



Завод широких возможностей

Техническое оснащение Тверского вагоностроительного завода, входящего в состав ЗАО «Трансмашхолдинг», позволяет предприятию не только выпускать современные пассажирские вагоны, но и быстро переходить на выпуск другой машиностроительной продукции

О том, чем сегодня живут тверские вагоностроители, мы беседуем с генеральным директором ОАО «ТВЗ» Александром ВАСИЛЕНКО.

— **Александр Альбертович, жители Твери, да и всей области, по ситуации на Тверском вагоностроительном заводе оценивают положение дел в экономике региона в целом. Уже появилась народная примета: работает вагонзавод — значит, все в норме, приостанавливает деятельность — жди проблем в других отраслях.**

— А как в эту примету вписывается плановый отпуск, в который вагоностроительный завод, как и в прошлом году, уходит с 1 августа? Если же говорить серь-

езно, то наше предприятие, являясь градообразующим, хорошо осознает всю меру своей ответственности, прежде всего перед коллективом, а также перед жителями города. Именно поэтому еще в конце прошлого года мы приняли решение, позволяющее нам максимально сохранить коллектив, обеспечить людей стабильной работой и зарплатой. До 1 августа мы продолжаем работать, как и было запланировано, пять дней в неделю при 7-часовом рабочем дне. Такой режим работы дает нам возможность избежать сокращений и выполнять производственную программу. Затем мы все уходим в корпоративный отпуск — полноценный и оплачиваемый, согласованный с профсоюзной организацией. Таким образом, мы даем возможность людям отдохнуть с семьями летом, что, согласитесь, приятно, к тому же это дает пусть и небольшую, но все же экономию по энергоресурсам и прочим расходам. Работать останутся только специалисты некоторых технических служб, которые займутся необходимым ремонтом, чтобы максимально подготовить предприятие к возвращению из отпуска и продол-



жению реализации производственной программы.

— **Насколько завод обеспечен заказами на послеотпускной период?**

— Мы распределили нагрузку так, чтобы завод мог до конца года работать стабильно и ритмично. Нашему основному заказчику — Федеральной пассажирской компании мы в этом году делаем порядка 500 вагонов. Есть и небольшие дополнительные заказы от частных российских перевозчиков и зарубежных партнеров. Мы продолжаем работать над поиском новых

клиентов и перспективных заказов. За последние годы нами был существенно обновлен весь производственный комплекс, что позволило сделать наше производство весьма гибким и мобильным. Благодаря комплексной модернизации производства с применением инновационных технологий в сочетании с программой снижения себестоимости продукции нам удалось добиться того, что, несмотря на снижение объемов производства в физических величинах, объем чистой прибыли практически не сократился.

— **Какие приобретения последних лет вы считаете наиболее значимыми?**

— Да практически все — они как бы дополняют друг друга. Приобретенные лазерные комплексы фирмы BYSTRONIC (Швейцария), машины плазменной резки фирм MESSER (Германия) и IGM (Австрия), гидравлические гибочные прессы фирм HAMMERLE и BYSTRONIC (Швейцария), ЕНТ (Германия), координатно-пробивной пресс «TRUMPF» (Германия) позволили в корне изменить идеологию заготовительного производства, обеспечивая высокую производительность, гибкость технологического процесса и сокращение сроков подготовки производства новых видов продукции. В настоящее время на заводе работает 14 лазерных комплексов, два из которых (КС-3 «Навигатор») российского производства с использованием оптиковолоконных итербиевых лазеров.

Внедрение итальянских линий продольно-поперечной резки фирмы KAMU и холодной прокатки PIEMME позволило нам окончательно закрыть вопрос качества плоского и гофрированного листа, удешевить продукцию.

Механообрабатывающее производство завода оснаще-

но современным оборудованием, основу которого составляют обрабатывающие центры, станки с ЧПУ, агрегатные станки и т.д. Были приобретены уникальные станки TORNOS, DMG Vertriebs und Servise GmbH, KOVOSVIT, Sodick, Kellenberger, KELVARIA Hyundai and KIA.

— **Все это сугубо вагоностроительное оборудование или оно может быть использовано и для выпуска других изделий?**

— Вы правильно подметили: все это оборудование многофункционально и позволяет производить продукцию, предназначенную не только для вагоностроения. У нас уже есть заказы от других партнеров. Пользуясь случаем, хочу пригласить к сотрудничеству предприятия Тверской области. Мы готовы разместить у себя заказы на изготовление продукции довольно широкого спектра и будем рады, если такой интерес появится. Нам это позволит дополнительно загрузить производственные мощности завода, а заказчикам даст возможность получить продукцию высокого качества, поскольку подходы и требования к качеству у нас в любом случае действуют единые.

