоимости 1 кв.м. в многоквартирном жилом доме № 3 по ул. Полякова (в районе пр. Яшьлек, мкр. 63, строительный номер объекта: 63-3)	
84	Компания «Русский свет» (ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ») пос.ЗЯБ, ул. Низаметдинова, 18, тел.: 91-23-15, 91-24-23	10% от розничной цены на весь ассортимент товаров электротехнического назначения		105	ООО «ДОМКОР» Тел. 51-40-11	от 500 руб. от стоимости 1 кв.м.	
85	Магазин «Напольный двор» пр. Набережночелнинский, 62 (пос. Орловка, 39), тел. 91-19-00	15% на весь ассортимент товара (кроме распродажных, акционных товаров и доставки)		106	ООО УКС «Камгээнергострой» Тел. 70-26-13	фиксированная стоимость 1 кв. м в многоквартирном жилом доме 21/19 жилого района «Замелекесье»: 1-комн. — 45500 руб., 2-комн. — 43500 руб., 3-комн. — 42500 руб.	
86	Магазин «Плитка.ру» пр. Набережночелнинский, 62 (пос. Орловка, 39), тел. 91-81-13			Канцелярские товары			
87	ТД «Центр света» 30/11а, тел. 59-29-38	10% на портьеры, тюли; люстры, бра, торшеры (на товар стоимостью 1000 руб. и выше)	скидка действует до конца 2016 г.	107	Магазин канцтоваров по низким ценам «Канцторг» пр. Вахитова, 18/10, офис 3	оптовые цены	
88	ТД «Свет люкс» Комсомольский рынок			Бытовая техника и электроника			
89	ТД «Люстры-Шторы» 28/08, тел. 56-77-50			108	ООО «Эльдорадо»	7% на весь ассортимент	
90	Портьерный салон Esrocada пр. Мира, 24а (7/20), ТЦ «Евроацентр», 3 этаж, тел. 35-05-15, сайт: http://esrocada-chelny.ru	15% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.	109	ООО «МЭЛТ» (сертифицированная качественная компьютерная и бытовая техника) пр. Московский, 138а	7% на системные блоки, сборка которых производится компанией 5% на все товары в розничной сети	
91	Салон штор «Ажур» 1) пос. ЗЯБ, 17/02, тел. 46-32-46; 2) 14/05, блок «Б», тел.: 38-39-39, 38-39-07. Сайт: www.salon-agur.ru	5% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных) 10% при одновременном заказе от 100000 руб.		Автоуслуги			
92	«Д&М Фабрика Штор» пр. Казанский, 234 (база «Торговка»), тел.: 33-00-03, 44-01-09, www.дм-фабрика.рф	15% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных) 5% на пошив		110	Сеть автосалонов «АКОС-Челны» ул. Низаметдинова, 1. Тел.: 32-01-01, 20-33-02	2% на приобретение автомобиля 3,5% на приобретаемые запчасти 3,5% на услуги по ремонту и сервисному обслуживанию 10% на приобретение и установку дополнительного оборудования для автомобилей	
93	Салон «Магия света» (электротовары) пр. Х. Туфана, 43а, тел. 45-04-00	10% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.	111	Сеть АЗС «ЧулманНефтепродукт» тел. 34-97-99	1 руб. с 1 литра нефтепродуктов	
94	ТД «Евросвет» пр. Мира, 12а, тел. 953-404-09-42	15% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.	112	Сеть авторизованных центров BOSCH SERVICE («Автомобильный», «Первый», «Ньютон») пр. Автомобильный, 63. Тел. 47-09-09	7% на приобретаемые запчасти 10% услуги по техобслуживанию и ремонту автомобиля	
95	Магазин сантехники «Классика» ул. Ш. Усманова, 25 (40/03А), тел.: 91-76-71, 91-76-72	10% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)		113	ООО «Кузкэй»	Топливо Премиум АИ-95 класс 5 — скидка 1 руб. с литра Топливо Регуляр АИ-92 класс 5 — скидка 1 руб. с литра ДТ евро зимний класс 5-42С — скидка 1 руб. с литра ДТ Super межсезонный класс 5-22С — скидка 1 руб. с литра	
96	Фирменные салоны «Дверянин» (двери, фурнитура, паркет) 1) 62/29, тел. 40-09-00; 2) 40/03а, тел. 51-99-15; 3) БСИ, зд. ЗАО ПСТ «Подряд», тел. 33-32-22, www.dverianin.ru	7% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.	114	Сеть АЗС «Автодорстрой» автодорога 1. Тел. 74-67-03	от 1 до 2 руб. с каждого литра заправленного топлива	
