



WWW.TEPLOENERGO-NN.RU

ГАЗЕТА ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ТЕПЛОЭНЕРГО»

Тёплые

Вести

ИЗДАЕТСЯ С ДЕКАБРЯ 2003 ГОДА

Ноябрь—
декабрь
2017 года
№ 5 (87)

16+

НА ПЕРЕДОВОЙ

Итоги пускового периода. РТС «Заречный»



стр.

2

НЕЛЕГАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ — СТОП!

Методы борьбы с несанкционированной рекламой на сетях



стр.

3

ЗАДАЛИ «ЖАРУ»!

Команда Теплэнерго в полуфинале региональной лиги КВН



стр.

6

КОЛЛЕКТИВНАЯ ПОБЕДА



Победа команды блока технического директора в турнире по мини-футболу

стр.

7



Выбирая качество




Процесс приобретения необходимых для предприятия ресурсов — кропотливый и ответственный труд. Наша редакция подробно расспросила директора департамента закупок об особенностях организации работы закупочных процедур **стр. 4-5**

Газета «Теплые вести» зарегистрирована управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Нижегородской области. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ТУ 52-0498 от 27 июля 2011 года.

Учредитель: ОАО «Теплоэнерго». Адрес редакции: 603086, Н.Новгород, бульвар Мира, д. 14. Телефон редакции: 299-93-65. E-mail: office@teploenergo-nn.ru Главный редактор — М. С. Огнева.

Отпечатано в типографии ООО «Автохтон»: Нижний Новгород, ул. Яблоневая, д. 18к. Подписано в печать по графику (и фактически) в 18.00 12.12.2017. Тираж 1500 экз. Дата выхода в свет 15.12.2017 года. Категория информационной продукции «16+»

Газета подготовлена к печати Издатель: ОАО «Теплоэнерго» Нижний Новгород, бульвар Мира, 14. Тел.: (831) 299-93-40, 299-93-69. Распространяется бесплатно.

 **ТЕПЛОЭНЕРГО**
НИЖНИЙ НОВГОРОД
E-mail: office@teploenergo-nn.ru
www.teploenergo-nn.ru

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

«ОТОПИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН
ВО ВСЕЙ РОССИИ
УСПЕШНО СТАРТОВАЛ»

Заместитель министра энергетики Российской Федерации Андрей Черезов в эфире программы «Деловое утро» на телеканале НТВ рассказал о ходе осенне-зимнего периода 2017—2018 гг. Так, замглавы энергетического ведомства отметил успешный старт отопительного сезона на всей территории Российской Федерации, однако отметил, что есть регионы, которые находятся у Минэнерго России на особом контроле. «Есть проблемы, но они штатные. У нас есть вопросы, связанные с Кемеровской областью (город Юрга), с Иркутской областью (город Байкальск). С руководством этих регионов мы ведем работу, держим на контроле. Уверен, что в ближайшее время эти вопросы будут сняты», — сказал Андрей Черезов, уточнив, что проблемы касаются неплатежей и запасов топлива.

Заместитель министра рассказал и о том, что энергосберегающие технологии внедряются во все сферы электроэнергетики, за счет этого идет снижение объемов потребления, особенно в социальной сфере. «Регионы, проводя программы по энергосбережению, фиксируют значительную экономию электроэнергии и соответственно бюджетных средств», — отметил Андрей Черезов.

ОПРЕДЕЛЕН ПОРЯДОК
КОРРЕКТИРОВКИ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОГРАММ В СФЕРЕ
ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ,
ВОДОСНАБЖЕНИЯ
И ВОДООТВЕДЕНИЯ

Постановлением Правительства РФ от 17.11.2017 № 1390 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам разработки, утверждения и изменения инвестиционных программ в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения» указывается, в частности, что регулируемая организация имеет право обратиться в уполномоченный орган местного самоуправления с заявлением о корректировке инвестиционной программы, в том числе на весь срок ее действия, с учетом изменений условий деятельности регулируемой организации, а также в случаях, предусмотренных федеральным законом.

Постановлением устанавливаются: — основания и сроки корректировки инвестиционных программ; — порядок подготовки и направления предложения о корректировке инвестиционной программы регулируемой организации; — механизм согласования указанного предложения; — последствия принятия решения о корректировке инвестиционной программы или об отказе в согласовании предложения о корректировке инвестиционной программы; — порядок опубликования решений о внесении изменений в инвестиционную программу регулируемой организации.

<http://www.rosteplo.ru>

На передовой

Мы продолжаем нашу рубрику «На передовой», в которой стараемся как можно больше внимания уделять событиям, происходящим на территориях районов. Руководители и специалисты открыто делятся своим мнением и опытом. В этом выпуске начальник РТС «Заречный» Сергей Соколов рассказывает об особенностях пускового периода нынешнего отопительного сезона и работе РТС в целом.

Сергей Алексеевич, поскольку зима только-только вступает в свои права, хотелось бы узнать, как вы оцениваете нынешний пусковой период? Все ли прошло хорошо?

Сергей Соколов: В целом пусковой период завершился хорошо. Задержек с нашей стороны не было. Как только подавалась заявка от Энергонадзора, мы в этот же день подавали тепло. Были, естественно, мелкие инциденты при проведении гидравлических испытаний, но они быстро устранялись. Ничего мешающего поступлению тепла в дома не случилось — это главное.

Каковы ваши прогнозы по аварийности нынешней зимой?

Сергей Соколов: От технологических сбоев, к сожалению, никуда не деться. Техника имеет свойство изнашиваться. Но мы предприняли все необходимое, чтобы таких инцидентов было как можно меньше и в случае их появления их можно было бы быстро локализовать и устранить. Точные прогнозы на зиму, думаю, давать рано. Могу лишь сказать, что мы старались подготовиться к зиме по максимуму.

Часто ли вам в своем районе доставляют хлопоты бесхозяйные сети?

Сергей Соколов: Бесхозяйные сети — это головная боль для всего города. По отношению к недавним подсчетам, если я правильно помню, у нас в заречной части города насчитывается 7 км таких сетей. И это



Крепкий хозяйственник — не тот, у кого нет проблем на введенной территории, а тот, кто умеет их решать. Сергей Соколов, демонстрируя приоритетность комфорта жителей, свое умение оценивать ситуацию с разных сторон, вселяет уверенность, что жители района будут зимовать спокойно.

только отопление. Отремонтировать их по нашей программе капитального ремонта не получится. Игнорировать их мы тоже не можем, потому что потребители не должны на себе ощущать проблемы, связанные с эксплуатацией таких сетей. Поэтому в случае необходимости по вопросам, возникающим в связи с бесхозом, мы будем активно взаимодействовать с администрациями районов.

Для оперативного реагирования на такие сбои, так или иначе, нужны люди. Как у вас обстоят дела с кадровым вопросом?

Сергей Соколов: Тут я вряд ли скажу что-то новое. Как и в других РТС, мы ощущаем нехватку специалистов. Особенно это касается

слесарей. Наблюдается старение кадров. Так, у нас на сегодняшний день средний возраст рабочего 50 лет. Куда это годится? Молодежь не очень охотно к нам идет, требует зарплату повыше, ищет более выгодные места. Отчасти это понятно. С другой стороны, далеко не всегда специалисту без опыта готовы много платить и вообще брать его на работу. Мы же, наоборот, рады молодым ребятам, которые приходят только после техникумов и вузов и которых можно чему-то полезному научить на месте. Ну а там, через годок-другой, если не понравится у нас, то у них хотя бы будет основание претендовать на что-то большее в другом месте. В этом плане Теплоэнерго — хорошая стартовая площадка.

А что вы делаете, чтобы удержать молодых специалистов в наших рядах?

Сергей Соколов: В меру своих возможностей мы стараемся создать им возможности для развития. Ведь молодежь нуждается в постоянном движении. Ей скучно сидеть на месте. Если человек толковый, с головой, работает на совесть, то и разряд ему повышаем, и вообще пытаемся всячески поощрить хорошую работу.

Поддерживаете ли вы инициативность молодежи своего РТС?