97	Магазин мебели «ИЛЬДОМ.РФ» Сармановский тракт, 48а, ТЦ «Алтын Ай», цокольный этаж, тел. 927-042-00-14	10% на весь ассортимент товаров 5% на акционный товар		115	ООО «ТАТНЕФТЬ — АЗС ЦЕНТР»	4% на нефтепродукты 6% на газопродукты	
98	Компания «Арт Дом» 1) Набережночелнинский проспект, 37а, гипермаркет «Мегастрой» 2) ул. Машиностроительная, 75, ТЦ «Мегастрой». Тел.: 780-111, 788-111, 927-462-11-11, 927-048-81-12	15% на натяжные потолки «под ключ» при сумме договора от 7000 руб.	скидка не суммируется с распродажными и акционными предложениями	116	ООО «УК «ТрансТехСервис» пр. Чулман, 111	2% на приобретение автомобиля максимальная скидка по утверждённой в каждом автосалоне шкале — при приобретении дополнительного оборудования и ремонте автомобилей	
99	«Мир натяжных потолков» Гараж 500, крытый рынок «Заритал», пав. 51А, тел.: 967-379-68-18, 21-68-18, potolok-web.ru	15% на натяжные потолки «под ключ». Скидка не суммируется с распродажными и акционными предложениями.		117	ООО «Техавтогруп» ул. Машиностроительная, 79	26% на проведение техосмотра транспортных средств (ТО легкового автомобиля — 370 руб.)	скидка действует до 01.09.2016 г.
100	ТД «АРТ Декор» ул. Центральная, 208, ТД «Орловский базар», тел.: 99-93-31, 960-059-41-17	15% на весь ассортимент товара (кроме распродажных и акционных)	скидка действует до конца 2016 г.	118	Автомойка «ШТАБ» Вахитовское кольцо, 1	5% на комплексную мойку автомобиля (мойка кузова, коврик и порогов, очистка днища, химчистка салона и багажника пылесосом, влажная уборка пластмассовых деталей, чистка стёкол и полировка лобового стекла, очистка колёсных дисков, промывка подкрылков) 10% на наружную мойку автомобиля (мойка кузова, дверных проёмов и резиновых ковриков, дисков)	
101	«Светлый дом» 53/07, ТК «Кама», 2-й этаж, тел.: 78-12-07, 927-048-12-07, http://profpotolki.com	17% на натяжные потолки «под ключ». Скидка не суммируется с распродажными и акционными предложениями.		119	Автомойка «Кристалл» пр. Набережночелнинский, 19Г, рядом с рынком «Арзан»	от 7% на все услуги (наружная и комплексная мойка автомобиля, химчистка салона)	
Недвижимость				120	Автомойка «Мега-мойка» ул. Машиностроительная, 105 (напротив «Ленты»), тел. 20-45-43	10% на услуги автомойки, кроме технологической мойки (обстрел с пеной, обстрел без пены), комплексной мойки и химчистки салона	
102	ГК «Профит» 42/21А. Тел.: 32-44-32, 927-048-11-99	Программа по предоставлению специальных условий для приобретения жилья в строящихся домах и новостройках: • скидка 1000 руб. с кв.м. • рассрочка платежа до 6 месяцев • приобретение квартиры в ипотеку по программе «Ипотека с государственной поддержкой» с процентной ставкой от 10,3% (банки-партнёры: ПАО «Сбербанк России», ПАО «ВТБ24»)		121	ООО «Тахограф Мастер» (ТахоМа-Газ) Производ-ственный проезд, 19, территория базы «Автотрейд»	5% на установку газобаллонного оборудования для 4-цилиндрового автомобиля (работа+материалы)	
				122	Шинный центр «Cordiant» ул. Орловская, 211, тел. 51-69-12	2,5% на весь ассортимент товара: шины, диски, автозапчасти (кроме распродажных и акционных) 10% на шиномонтаж при условии приобретения шин	
				123	ООО «Кама-Набережье Челны» (официальный дилер нижекамского шинного комплекса ООО «Торговый дом «Кама») Линейный проезд, 8, оф. 301, тел.: 49-23-64, 49-23-65	оптовые цены на автошины производства ОАО «Нижнекамскшина»	
				124	Автомойка «НАИКОМ» Вахитовское кольцо, стр. 4/2, тел. 31-34-35	до 15% на мойку легковых автомобилей	скидка действует до конца 2016 г.
				125	Салон «КАССАНДРА-ТОН» ул. Машиностроительная, 22, стр. 5, бокс 1 (зд-е автомойки «Кассандра»), тел. 937-595-95-00	до 15% на тонирование, нанесение защитной плёнки (бронирование) кузова и оптики автомобиля, на оклейку винилом кузова и салона, а также на шумовиброизоляцию	

ПОДРОБНОСТИ

«Инженеры будущего»: просто решать проблемы

Ольга ЖИГУЛЬСКАЯ

Это не слоган, а кредо инженера. На форуме «Инженеры будущего-2016» в Удмуртии молодая техническая элита России, более тысячи посланцев предприятий и вузов, десять дней вооружалась знаниями — как это делать. Замкнув пятёрку команд-лидеров по итогам рейтинга, группа «КАМАЗа» улучшила прошлогодний результат и напиталась новыми интересными впечатлениями.

Умнее, чище, быстрее —

таким должен стать «транспорт будущего». Одноимённый образовательный сервис вели конструкторы НТЦ Денис Адылев, Равиль Ямалетдинов, Сергей Андриянов, Азат Нигметзянов. Ему — слово:

— Мы знакомили участников с разработками ПАО «КАМАЗ», учили проводить ранжирование требований к транспорту будущего, в результате они презентовали своё видение этого транспорта. Профиль обучающихся был самый

широкий: автомобиле-, моторо-, авиа-, ракетно- и судостроение, и всё это накладывало свой отпечаток. Высказывались предложения сделать транспорт будущего летающим в атмосфере и в космосе, работающим на био-нанотопливе, перевозящим сотни тонн груза за одну поездку... Тем не менее, всех машиностроителей объединяло общее стремление сделать его интеллектуальным, экологичным, безопасным, энергоэффективным

и комфортабельным — как раз по всем этим актуальным направлениям, как известно, «КАМАЗ» уже работает. «У нас образовалась настоящая дружная команда», «Это самые лучшие пары на форуме», «Можно к вам записаться на сервис?» — слышали мы от ребят. После проведения деловых программ были приятно удивлены вопросами: «Я хочу работать на «КАМАЗе» — как к вам устроиться?», «Запишите меня на «PROFдвижение!» и пр.



Камазовская команда — дружные, активные, творческие

Девять дней в бешеном ритме пролетели незаметно: мы учили и учились сами, каждый нашёл для себя занятия по душе — как образовательные, так и спортивные. Из множества встреч незабываемым стало общение с первым вице-президентом Союза машиностроителей России Владимиром

Гутенёвым, который приветствовал нашу делегацию фразой: «Доброе утро великому КАМАЗу!» Сейчас, после форума, нам пишут благодарственные отзывы, запрашивают дополнительные материалы — это, на мой взгляд, лучшее подтверждение того, что наша поездка была организована не напрасно.

Реальные, а не надуманные

проблемы предлагалось решить участникам в ходе форума. Дебютантка Екатерина Жданова не смогла выступить на конкурсе красоты «Мисс Форум», зато...

— Очень познавательным было участие в работе факультета эффективного управления организацией, которым руководил один из организаторов, Олег Стогов. В числе заданий было определить реальные главные проблемы на форуме. В команде, в которой я оказалась, мы выделили самую насущную: шли дожди, а «Чекерил» — база в лесу, условия, сами понимаете, не асфальт... Нужно было что-то придумать — и мы придумали настил, защитили этот проект. В случае чего, им можно воспользоваться в будущем.