Сергей Соколов: Инициатива всегда должна быть. У нас она только приветствуется. Но опять же инициативы бывают разные. Прежде чем что-то менять, нужно понять, как это работает. Витание в облаках пользы не принесет.

В целом какие проблемы и задачи стоят сегодня перед Заречным РТС?

Сергей Соколов: Проблемы у нас самые обычные. Где-то сети ветхие. Где-то насосное оборудование нужно заменить. Надеюсь, что в следующем году больше сетей войдет в план капитального ремонта. Это все постепенно решается. Позволила бы только финансовая составляющая.

Курс на обновление!

Наша компания реализует комплексную программу обновления автотранспорта.

В конце ноября на территории грузового автопарка департамента транспорта Теплоэнерго Александр Котельников вручил ключи от новой техники нашим водителям.

Итак, 10 самых достойных водителей, а это: 5 аварийно-ремонтных технических комплексов (АРТК) на базе автомобилей ГАЗ со специализированным фургоном, оснащенных сварочным оборудованием и техникой для оперативной локализации и ликвидации повреждений на сетях и оборудовании, передвижная электротехническая лаборатория на базе ГАЗ-3309 для поиска и ликвидации поврежденной кабельных линий, каналопромысловая машина на базе КамАЗ с современным насосным оборудованием и гидравлической системой, 2 самосвала на базе КамАЗ и универсальный экскаватор-погрузчик.

Новая техника была приобретена в рамках комплексной программы обновления автотранспорта предприятия для надежного прохождения отопительного сезона. Проект рассчитан на несколько лет. В течение этого срока планируется обновить около 100 единиц грузовой и спецтехники.

«Поступившие к нам десять автомобилей — это только первая партия, которую мы закупили в этом году. Я рад, что система финансирования позволила нам выделить часть средств не на устранение технологических нарушений прежнего автопарка, а на приобретение новой современной техники», — пояснил Александр Котельников.

Один из водителей, получивших ключи от нового автомобиля, Евгений Целищев,



Евгений Целищев, водитель: «Работать на таком транспорте одно удовольствие — все новое, современное, кабины просторные, функциональные и удобные».

оценивая новую передвижную гидростанцию, отметил качество системы вентиляции, необходимой при выполнении работ в тепловой камере, и мощность установленных в автомобиле новых насосов. «Эта

гидростанция совмещает в себе несколько видов техники. Здесь есть необходимый инструмент с гидроприводом, которым безопасно работать во влажной среде. Никаких придиоров у меня нет. С такими машинами неполадки будут устраняться быстрее. Водительские кабины в них просторнее. Ездить на них приятнее».

«Мы строим долгосрочные планы развития предприятия. На это тратится каждый год свыше миллиарда рублей. Следующий год не исключение. Большая часть будет израсходована на ремонт и замену тепловых сетей. Но определенную сумму мы выделяем и на развитие автопарка, развитие систем автоматизации и диспетчеризации, поскольку это тоже важные направления. В следующем году мы рассчитываем купить еще около 25 единиц техники», — заявил Котельников.



Нелегальной рекламе — стоп!

Директор департамента безопасности Сергей Якименко рассказал о мерах борьбы с несанкционированной рекламой на теплоэнергетических объектах

Для кого-то реклама — двигатель торговли. Для кого-то она же становится поводом заняться чисткой столбов или, как в нашем случае, очисткой тепловых сетей и зданий от несанкционированных объявлений. И хотя сами по себе они никакой опасности для труб не несут, контролирующие органы регулярно выписывают штрафы за ненадлежащее состояние эксплуатируемых объектов в адрес компании.

Как рассказал Сергей Якименко, проблема размещения несанкционированной рекламы существует давно. Объясняется она очень просто. Рекламодателям предпочтительнее распространять информацию бесплатно и в местах, где массово проходят жители города. Для этого в том числе активно используются и объекты теплоэнергетического комплекса, например воздушные теплотрассы. Что же делать? Ведь у каждой трубы охрану не выставишь! Привычные меры в виде антивандального покрытия или обнесения сеткой-рабицей в долговременной перспективе неэффективны.

Для борьбы с этой проблемой в нашей компании были разработаны и утверждены приказом специальные мероприятия, где задействованы сразу несколько подразделений компании: эксплуатация, департамент безопасности, управление информационных технологий, управление общественных связей и департамент сбытовой деятельности. В качестве пилотной площадки по сокраще-



нию объема рекламных объявлений был выбран Канавинский район тепловых сетей.

С 1 сентября в ежедневном режиме бригада обходчиков совершала обследование объектов, фиксировала номера телефонов, фотографировала объявления и удаляла рекламу. Собранная информация формировалась в базу и направлялась в департамент сбытовой деятельности, где при помощи автодозвона владельцам объявлений с определенной периодичностью направлялось голосовое автосообщение с предложением эту рекламу снять и больше не размещать.

Чтобы привлечь внимание к проблеме и разъяснить последствия, предусмотренные законом, дополнительно было разработано и размещено на оборотной стороне общей квитанции за ЖКУ обращение от имени Теплоэнерго о недопустимости несанкционированной рекламы.

Возможно, мероприятия и не вызвали большого резонанса, но среди горе-ре-

кламщиков было немало таких, которые звонили и говорили: «Мы все поняли, просим больше не звонить, размещать не будем». И это значит, что схема работает!

В связи с отсутствием возможности ловить нарушителей за руку автодозвоны стали настоящим спасением для наших воздушных теплотрасс.

Количество звонков по одному и тому же номеру, указанному в объявлении, достигает порой 58 раз. Анализ показал, что из 109 звонков 89% (92 телефона) получили удачный отклик.

Сергей Петрович привел примеры. «11 сентября на проспекте Ленина, 5а было 146 рекламных объявлений, а 11 октября — уже 65. Мы, конечно, пока не можем с абсолютной уверенностью констатировать улучшения, поскольку через полгода их снова может стать 146. Но думаю, что положительный сдвиг от этой работы мы можем ожидать. Однако для этого нужно смотреть более долгий промежуток времени — хотя бы месяца три», — утверждает Якименко.

Как говорится, «закон суров, но он закон». И перед этим самым законом мы несем полную ответственность за чистоту наших объектов. Поэтому Теплоэнерго в своей борьбе за ненадлежащее содержание своих котельных и сетей использует все возможные законные меры. Иными словами, мы успешно используем против рекламщиков их же оружие: распространяем информацию, только бьем точно в цель! И как показала практика — эффективно.



Департамент безопасности информирует

В период с 01.08.2016 по 04.10.2017 выявлено 23 факта хищения материальных ценностей с объектов компании. По всем фактам были направлены заявления в соответствующие подразделения полиции.

Из них: по восьми фактам возбуждены уголовные дела, 4 материала были направлены в суд, по двум из них вынесены обвинительные приговоры.

По факту хищения электродвигателей с территории котельной Зеленый Город, Моревская школа, 7 фигурант приговорен к 4 месяцам исправительных работ.

По факту хищения металлических изделий с территории котельной по адресу: ул. Мокроусова, 9 двое фигурантов приговорены к 1 и 2 годам лишения свободы условно с выплатой суммы причиненного ущерба.

По 8 заявлениям в данный момент проводится проверка.

Делимся опытом

В конце ноября делегация от Теплоэнерго приняла участие в 15-й все-российской конференции «Теплоснабжение-2017: функционирование в новых условиях».

В мероприятии, организованном НП «Российское теплоснабжение», около 150 человек из более чем 80 теплоснабжающих организаций России, Белоруссии, Прибалтики и Киргизии вместе с представителями федеральных органов исполнительной власти обсуждали вопросы перехода отрасли на новую модель рынка тепловой энергии и повышения эффективности работы теплоснабжающих организаций. От нашей компании конференцию посетили генеральный директор Теплоэнерго Александр Котельников, директор по эксплуатации Сергей Прокофьев и начальник управления реализации тепловой энергии Елена Антонова.

Елена Антонова представила доклад, посвященный реализации Теплоэнерго мероприятий по переходу на двухставочные тарифы в расчетах с потребителями, условиям и методам их установления для теплоснабжающей организации.