А с конкурсом — тоже реальная проблема вышла. Готовилась я к нему, номер сделала, всё, что необходимо, взяла с собой — тяжеленный рюкзак получился. Нечаянно подняла его в первый вечер — чувствую, не разогнётся! О выступлении и речи быть не могло — лишь бы совсем из команды не выпасть! Ребята поддержали, спасибо им. На счастье, Эльвира Мухаметова (в этот раз у нас в группе было две девушки) не только подстраховала, захватив свои конкурсные атрибуты, но и смогла удержать прошлогодний результат Айгуль Давлетовой, завоевав титул «Мисс зрительских симпатий». Хотя и поволновались все, конечно.



Эльвира Мухаметова вернулась на ПРЗ обладательницей титула «Мисс зрительских симпатий»

Обратная связь — в «сухом остатке»

Как человек практический, консультант ПСК Андрей Конюков ценность форума измеряет этой мерой:

— Участниками нашей олимпиады по сборке КАМАЗов из конструктора «Лего» (мы уже проводили подобное мероприятие между мастерами «КАМАЗа» и мастерами «Росатома» в прошлом году) стали ребята, вообще никакого отношения к автомобилестроению не имеющие. После предварительного ввода в курс и объяснения основных принципов ПСК и лин-инструментов от двух команд требовалось выстроить поток и производственную логистику. Действовать приходилось по обстановке, по ситуации, потому что уровень «погруженности в тему» у всех разный. Интерес к нашему курсу был огромный, к нам и на «круглые столы» потом приходили, и до сих пор переписываемся с некоторыми участниками. Многие захотели приехать на «КАМАЗ», побывать у нас на промышленных экскурсиях, больше узнать об опыте работы мастеров и бригадиров.

Очень способствовала неформальная обстановка — вышли инженеры из своих офисов! Запомнились ребята из компании «Сухой» — в итоге они и заняли первое место в рейтинге, из холдинга «ОСК», с «Позиса». Кстати, к ребятам из Зеленодольска я пришёл на «круглый стол» как участник, а в итоге у нас получилась очень живая дискуссия, и они записали меня в качестве спикера-докладчика!



Желающих собирать КАМАЗы из «Лего» оказалось много

Конструктор в роли спикера?

Такое вполне возможно и весьма полезно, сделал для себя вывод «ветеран форума» Равиль Ямалетдинов:

— Да, это уже третий форум в моей биографии — есть с чем сравнить. Но спикером выступал впервые, это интересный опыт, потому что нужно было суметь рассказать просто о сложном, непринуждённо общаться. По отзывам, участникам нашей деловой игры не было скучно. Единственное, о чём сожалею, — мы сами из-за насыщенной программы и накладок не успевали посетить многие интересные мероприятия.

Рад, что побывал на авиационном факультете, где активно поработали в плане командообразования, а, разделившись на три холдинга, из подручных средств оборудовали терминал (так и называлась деловая игра), конвейер по погрузке-разгрузке багажа (яйцо, теннисный шарик и шарик от пинг-понга). Отлично был подготовлен этот образовательный сервис — думаю, на следующий форум мы, камазовцы, тоже могли бы представить нечто подобное. Из пожеланий, которые услышали: «ВАЗ уже который год проводит свои тест-драйвы, а вы хотя бы раз свой КАМАЗ для этого привезли!» Мне кажется, это вполне возможно.



Сервис «Транспорт будущего» ведут Азат Нигметзянов и Равиль Ямалетдинов

Лучше пять «звёзд»,

чем сотня «середнячков», убеждён Артём Черненко, который в этот раз был руководителем камазовской группы на форуме. Узнаем, что удалось, что не очень:

— Было ценно, что у нас в команде есть взаимопонимание, все чётко понимают цели, подобрались люди активные, неравнодушные, по-настоящему творческие. Уверен, к отбору кандидатур нужно подходить очень тщательно.

Приятно, что наши «круглые столы», деловые игры сразу же были отнесены к разряду знаковых. Так совпало по времени, что мы удачно смогли проанонсировать и наш следующий, камазовский форум — «PROFдвижение», приятно внимание иностранных гостей. Очень интересовался нашими проектами, в частности, профессор Университета Сан-Карлос из Гватемалы Цесар Эрнесто Уркиза Родас, кстати, один из топ-менеджеров телекоммуникационной компании «Кларо Гватемала».