В своем докладе Антонова рассказала коллегам, что применение двухставочных тарифов ведет к выравниванию платежей в течение года и уменьшению объемов привлекаемых кредитных ресурсов, стабильному финансированию постоянных расходов предприятия на ремонт и модернизацию оборудования, подготовку к отопительному сезону, созданию мотивации потребителей к полному использованию тепловой мощности и снижению дефицита мощности в системах теплоснабжения.

Теплоэнерго внедряло в расчеты двухставочный тариф поэтапно: в 2011 году —

для юридических лиц и в 2013-м — для населения. Процесс внедрения включал в себя несколько этапов по каждой группе потребителей, в том числе индивидуальную разъяснительную работу в виде писем и личных встреч, пересмотр и согласование тепловых нагрузок, широкое распространение информации в СМИ о преимуществах тарифов для потребителей и РСО.

Грамотная организация процесса привела к тому, что на момент официального установления тарифов Теплоэнерго все нагрузки в договорах с потребителями были полностью согласованы, среди потребителей выросла заинтересованность в установке приборов учета. В результате компания получила больше 60 Гкал/ч свободных мощностей для подключения новых потребителей.

По словам редактора журнала «Новости теплоснабжения» Светланы Кармадоновой, доклад вызвал большой резонанс среди участников. У коллег по отрасли опыт Теплоэнерго вызвал неподдельный интерес, обсуждение доклада продолжалось и после окончания мероприятия.

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

НП «РОССИЙСКОЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ» — О НЕОБХОДИМОСТИ СИНХРОНИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ВОПРОСАМ НАЧИСЛЕНИЙ ЗА РЕСУРСЫ И КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

В конце ноября на площадке НП «Российское теплоснабжение» состоялось первое заседание рабочей группы по синхронизации отраслевого и коммунального законодательства по вопросам начислений за ресурсы и коммунальные услуги.

В деятельности рабочей группы приняли участие: эксперты ассоциация «Мособлтеплоэнерго», ООО «АКЦ Жилкомаудит», представители теплоснабжающих организаций ООО «Газпром энергохолдинг» и другие.

Вначале обсудили проблему равномерных по году начислений за услугу отопления. В действующей нормативной базе есть пробелы, которые ведут к образованию кассовых разрывов и дебиторской задолженности без источников для погашения. Прозвучали предложения вовсе отказаться от такого порядка, но в итоге решили, что порядок следует сохранить, но доработать. Затем обсудили противоречивость концепции единых теплоснабжающих организаций, которых наделают обязательствами по обеспечению надежного и качественного снабжения теплом, но не дают рычагов к стимулированию потребительской дисциплины. Был достигнут консенсус в вопросе о необходимости введения солидарной ответственности исполнительных органов власти, которые принимают решения о запрете на ограничения поставки тепла определенной категорией неплательщиков.

Третьим блоком вопросов обсуждалась необходимость четкого нормативного разграничения понятий коммунальная услуга (отопление и горячее водоснабжение, например) и ресурсов, используемых для приготовления этой услуги (тепловой энергии и воды или теплоносителя). Обсудили проект закона о прямых договорах. Было принято решение о необходимости конкретизации вопроса.

Под конец затронули проблему существования нормативного начисления и начисления по приборам учета. Все признали, что пока эти две формы сосуществуют, приборный учет находится в зоне риска — там, где нормативное начисление выгоднее приборного для потребителя, приборы будут выводиться из строя. Обсуждали предложение о предоставлении региону (муниципальному образованию) права выбора между двумя способами организации расчетов за тепло:

— либо вся система теплоснабжения рассчитывается по приборам учета, и тогда определяются источники финансирования и ответственные по установке приборов по всему периметру теплоснабжения и обеспечению их работоспособности; — либо вся система теплоснабжения рассчитывается по нормативам, которые в этом случае разрабатываются с максимальным учетом особенностей потребления и зданий.

По итогам совещания организаторам было предложено в кратчайший срок подготовить предложения, по которым обсуждение прошло и был достигнут консенсус, в виде конкретных формулировок с указанием нормативных актов. В отношении остальных пунктов документа было предложено обменяться мнениями в режиме «офлайн» по электронной почте.

От запросов до закупок и обратно

Директор департамента закупок ОАО «Теплоэнерго» рассказывает о внешних и внутренних факторах, влияющих на ведение закупочных процедур



Директор департамента закупок Александр Скачков.

Очевидно, что в таком предприятии, как Теплоэнерго, несущем большую ответственность перед городом, все подразделения должны работать как часовой механизм.

Важным элементом наших «часов» является в том числе работа департамента закупок, от которой зависит, например, своевременное приобретение и поставка оборудования, необходимого для ремонтных кампаний.

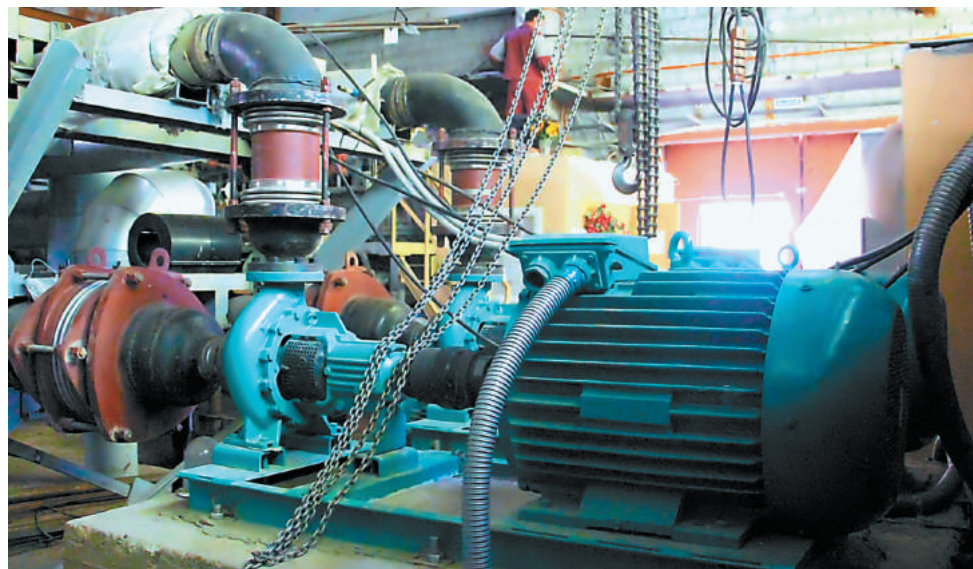
Александр Владимирович, ведение закупочных процедур во многих крупных компаниях сильно зависит от соблюдения планов и оперативности всех подразделений в части подачи заявок. Скажите, как с этим обстоят дела у нас?

Александр Скачков: Порядок ведения закупочных процедур регламентируется федеральным законодательством о закупках (ФЗ-223) и нашим положением о проведении закупок. Чтобы законодательно застраховать себя, мы обязаны все закупки от 500 тыс. руб. (а в ряде случаев и от 100 тыс. руб.) проводить конкурентно — через тендеры и иные способы закупок, размещенные в открытом, доступном для всех

виде. И это не наша прихоть. За ограничение конкуренции законодательством предусмотрены немалые штрафы, и в связи с этим невозможно допустить каких-либо неточностей при подготовке закупочной документации и проведении самой закупки. Учитывая, что за год проводится большое количество закупок товаров, работ и услуг (на сегодняшний день опубликованы 357 закупок на сумму не менее 2544,3 млн руб.), планированию закупок стоит уделять большое внимание. Своевременно поданная в план закупок информация об их проведении позволит не только качественно провести необходимую закупку, но и обеспечит своевременное заключение договора выполнения работ, оказания услуг или поставки товара. Необходимо отметить, что проведение конкурентной закупки — процедура не скоротечная, в зависимости от способа закупки от начала до заключения договора может потребоваться не менее 60 дней.

Работа департамента закупок отлично иллюстрирует, как одно вовремя сказанное слово может предотвратить десятки нежелательных, неправильных действий. Лучше задать вопрос, кажущийся глупым, чем умолчать и не выполнить задачу, от качества которой зависит работа многих людей. В конечном счете качество услуг, предоставляемых нами потребителям, зависит от того, насколько слаженно мы способны работать друг с другом. К счастью, активная корпоративная жизнь Теплоэнерго доказывает, что в этом плане наш коллектив не стоит на месте, налаживая не только коллегиальные, но и дружеские связи внутри подразделений и между ними.