Может быть, 11 человек в делегации — всё-таки маловато, потому что много мероприятий проводится параллельно, а успеть, «зацепить» хочется как можно больше. И лучше, на мой взгляд, когда спикеры работают профессиональные — это и повышает качество всей программы форума, и освобождает участников делегации: у команды и без того дел выше головы.

У лидеров, команды «Сухого», сразу была видна нацеленность на победу. Они значились и в организаторах, и свой факультет вели, и кроме того немало мероприятий. Наверное, мы тоже к этому придём — скажем, объединившись с ВАЗом, можно подумать об организации автомобилестроительного факультета.

Из культурной программы «инженеров будущего» вдохновили знаменитые «Бурановские бабушки» — они в самом деле очень прикольные и классные.

На рейтинг жалуются все, но пока альтернативы ему не придумано. Хотя рейтинг — это не основное. Главное — как команда выглядит в глазах других участников, ценность — в общении. Когда объявляли наше пятое место, нам скандировали: «КАМАЗ! КАМАЗ!» — это класс! — поверьте, это было признание.

В любом случае — поездка получилась очень полезной, навыки, уверен, пригодятся в работе каждому. А то, что удалось «подглядеть» инженерам... Я думаю, мы скоро увидим это — в новых разработках и проектах.



Камазовцы с участниками деловой игры «Жизненный цикл автомобиля»

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ПАО «КАМАЗ» требуются:

Логистический центр

- Транспортировщик • Комплектовщик изделий и инструментов
- Водитель погрузчика • Водитель автомобиля • Оператор ЭВиВМ • Сторож

Тел. 37-13-35, эл. почта: zhogoleva@kamaz.ru

Завод спецавтомобилей

- Слесарь МСР не ниже 4 р. • Маляр • Слесарь-ремонтник
- Инженер по охране труда • Экономист

Тел. 37-16-73, эл. почта: ZaynetdinovaNV@kamaz.ru

Завод запасных частей и компонентов

- Наладчик автоматических линий и агрегатных станков
- Оператор автоматических, полуавтоматических линий станков и установок • Упаковщик-комплектовщик • Испытатель двигателей • Слесарь МСР • Мастер

Тел. 33-90-52, эл. почта: Natalia@kamaz.ru

Автомобильный завод

- Слесарь МСР • Оператор автоматических, полуавтоматических линий и агрегатных станков • Контролёр станочных и слесарных работ • Наладчик автоматических линий и агрегатных станков • Оператор ЭВиВМ

Тел. 37-15-73, эл. почта: semenihinar@kamaz.ru

Завод двигателей

- Наладчик а/л, станков с ПУ • Оператор а/л, станков с ПУ
- Контролёр ОТК • Слесарь МСР (без опыта) • Водитель погрузчика (без опыта, обучение) • Гальваник (без опыта, обучение) • Термист (без опыта, обучение)

Тел.: 37-41-85, 37-42-40, 37-40-07,

эл. почта: MostovayaAN@kamaz.ru

Ремонтно-инструментальный завод

- Токарь (расточник, карусельщик, универсал) • Фрезеровщик
- Плотник (столяр на деревообрабатывающий станок)
- Резчик металла • Шлифовщик

Тел.: 37-22-52, 8-960-070-12-43,

эл. почта: vinogradova2@kamaz.ru

Прессово-рамный завод

- Клепальщик • Маляр в камере • Наладчик станков с ПУ
- Распределитель работ • Слесарь МСР • Транспортировщик
- Сварщик на машинах контактной сварки

Тел. 33-95-16, эл. почта: ok10@kamaz.org

Литейный завод

- Слесарь ВиК • Обрубщик • Формовщик м/ф • Стерженьщик р/ф
- Машинист крана МВТ • Шихтовщик • Инженер-технолог

Тел. 37-35-14, эл. почта: GaraevaEV@kamaz.ru

Блок по закупкам

- Механизатор комплексной бригады • Комплектовщик изделий и инструмента • Водитель погрузчика
- Контролёр материалов, металлов, полуфабрикатов и изделий
- Экономист по материально-техническому снабжению (высшее экономическое, техническое образование, опыт работы в закупках)

Тел. 33-96-65, эл. почта: NaumovaN@kamaz.ru

ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»