Отдельно хочется поговорить о планировании потребности закупки материалов и оборудования. С одной стороны, подразделения в своих же собственных интересах должны подавать заявки на необходимые им материалы и оборудование в регламентные сроки. Но, с другой стороны, важно не только то, как быстро они оформляют свои потребности, но и в каком виде это преподносится. Одно дело, когда блоки — технический, строительный или юридический и т. д. формируют сводную потребность на весь свой блок. Другое дело, когда каждое подразделение в блоке в разное время предоставляет отдельный перечень того, что ему необходимо, и таковых перечней поступает на обработку очень много и это отнимает гораздо больше времени. На



самом деле, чтобы нашему подразделению провести закупку материалов достаточно эффективно и угодить всем, нужно не подстраиваться под каждый блок, а единове-

который мы точно потратим. Если же будет потрачено меньше, то все равно труба без дела не останется и рано или поздно будет использована. Это не страшно. Конечно, бывают случаи, когда из-за непредвиденных обстоятельств траты сильно превышают запланированный расход. Но все же хотя бы процентов на 60 определенные потребности спрогнозировать вполне возможно.

А что с вашей стороны было сделано, чтобы прийти к такому прогнозированию? Что-то уже делается заранее в этом году для облегчения работы в следующем?

Александр Скачков: Из того, что первое приходит на ум, например, в этом году мы еще в сентябре запросили спецодежду на будущий год. Общая потребность на сегодняшний момент понятна. Если эти цифры согласуются с планом и если будет сформирована годовая потребность в спецодежде до конца ноября, то за декабрь—январь мы сможем разыграть процедуры. Тогда у нас будет понятный договор на год, учитывая то, что есть сроки пошива, комплектования и поставки. Подобным же образом мы поступили еще с рядом групп товаров.

Еще на оперативных совещаниях я предлагал определить какие-то общие лимиты, которые районы и службы могут тратить, утвердить единый контролирующей орган, который аккумулирует эти процессы, и принимает решения. Это необходимо, поскольку ту же спецодежду районы заказывают сами. Никто не анализирует их потребность. Потом начинается анализ в финансовом блоке, где сравнивают штатное расписание и количество запрашиваемой спецодежды. Выясняется, что не учтено, сколько ее уже выдано или не выдано и непонятно, а положено ли вообще. В итоге начинаются «качания» — кого-то одели сразу, кому-то новая спецодежда приходит позже. Тут стоит отметить, что общие принципы формирования заявок для всех одинаковы и всем знакомы. Поэтому в каждом блоке должен и может контролировать кто-то один. Например, оборудование и материалы на содержание зданий, думаю, это АХО. Спецодежда — это охрана труда, по материалам на текущий ремонт — отделы, контролирующие расходы на текущий ремонт. Это позволит не плодить бесконтрольные заявки в 1С, а аккумулировать их в четкий общий перечень, с которым можно работать и вести закупки.

То, что это реально, можно наблюдать на примере работы управления информационных технологий. Для проведения закупки от них всегда своевременно поступает сводная потребность с четко обозначенны-



ми материалами и оборудованием, необходимым к приобретению.

Мы подготовили новый регламент по формированию заявок на поставку товарно-материальных ценностей, который определяет жесткие сроки для всех участников. Там как раз и прописано, что мы хотим в пределах 60% максимально формировать годовую потребность на позиции, которые изначально достаточно понятны. В идеале, там, где это возможно, мы вообще хотели бы получать единственную и годовую заявку. Да, мы потратим время на проведение процедуры, формирование запросов и поиск разумного поставщика и так далее, но зато потом в течение всего года у нас действовал бы договор, в рамках которого мы полностью защищены и можем отгружать эти позиции своевременно. Регламент сейчас на этапе обсуждений и корректировок. Думаю, что до конца года мы его дождем.

Не приведет ли создание единой контролирующей единицы к удлинению цепи согласования заявок?

Александр Скачков: На мой взгляд, в конечном счете это упростит дело. Самый простой пример. Возникла необходимость закупки бытовой техники, в случае с которой нет единой политики в целом по Теплоэнерго. А ведь можно было бы проинвентаризировать все, что есть, и определить критерии для закупки бытовых приборов. За пару лет это могло бы выстроиться в понятную программу обновления. Первые два года это будет программа доукомплектования, а в дальнейшем речь пойдет уже об обновлении тех приборов, которые вышли из строя. Сейчас же у каждого подразделения есть свой бюджет и каждый решает сам, что и сколько заказывать. В итоге мы получаем в одном подразделении, условно говоря, 50 чайников по 300 рублей, а в другом 10 чайников по 1500 рублей. В первом случае они, скорее всего, через полгода выйдут из строя. А можно было бы опираться на среднюю величину, то есть всем чайники, например, за 900 рублей, которые будут служить 2 года. Если чайник вышел из строя раньше этого срока, то с каждого спросить, почему.

В такой ситуации заявки по определенной группе товаров можно было бы привязать к конкретной дате, свести все в общий лот и разыграть одну закупку по данной группе товаров. Это существенно сэкономило бы время, учитывая сокращение количества закупочных процедур.

К слову, о рамочных договорах. Верно ли, что на сегодняшний день рассматривается возможность их использования?

Александр Скачков: Для начала давайте проясним, что это такое. В нашем случае рамочный договор — это такой договор, который заключается на продолжительный период времени на некий набор товаров и в котором определена цена, но не определено количество товара. Использование таких договоров частично возможно. Это зависит от особенностей конкретной группы товаров. На какие-то позиции, например шаровые краны — специфическое оборудование, — производитель готов фиксировать цену на год. А вот что касается таких расходных материалов, как труба, тут все гораздо сложнее. Цена существенно колеблется. Если заключать рамочный договор на поставку трубы, мы нарываемся на увеличение стоимости логистики (срочно понадобилась труба, значит надо складывать стоимость транспорта) и увеличение стоимости страхования рисков за счет возможного повышения цен трубы на заводах. Поставщики закладывают рост до 35 процентов от текущей цены на эти риски. Значит, по одной из основных для нас позиций мы можем потратить на 35 процентов больше, чем при реализации конкретной потребности, когда заводы готовы зафиксировать определенный объем себе в производство. Они знают конкретную цену, понятна вся логистика — сколько надо машин, чтобы все это привезти. В общем, все затраты понятны. То есть там, где цены часто сезонно меняются, лучше заключать договоры под конкретные объемы. Что ка-

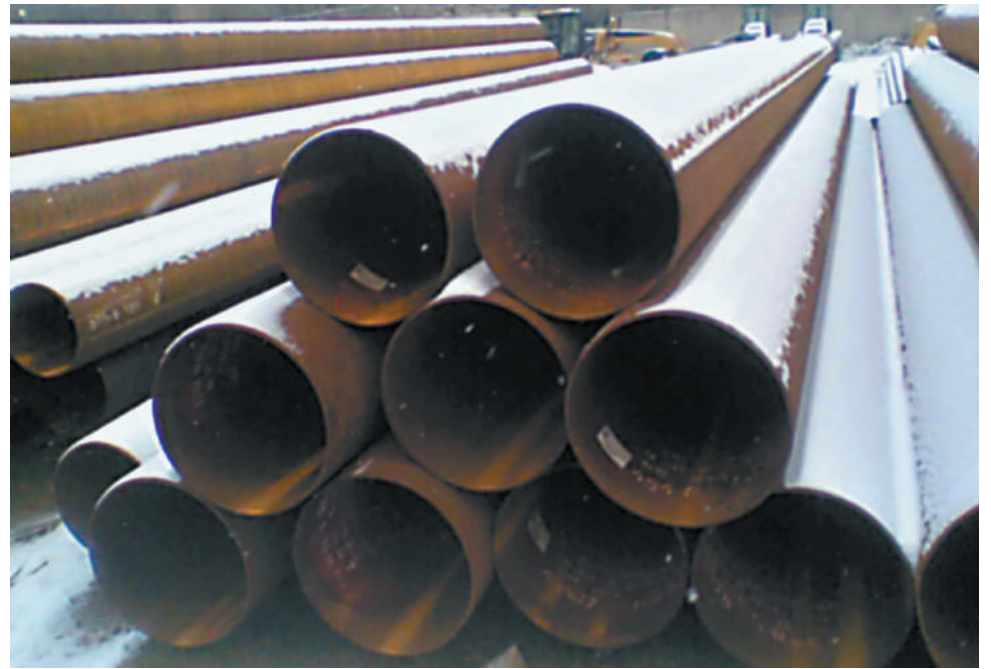
сается электротехнического или теплоэнергетического оборудования, то, как правило, его на складах не держат. Все поставщики работают от производителя или по факту заявки. Рамочный договор в таком случае также приведет к закладыванию риска повышения цен производителем. На склад дорогостоящее оборудование никто не повезет. Учитывая то, что сроки поставки достаточно высоки — порой до 90 дней, как для КиП, оборудования автоматизации и диспетчеризации, рамочный договор просто невыгоден.

Значит, должна быть своего рода «адаптивная схема». То есть в каких-то случаях рамочный договор, а в каких-то заключать договор под конкретную потребность?

Александр Скачков: Совершенно верно. И законодательство позволяет нам так поступать, но в случае использования рамочных договоров мы все равно должны конкретизировать предмет договора. Мы не можем просто указать, что нам нужны, например, краны. Мы должны изложить весь конкретный перечень с техническими характеристиками и какой-то прайсовой стоимостью, с которой мы выходим на конкурс, и, отталкиваясь от которой, участник может предложить скидку. В данном случае нельзя сказать, что мы можем взять и не планировать ничего. Мы должны заявить участнику то оборудование, которое нам будет нужно, максимально четко прописать условия договора.

Что может влиять больше на закупочные процедуры — человеческий фактор или нормативные акты, регламентирующие закупки?

Александр Скачков: Тут сложно уйти в сторону чего-то одного. Регламенты, конечно, быть обязаны, но. Если посмотреть на цифры, то порядка 30% заявок у нас аварийные. От этого никуда не деться. У нас долж-



регулярно вынуждены задавать много уточняющих вопросов. Приходится общаться по телефону, вести переписку с просьбами уточнить, а это здорово затягивает процесс. Один менеджер горения входит в состав общего конкурса приборов автоматизации. Если мы выясняем отношения по одному менеджеру горения, весь лот приборов автоматизации останавливается и ждет, когда будет выяснено все по этой конкретной заявке.

Еще пример. Был как-то заявлен электродвигатель, снятый с производства. У производителя было указано: вместо него выпущен аналог. Поставщики говорили, что он подойдет. Наши специалисты говорили, что не примут на себя ответственность. В итоге договорились с поставщиком привезти двигатель сюда, чтобы наши

нимать сам предмет, а также знание складских программ, складского учета.

А с адаптацией мы всегда стараемся помочь. В каких-то сложных ситуациях подключаются коллеги и руководство помогает. Бывает так, что невозможно получить необходимую информацию от контрагента, где-то при согласовании в других структурных подразделениях «застрял» документ — возникает конфликтная ситуация. Тогда уже стоит вмешаться руководителю, проговорить на своем уровне и прийти к единому решению. Так что мы стараемся выстраивать работу таким образом, чтобы не доводить до стрессовых ситуаций. Любая проблема исполнителя доносится до руководителя и решается уже коллегиально.

Как у вас обстоят дела с молодыми специалистами?

Александр Скачков: У нас очень молодой коллектив. Хотя в департаменте сформировался определенный костяк, старения коллектива мы пока не наблюдаем. Только зреем (смеется). Закупщики и снабженцы у меня в основном все до 30 лет. Уходить вроде бы никто не собирается. Только в декрет. Но тут уж ничего не поделаешь.

А вы никогда не обращали внимания, из кого закупщики и снабженцы получаются лучше — из девушек или из парней? Может, в каких-то вещах это проявляется по-разному?

Александр Скачков: Желание качественно исполнять свою работу и постоянно совершенствоваться в этом — отличительная особенность сотрудников департамента закупок. Поэтому невозможно сказать, кто лучше. Так, в отделе по организации закупочных процедур коллектив девушек успешно возглавляет молодой человек. В снабжении закупку определенных товаров, таких как спецодежда или канцтовары, лучше поручить девушкам. Или там, где речь идет о большой номенклатурной группе. Вот, например, лаборатория у нас заказывает большое количество реактивов и лабораторной посуды. С этим девушки справятся лучше и быстрее. Парням можно поручить что-то покрупнее, какие-то технически более сложные вещи, близкие им по духу, например автозапчасти. Хотя я уверен, что квалификация сотрудников в случае необходимости позволит легко перестроиться и освоить любые направления в организации закупок. Общение с технической стороной, с инициатором, с продавцом позволяет развивать свои навыки, лучше узнавать покупаемую продукцию.

Как строится общение внутри вашего подразделения?

Александр Скачков: У нас коллектив большой и дружный. Дни рождения совместно проводим, выезжаем на корпоративные мероприятия, на природу, и в планах у нас сделать это традицией. Сейчас вот обдумываем встречу Нового года. Будем и дальше сплачиваться.

**С 1 ЯНВАРЯ ПО 1 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА
В ОТДЕЛ СНАБЖЕНИЯ ПОСТУПИЛО
829 ЗАЯВОК НА ПОСТАВКУ БОЛЕЕ
2,5 ТЫСЯЧ НАИМЕНОВАНИЙ
ТОВАРА**

ны быть четко определены сроки для тех, кто подает заявки, тех, кто согласовывает, тех, кто обрабатывает их.

А все-таки часто ли возникают проблемы из-за чисто человеческого фактора? Некорректно оформлена заявка, не вовремя не предоставлена информация и т. д.?

Александр Скачков: Таких проблем возникает довольно много. Если вы помните, в прошлом году на корпоративном КВН прозвучала шутка про отдел снабжения. Все посмеялись, что долго ждали клапан, а в итоге привезли не тот. Это ведь был намек на конкретный случай, и мы разбирались с ним. Оказалось, дело вот в чем! Очень много оборудования, которое у нас заказывается, импортное и зачастую уже снятое с производства. Специалисты, подающие заявку, идентифицируют его по внешнему виду и имеющимся на нем маркировкам, а написано там может быть все что угодно. Какие-то заводские номера, обозначения, понятные только производителю, параметры среды и т. п. или вообще номер упаковщика. Данная информация и попадает в заявку. Поставщики, видя фотографию клапана и набор цифр, говорят: «Недостаточно информации. Дайте хотя бы производителя и заявленную им маркировку». Долго обменивались недостающей информацией, в итоге нашли подходящий под описание клапан, согласились, что это именно он, заказали, привезли, стали устанавливать, оказалось, что это не он. Недавно мы точно так же искали заказанный контроллер. А у производителя он называется менеджер горения. Чтобы идентифицировать оборудование, сотрудники отдела снабжения

технические специалисты смогли его осмотреть и сравнить со старым. Привезли, сравнили — подходит. Поставщик сказал, что готов выполнить заказ, когда поступит оплата, и увез двигатель обратно на склад. И только после этого уже была сформирована корректная заявка.

Если мы договоримся в заявках указывать конкретные корректные обозначения марки, модели, технические характеристики оборудования, соответствующие тому, что выпускает производитель, это тоже ускорит проведение закупочных процедур.

Специалист департамента закупок — это не инженер-теплотехник, но понимать ассортимент, хоть немного, все равно нужно. Как вы подбираете сотрудников? Как у вас проходит адаптационный период?

Александр Скачков: Критерии подбора специалистов департамента закупок, хотя и объединяет их общее понятие — закупки, различны. Сотрудники, организующие проведение закупочных процедур, должны быть юридически подкованы, легко ориентироваться в законодательной базе. Немаловажны коммуникабельность и умение находить общий язык с сотрудниками различных подразделений и служб, инициаторами и участниками закупок.