- Рабочие склада (грузчики) • Электромонтёр по ремонту и обслуживанию электрооборудования • Руководитель группы по развитию системы управления складом • Специалист бюро планирования и поставок покупных запчастей

Тел. 37-37-40, эл. почта: MaltsevaOA@kamaz.ru

Научно-технический центр

- Слесарь КИПиА • Слесарь МСР • Кладовщик
- Оператор ЭВиВМ (знание 1С) • Инженер-исследователь (химико-спектральная лаборатория) • Специалист по макроэкономическим исследованиям • Инженер-технолог
- Инженер-конструктор

Тел. 33-82-85, эл. почта: AverkinaAV@kamaz.ru

Кузнечный завод

- Кузнец-штамповщик • Слесарь-ремонтник • Электромонтёр
- Наладчик КИПиА • Контролёр ОТК • Токарь • Фрезеровщик

Тел. 37-49-92, эл. почта: BelousovaOA@kamaz.ru

Подразделения генеральной дирекции

- Маляр • Контролёр ИПиСИ • Плотник • Секретарь
- Электромонтёр 5 разряда • Специалист по работе с движимым имуществом • Инженер по нормированию труда

Тел. 45-24-79, эл. почта: RedreevaGV@kamaz.ru

Телефон единого call-центра — +7 (8552) 45-22-74

(звонить пн-пт, с 8 до 17 часов, обед с 12 до 13 часов).

Резюме высылайте на почту Ok@kamaz.org

Условия работы в ПАО «КАМАЗ»:

- Своевременная выплата заработной платы.
- Соблюдение норм Трудового законодательства.

УРОКИ ИСТОРИИ

Романтик в сапогах

Татьяна БЕЛОНОЖКИНА. Фото: Виталий ЗУДИН

На прошлой неделе дизелисты, спешащие на работу, поневоле замедляли шаг. Внимание привлёк стенд из музея «КАМАЗа», посвящённый 70-летию известного камазовского поэта Евгения Кувайцева. Его строки «Город дарю вам, построенный мной, — живите!» стали месседжем поколения первостроителей.

Рядом со стендом стоят легендарные резиновые сапоги. Наверняка кто-то из молодых камазовцев, удивившись, захочет рассмотреть привычный предмет поближе и невольным поклоном отдаст дань признательности всем первопроходцам, не один год месившим грязь стройплощадок белого города. Может быть, кто-то вспомнит, что именно Евгений Кувайцев ввёл в речь челнинский оборот — «романтика в сапогах».

В архивах музея хранится диплом ЦК ВЛКСМ, врученный Евгению Кувайцеву в 1973 году «За ударный труд на строительстве «КАМАЗа» и города Набережные Челны». На ударную комсомольскую стройку выпускник речного училища, имеющий опыт работы плотника,

приехал в 1971 году. Евгений работал в строительном-монтажном управлении «Камгэсэнегострой», на заводе двигателей и литейном заводе. Он стал одним из основоположников творческого объединения «Орфей». Стихи Евгения — тут же на стенде. А ещё взгляд непременно зацепится за виниловую пластинку от «Мелодии»: песни на стихи Евгения Кувайцева исполняет большой друг «КАМАЗа» Иосиф Кобзон.

— Большинство работников компании, как правило, знают лишь несколько исторических дат. Новый формат познакомит с множеством интересных событий, которые были в судьбе автогиганта, сделает музей ближе, — пояснил директор музея «КАМАЗа» Александр Чухонцев.

После презентации мобильной экс-



С музейной экспозицией теперь можно познакомиться на рабочем месте

позиции на заводе двигателей, выставка переехала в генеральную дирекцию, а затем отправится на литейный завод. Следующая передвижная выставка будет посвящена 35-летию музея «КАМАЗа». В его фондах хранится много интересного!

Музей «КАМАЗа» продолжает акцию, посвящённую своему юбилею: его сотрудники с удовольствием примут в дар фотографии, сувениры, награды, личные вещи строителей и работников автогиганта. Впишите свою строку в историю «КАМАЗа»!

НОВОСТИ

Арт-терапия для артиллеристов

Представители «КАМАЗа» побывали в подшефной военной части с концертом.