Снабженец тоже должен уметь общаться и быть достаточно раскован здесь главное — это общение с заказчиком и с продавцом. Опыт и умение проведения переговоров — где-то сроки отгрузки сократить, где-то скидку выбить, где-то грамотно прибегнуть к ухищрениям из разряда «вот мы там нашли в наличии и дешевле», хотя мы и не нашли (смеется). Естественно, необходимо техническое образование, чтобы по-



Задали «Жару»!

Команда Теплоэнерго приняла участие в полуфинале региональной лиги Клуба веселых и находчивых

Начало нынешнего отопительного сезона выдалось для нашего коллектива во всех смыслах жарким. Мало того что запускать тепло в дома нижегородцев в этом году пришлось раньше обычного, на что, собственно, и были брошены основные производственные силы, так еще и подготовка к отопительному сезону совпала с подготовкой к полуфинальным играм Клуба веселых и находчивых, в которых приняла участие наша корпоративная команда «Жара». И там и там работники Теплоэнерго выступили на достойном уровне, а помог в этом, конечно же, наш общий командный дух.

Напомним, что нынешней весной наша команда заняла второе место в четвертьфинале региональной лиги КВН «Нижний Новгород», после чего ребят пригласили во второй полуфинал второго сезона. К игре, которая состоялась в конце октября, наши коллеги готовились, что называется, без отрыва от производства.

— Так уж получилось, что начало наших репетиций пришлось на тот период, когда наша компания готовилась к запуску отопительного сезона. Время и без того крайне напряженное и ответственное, а тут еще игра на носу. Поэтому буквально каждую свободную минуту мы использовали для написания сценария, отработки шуток, редактирования уже готового материала и так далее, — признается капитан команды КВН «Жара» Алексей Ломунов.

А редактировать нашим ребятам, надо сказать, пришлось много и часто. И вовсе не потому, что их шутки на фоне других команд выглядели несколько наивными и, как принято говорить среди самих кавээнщиков, недокрученными. Просто, по мнению редакторов региональной лиги, юмор

нашей команды оказался слишком злободневным и социально острым, поэтому сценарий «Жары» неоднократно подвергался цензуре. Так, к примеру, под запрет попала тема жилищно-коммунального хозяйства, а ведь ни для кого не секрет, что именно в этой сфере и работает наша компания.

— ЖКХ — это, по сути, наш конек, наш главный козырь, а тут мы буквально оказались связаны по рукам и ногам! Но ничего, на то он и Клуб веселых и находчивых — находи что-то новое, кто же тебе мешает, — грустно отшучивалась «Жара» по окончании игры.

В этом плане куда демократичней и честнее, по признанию наших кавээнщиков, была внутрикорпоративная игра, для которой не существовало абсолютно никаких табу и вездесущей цензуры.

Посмеялись над собой

Тем не менее та часть шуток, которая не подверглась редакторской цензуре и все-таки прозвучала со сцены актового зала Нижегородского государственного университета имени Н. И. Лобачевского, явно пришлась по вкусу зрителям, подтверждением чему стали смех и благодарные аплодисменты.

Традиционное для игры «Приветствие» наши ребята ознакомили шуточной... над самими собой. Свой номер команда начала с переключки районов, успешно (или не очень) справившихся с пуском тепла. Ну, а следующая миниатюра про ад, в котором вдруг отключили отопление, где негодующий по этому поводу потребитель — Алексей Ломунов в роли «Гитлера», а в роли оправдывающегося Дьявола «на хозяйстве» — Павел Андреев, и вовсе сорвала зрительские овации.

Прошли наши кавээнчики и по теме грядущего чемпионата по футболу, пошутив про асфальт, который кладут один раз в год. А чтобы судейская комиссия не скупилась

на баллы, оценивая «Приветствие», ребята решили напомнить, так, между прочим, что работают не где-нибудь, а все-таки в главной ресурсоснабжающей организации города, и, ни на что не намекая, прямо обратились к судьям: «Высший балл мы не получим — отопление отключим!». Такое завершение музыкальной «визитки» жюри оценило по достоинству, поставив «Жаре» практически все высшие баллы.

Импровизируем!

Не ударили в грязь лицом наши жаркие ребята и в самом сложном конкурсе — «Разминке». Во все времена Клуба веселых и находчивых это соревнование остается для команд наименее любимым, ведь оно требует от участников моментальной реакции и импровизации. Одно дело — шутить заранее заготовленные и отрепетированные шутки, и совсем другое — придумать смешной и остроумный ответ за отведенные на раздумья 30 секунд. Но и здесь нашим веселым и находчивым удалось по-своему блеснуть.

Вдоволь зрители посмеялись и над рекламным слоганом для кафе «Не еда». Пропагандировать несуществующее заведение общепита наши ребята решили фразой «Долго, дорого... живое!», что также вызвало смех у судей и зрительного зала.

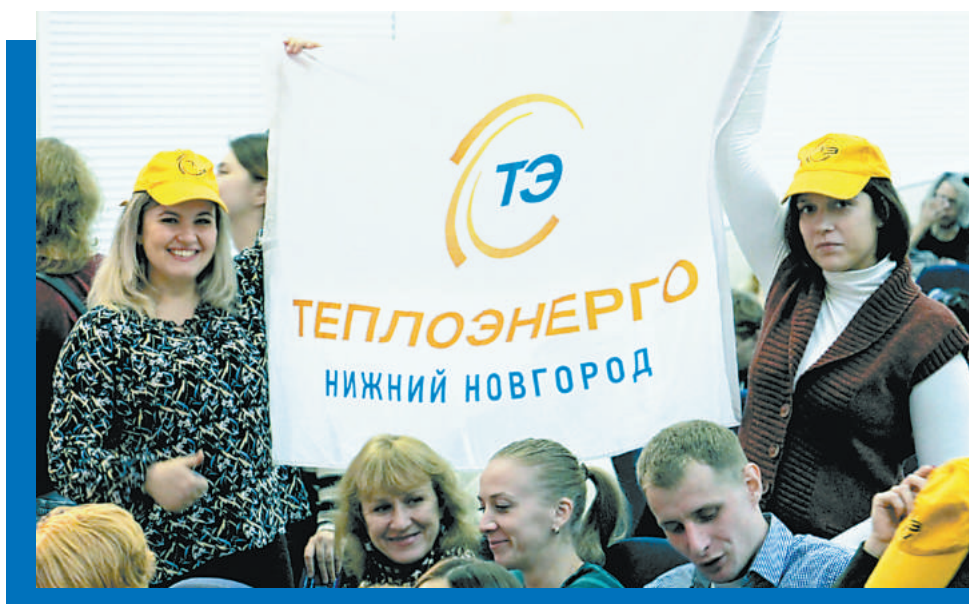
В КВН играть не поздно начинать

Завершающим соревнованием для участников стал музыкальный конкурс, отдельным украшением которого стала наша перепевка известного хита «I will survive» (в переводе с английского «Я выживу»). Несмотря на то что для прохождения в финал «Жаре» не хватило пары баллов, свою главную цель участия в играх Клуба веселых и находчивых наши ребята озвучили в самой песне: «Мы поняли, что в КВН играть не поздно начинать».

— Да, безусловно, другие команды чуть поопытнее нас в плане игры, да и чуть помоложе нас, а это в данном случае им только в плюс. Все-таки надо понимать, что состав участников полуфинала — это большей частью студенты, которые, как известно, от сессии до сессии живут довольно весело. Времени на подготовку у них несравнимо больше, да и целый город в отопительный сезон им запускать не нужно! А вообще, если говорить честно: для себя мы уже победили, — признался по завершении полуфинала генеральный директор ОАО «Теплоэнерго» Александр Котельников, на протяжении всей игры также болевший за наших ребят в зрительном зале. — А посоветовать ребятам я могу только одно: продолжать играть!

Что же касается самих участников команды, то останавливаться на достигнутом «Жара» не намерена. По словам ребят, смеха, юмора и задора у них хватит еще на несколько десятков игр вперед. А тот факт, что команда не вышла в финал, отнюдь не повод опускать руки, это, наоборот, прямое пособие к действию. А еще это прекрасная возможность сделать выводы на будущее, исправить все обидные недоработки и... обязательно победить! В следующий раз.

Ну, а пока давайте еще раз перечислим каждого из наших веселых и находчивых героев: мастер участка РТС «Канавинский» и капитан команды «Жара» Алексей Ломунов, начальник отдела благоустройства Павел Андреев, ведущий специалист отдела зданий и сооружений Алексей Крохин, специалист диспетчерского отдела Наталья Ломунова, специалист отдела правового сопровождения имущественных отношений Наталья Брыкалова, мастер участка РТС «Канавинский» Василий Воронин и специалист отдела судебной работы и административного производства Мария Виноходова.



Коллективная победа

Команда блока технического директора получила кубок корпоративного турнира по мини-футболу

В конце ноября на стадионе ВФСО «Динамо» были подведены итоги корпоративных соревнований по мини-футболу. Соревнование, организованное силами Совета молодежи и Профсоюза предприятия, включало 3 отборочные игры.

Участие приняли 6 команд, представлявших различные структурные подразделения Теплоэнерго:

- команда блока исполнительного директора;
- команда строительного блока;
- команда РТС «Приокский»;
- команда технического блока;

- команда аварийной ремонтной службы;
- команда ЮрБухСбыт.

Как рассказал один из организаторов соревнований — куратор спортивного направления Совета молодежи Дмитрий Перов, финал приятно поразил всех своей взрывной зрелищностью и непредсказуемой развязкой.

Первая игра финала была за третье место, сразились команда директора блока по строительству и команда аварийно-ремонтной службы. Счет открыла команда АРС на 2-й минуте, а на 6-й увеличила разрыв. Но на 10-й минуте «строителям» удалось не только сравнять счет, но и выйти вперед уже в первом тайме. Игра завершилась со счетом 6:4 в пользу команды строительного блока.

Вторая игра шла за первое и второе место между командой директора исполнительного блока и командой директора технического блока и просто взорвала болельщиков. Несмотря на «расстрел» обоих ворот, вратари и защита были на высоте, первый тайм закончился «сухим». «Блоку исполнительного директора удалось «размочить» счет лишь на 3-й минуте второго тайма. Однако на 8-й минуте счет сравнялся. Команды получили дополнительное время. На последних секундах первого дополнительного тайма команде технического блока удалось создать разрыв в один мяч, а в конце второй дополнительной пятиминутки, увеличить этот разрыв, победив

соперников со счетом 3:1», — комментирует Перов.

В итоге тройку победителей возглавила команда технического блока. Почетное второе место завоевала команда блока исполнительного директора, а третье место досталось команде строительного блока.

Команда, занявшая первое место, получила кубок турнира из рук заместителя директора по эксплуатации Александра Жулина. Председатель Совета молодежи Александр Жарнаков вручил двум оставшимся командам из тройки победителей почетные грамоты.

Кубок переходящий, и в 2018 году за него будут бороться новые команды.



Команда блока технического директора стала победителем соревнований по мини-футболу.



Стальной характер

В Нижнем Новгороде прошел региональный смотр-конкурс мастерства среди электрогазосварщиков

Себя показать, да и на других посмотреть — с этой задачей Алексей Благушин и Борис Кузнецов справились на «отлично». Наши электрогазосварщики приняли участие в конкурсе профессионального мастерства среди предприятий ЖКХ, объединившем лучших представителей данной сферы со всей Нижегородской области.

Несмотря на то что за плечами наших сварщиков многолетний опыт работы и пятый профессиональный разряд, соревнования областного масштаба для Алексея и Бориса стали дебютом. Поучаствовать в конкурсе профессионального мастерства съехались ведущие специалисты предприятий ЖКХ Нижнего Новгорода, Дзержинска, Сарова, а также Воскресенского и Павловского районов.

Прошел смотр-конкурс на производственной базе корпоративного университета «Группы ГАЗ», где всем участникам предстояло сначала презентовать свою профессию, затем ответить на теоретические вопросы, а в заключение на практике продемонстрировать свои профессиональные навыки по работе с газовой горелкой и электродами.

С каждым из конкурсных этапов представители главной ресурсоснабжающей организации справились на достойном уровне, а вот преодолеть собственное волнение, по признанию ребят, оказалось куда сложнее.

Профессия выбрала меня

— Конечно, определенный мандраж присутствовал, плюс мы еще были огра-

ничены во времени, что также определенным образом влияло. К примеру, я никогда прежде не презентовал себя и свою профессию, а тут пришлось это сделать, да еще и в строго отведенное время, — рассказал по итогам конкурса Алексей Благушин.

Так, выступая перед конкурсным жюри, Алексей честно признался, что это не он выбрал профессию электрогазосварщика, а, пожалуй, она выбрала его. Дело в том, что производственно-техническое училище, где молодой человек и приобрел все теоретические знания, находилось рядом с

домом, как и место его производственной практики.

— В общем, для учебы и работы были все условия, и я не смог отказаться, о чем пока ни разу не пожалел, — смеется Алексей.

Вспомнить все

А вот для Бориса Кузнецова выбор профессии был осознанным, ведь работа электрогазосварщика не просто интересная, но и высокооплачиваемая. Во время конкурса работнику Теплоэнерго пришлось освежить свои теоретические знания, что он успешно и сделал.

— Вопросы зачастую касались газовой сварки, а я по большей части занимаюсь электрической. Но ничего, подумал, вспомнил, благо время для этого было: за час нужно было ответить на 30 вопросов, — говорит Борис Кузнецов.

Что касается практического задания, то здесь всем участникам, которых всего, кстати, было 19, предстояло собрать и сварить стальные водопроводные трубы, причем сделать это нужно было двумя способами: газо- и электросваркой. И здесь работники Теплоэнерго снова продемонстрировали высокий результат.

Первое место в запасе

Отметим, что система оценок конкурса была балльной, а выставляли очки члены специальной судейской комиссии. Участники, набравшие наибольшее количество баллов, в итоге были признаны победителями. И хотя до заветного призового места работникам Теплоэнерго не хватило буквально пары очков, электрогазосварщиков это не расстроило — характер у ребят, что называется, стальной.

— А как иначе: профессия обязывает, — замечает Алексей Благушин. — Не стал победителем в этот раз, стану в следующий. Останавливаться на достигнутом я точно не собираюсь, и если в этом году я занял четвертое место, то в следующем твердо рассчитываю на первое.

Добавим, что каждому из участников конкурса профессионального мастерства по итогам были вручены благодарности, а также памятные подарки.



Елена Ленина — председатель Нижегородского отделения Профсоюза работников жизнеобеспечения, Геннадий Широков — председатель судейской коллегии, Почетный работник ЖКХ России, Алексей Благушин — электрогазосварщик Теплоэнерго.

Стоп, снято!

Наш коллектив побывал с увлекательнейшей экскурсией на Мосфильме

На миг очутиться в Москве XIX века, побродить по причудливым улочкам Копенгагена и погрузиться в неприглядную атмосферу старинных городских трущоб — и все это буквально за несколько минут! Совершить удивительное путешествие по разным эпохам и городам члены нашего коллектива смогли в рамках экскурсии на Мосфильм, состоявшейся в последних числах сентября.

Как и прежде, увлекательнейшую поездку для верных тружеников Теплоэнерго организовал Профсоюз работников жизнеобеспечения во главе с Татьяной Брыкаловой. Как призналась председатель Первичной Профсоюзной Организации Профессионального Союза работников жизнеобеспечения на ОАО «Теплоэнерго», идея побывать с экскурсией на легендарном Мосфильме у организации возникла давно, однако, прежде чем задуманное смогло осуществиться, руководству Профкома пришлось решить ряд организационных вопросов.

— Ввиду довольно интенсивного туристического потока автобусный тур на киностудию мы заказывали за несколько месяцев. К тому же желающих побывать на Мосфильме оказалось довольно много, а количество мест в автобусе было ограничено, поэтому саму поездку предваряла процедура отбора заявок, — поясняет Татьяна Брыкалова.

В другой реальности

В итоге в поездку отправились 47 работников Теплоэнерго, а началось наше увлекательное приключение с прибытия на Красную площадь.