Соглашение о сотрудничестве «КАМАЗа», 14-й ракетной Киевско-Житомирской ордена Кутузова III степени дивизии, которая расположена в республике Марий Эл, и городом Набережные Челны было подписано пять лет назад. Теперь работники «КАМАЗа» и дети сотрудников автогиганта могут проходить службу именно в этом соединении. Представители автогиганта регулярно навещают служащих, привозят подарки, приветы с родины и концертные номера. В этот раз перед молодыми ракетчиками выступили внушительные арт-силы коллектива завода двигателей. Дизелисты пригостили солдатом народные танцы, песни, шуточные номера.

Певец Ильнур Гумеров встретил среди служащих челнинского друга, а мастер завода двигателей Андрей Баскарев ещё в прошлом году сам служил в этой части и с удовольствием ходил на камазовские концерты, а нынче был артистом и ведущим мероприятия.

Подшефная военная часть пообещала гостям «алаверды» — ответный концерт. Скорее всего, его подготовят к 8 Марта.



Загадочные каркули на зеркале ведут к победе

вопрос: «А когда следующий квест?» — говорит автор игры, ведущий инженер ПРЗ Анна Бикмуллина.

ИГРЫ РАЗУМА

Нашли выход

Анжелика АКУЕВА

Закончился первый квест-турнир для сотрудников «КАМАЗа»: 25 команд, 100 игроков из всех подразделений автогиганта.

Организаторы отметили фантазию участников в названиях: в турнир заявились команды «Пиф-паф», «КАМЛИТ», «Ви́ра», «Голубые устрицы», «Охотники за головами», «Квестовый поход», «Quest Pistols», даже «Пятница, 13-е» (для девчонок этой команды это счастливое число), «Автоледи», «M.I.N.E», «Всё логично», «Чёрно-белые», «Спина к спине».

Все команды прошли по трём абсолютно разным квестам. За две недели турнира игроки побывали в роли настоящих психов, расследовали настоящее преступление и спасали СССР от грозной угрозы! Команда «Мозговички» приходила на игры в различном обмундировании, чем поднимала настроение и себе, и хранителям ключей. Финалисты — шесть команд — должны были пройти заключительный квест, и он был особенно жарким, потому что команды попали в древний Египет: пески времени, загадки древности и фараон, жаждущий забрать себе в рабство души игроков.

Результаты коварно держались в тайне организаторами турнира до церемонии награждения. Победителем стала



Суперпчёлки «КАМАЗа» — четыре сотрудницы ТФК: Алия Зулфарнаева, Алина Ситникова, Алсу Мордгалимова, Альфия Семёнова

команда из Торгово-финансовой компании «КАМАЗа» «Суперпчёлки». «Они буквально на одном дыхании пролетели все квесты и сумели доказать, что женская логика и дружба существуют», — говорят организаторы. — Совсем немного отстала команда «Чёрно-белые» из блока генерального директора — директора по развитию. Третье место за командой «Quest Pistols» из логистического центра. Сборная команда «Мозговички» (РИЗ, ЗД и ЦИКТ) за четвёртое место получила сертификат в ресторан и специальную номинацию — за особую изобретательность! Им вручили креативный торт. Команды «Квестовый поход» и «51+1» немножко отстали от лидеров, но также получили заслуженные призы. Все были награждены подарками, но самое главное — они получили заряд настоящих эмоций!»

Самые модные

Молодёжный актив ПРЗ провёл первый заводской квест.

Утро. Сотрудники ПРЗ, хоть и торопятся на работу, замедляют шаг у зеркала в АБЧ-2. Там нарисованы маркером загадочные линии и иероглифы. Так молодёжка ПРЗ начала заводской квест. В игре приняли участие шесть команд: ОМО, ТОРП, ТОССЧПУ, ОРПС, ТОС, сборная SAP и ПДО.

«На ПРЗ пришёл устраиваться на работу студент. Во время экскурсии по заводу он потерялся. Помогите ему добраться до проходной», — гласила легенда квеста. Игроков ждали девять станций с загадками. Первое место заняла команда технологов ОМО, серебро — у ТОССЧПУ и бронза — у технодела сварки.

«Довольны оказались все: и организаторы, что квест прошёл на позитиве, и участники, которые весело и с азартом провели время. Ребята уже задают