— Так как мы приехали ранним утром, в районе 8 часов, нам удалось застать смену почетного караула — зрелище, конечно, очень масштабное. Такая у часовых выправка и четкость движений! А какая Красная площадь чистая и ухоженная, везде вазоны с цветами, прямо как будто в другой какой-то реальности побывали, — признается оператор теплового пункта РТС «Сормовский» Светлана Большакова.

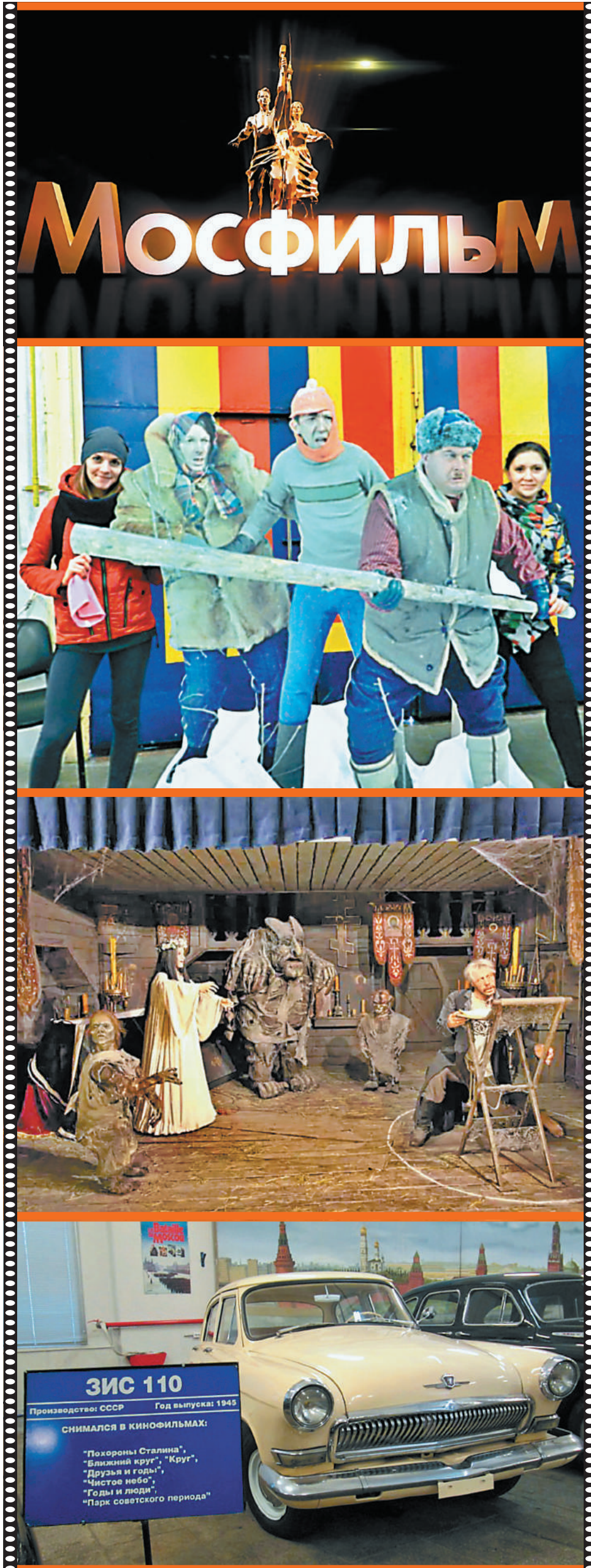
Кстати, именно это чувство не покидало наших путешественников на протяжении всей экскурсии по Мосфильму. Особенно многих из наших коллег впечатлили уличные павильоны киностудии, где, например, в свое время легендарный режиссер Эльдар Рязанов снимал якобы старый Копенгаген для своего фильма «Андерсен. Жизнь без любви». Здесь же проходили съемки экранизации романа Льва Толстого «Анна Каренина», главную роль в котором сыграла дочь знаменитого д'Артаньяна — Елизавета Боярская.

— Мы как будто побывали в разных эпохах! Дело в том, что эти уличные павильоны располагаются по соседству друг с другом, и мы из одного прогуливались в другой. Представьте: в одном павильоне тебя встречает Москва XIX века, в другом — какие-то старинные замки, а в третьем — самые настоящие трущобы. И созданы все эти декорации из обыкновенного пенопласта, но выглядят как настоящие, — делится впечатлениями другая наша коллега, оператор теплового пункта РТС «Канавинский» Мария Киселева.

Не меньше Марию Михайловну впечатлили и сказочные фонтаны Александровского сада. Сюда наши сотрудники заглянули перед посещением Мосфильма, где также смогли вдоволь нафотографироваться и, конечно же, загадать желание у бронзовой скульптуры Золотой рыбки.

Шуба с царского плеча

Отдельное восхищение у членов экскурсионной группы вызвало посещение музея Мосфильма. Среди находящихся здесь уникальных экспонатов — платье Элен из фильма «Война и мир» Сергея Бондарчука, цар-



ский костюм из картины Леонида Гайдая «Иван Васильевич меняет профессию», а также весьма оригинальные облачения знаменитой гайдаевской тройки — Труса, Балбеса и Бывалого. И это еще далеко не все!

— Лично меня всех больше впечатлила экспозиция ретроавтомобилей. В музее даже есть та самая «инвалидка», участвовавшая в съемках «Операции «Ы». Помните, на которой Вицин, Никулин и Моргунов ездили, — улыбается инженер УЭН Светлана Костина.

А сколько впечатлений у наших коллег оставил зал макетов! Здесь экскурсоводы расрыли нижегородским гостям тайну съемок эпических военных сцен, когда, например, от взрывов снарядов с лица земли стираются целые деревни и села.

— На самом деле все эти деревеньки воссозданы в миниатюре, каждый домик — размером со спичечный коробок. Вот их на самом деле и взрывают — малюсенькие макеты, склеенные из бумаги и других подручных материалов. А ведь, глядя на экран, ты даже не подозреваешь об этом! — восклицает Мария Киселева.

Привели Вия

Особый сюрприз экскурсоводы Мосфильма приготовили для поклонников фильма «Вий» 1967 года с участием Натали Варлей. Сотрудники Теплоэнерго смогли воочию понаблюдать за одной из самых жутких сцен экранизации повести Николая Гоголя, специально ожившей для гостей.

— Мы увидели появление Вия, прямо в буквальном смысле, — рассказывает Светлана Большакова. — Экскурсовод завел нас в специальный павильон, воссоздающий сцену и фильма, когда мертвая Панночка восстала из гроба и позвала на третью ночь Вия. Как только мы зашли, тут же заиграла музыка, заходили светотени, гроб начал летать, а из него восстала главная героиня фильма!

И пусть все происходящее профессиональные кинематографисты называют обыкновенной аниматроникой (специальная техника, когда для съемок используются механизмы, которыми можно управлять при помощи пульта), для сотрудников Теплоэнерго все увиденное стало пусть и немного жутковатой, но все-таки сказкой, ожившей на несколько минут.

Поездка удалась

Стоит ли говорить, что от всего увиденного у наших сотрудников разыгрался нешуточный аппетит, поэтому после экскурсии на киностудию всех путешественников ждал обед, после которого наша туристическая группа побывала в самых живописных местах столицы — Воробьевых горах и Поклонной горе. Ну, а завершила экскурсию прогулка по «сердцу» Москвы — проложенному Арбату, который сами москвичи называют главной улицей всех влюбленных и творческих людей, после чего автобус с нашими туристами благополучно отправился восвояси.

— Хотелось бы отдельно отметить высокий уровень организации поездки. Экскурсия была настолько насыщенной, но при этом гармоничной, что усталости или какой-то скуки ты ни минуты не ощущал. Поэтому все мы, конечно, зарядились позитивом, прекрасным настроением и получили кучу положительных эмоций, — признается Светлана Костина.

По мнению нашей коллеги, подобные поездки как нельзя лучше оплачивают коллектив и мотивируют работников на дальнейшие профессиональные победы. Ведь полученными в ходе такого маленького приключения эмоциями хочется поделиться с другим, пусть пока и не очень хорошо тебе знакомым человеком. А это — уже неплохой повод для разговора и укрепления нашего внутрикорпоративного общения.