Наталья ВОЛГИНА

Управляющая компания Московского района кардинально изменила свои методы работы в сфере ЖКХ. Однако результаты показали, что для улучшения качества обслуживания населения совсем не обязательно сразу повышать тарифы. О том, каких результатов уже удалось добиться, а что будет достигнуто в ближайшем будущем, мы беседуем с директором УК Московского района Сергеем УДЕЛОВЫМ

— **Сергей Владимирович, в прошлом, апрельском, интервью нашему еженедельнику вы говорили о начале полугодового этапа реформирования УК Московского района. Изменения планировались масштабные: сокращение численности персонала, новые партнеры и подрядчики, другие методы общения с должниками. О каких результатах реструктуризации можно говорить уже сейчас?**

— Прежде всего хочу отметить, что все изменения, запланированные нами, направлены на то, чтобы сделать работу УК эффективной и удобной для потребителя. Мы пошли по пути персонализации жилфонда и, я считаю, не ошиблись. Весь жилой фонд, подведомственный нашей компании, теперь разбит на 16 участков. Руководят этими участками новые в организации люди — управляющие. Благодаря сокращению объемов работы (20 домов вместо 200) они могут оперативно реагировать на все обращения жителей, досконально изучить техническое состояние каждого дома, посещать все объекты в течение недели. Эти же люди бу-

Тариф «персональный»

Сергей Уделов:

— **Мы отказались от услуг различных ЖЭУ, которые раньше обслуживали большую часть домов Московского района. Ситуации, когда инструментов не хватает, а работа дорогая и неэффективная, нам надоели. Теперь на подряд мы привлекли различные строительные организации, которые уже очень хорошо себя зарекомендовали.**



дуг заниматься составлением графиков текущего ремонта и планированием бюджета своих домов. В задачи управляющих входит также постоянное общение со старшими по домам и активной частью населения. Таким образом, мы поддерживаем и укрепляем диалог с жителями. В этом же направлении работает наша горячая линия. Сейчас на звонки отвечают два специалиста, но в будущем я планирую создать полноценный колл-центр, где будет многоканальный телефон и три оператора. Хочется отметить, что в скором времени вся УК Московского района переедет в одно здание, что позволит повысить управляемость и реагирование.

— **Вы упомянули о том, что в организации появились новые люди. Насколько тяжело найти специалистов на такую ответственную должность, как управляющий участком?**

— 16 вакантных мест управляющих участками заняли люди, которые пришли к нам сами или через службу занятости. Поскольку многие из них никогда не работали в сфере ЖКХ, мы организовали обучающую программу. Ежедневно утром и вечером новички изучают все, что обязаны знать: Жилищный кодекс, земельные отношения, оформление актов недопоставки услуг, обращений, правила эксплуатации жилфонда. До 1 сентября, пока длится обучение, все управляющие будут работать в статусе стажеров.

— **Сергей Владимирович, планировалось, что реформа УК Московского района коснется также и работы с обслуживающими организациями. Что именно вы изменили в этом отношении?**

— Мы отказались от услуг различных ЖЭУ, которые раньше обслуживали большую часть домов

Московского района. Ситуации, когда инструментов не хватает, а работа дорогая и неэффективная, нам надоели. Теперь на подряд мы привлекли различные строительные организации, которые уже очень хорошо себя зарекомендовали. Дело в том, что у них совсем другой подход к ремонту и обслуживанию. Вместо того чтобы постоянно латать дыры, они предпочитают менять и строить заново. И, я считаю, это верно. Возьмем хотя бы подготовку тепловых узлов к зиме. Раньше на один узел уходило порядка 3-4 тысяч рублей, но при этом нам постоянно приходилось возвращаться к его ремонту. Теперь строительные организации тратят на эти цели 20-30 тысяч рублей, выполняя свою работу очень качественно. Такие расходы оправданны: качественный ремонт снижает вероятность аварийных ситуаций, а значит, и сокра-

щает число непредвиденных трат. Вообще мы планируем максимально вложить средства в жилой фонд, чтобы быть хорошо подготовленными к зиме.

— **Будут ли в связи с увеличением статьи расходов подниматься тарифы для населения?**

— Нет, наши собственные расходы в связи с реформой не увеличились. Для того чтобы претворять в жизнь наши реформы, была вдвое сокращена численность компании, что позволило высвободить дополнительные средства. Понятно, что увеличение тарифов необходимо, т.к. средств, собираемых с населения, явно недостаточно для качественного содержания жилфонда. Сейчас мы готовим экономически обоснованный тариф, и введенная нами система отчетности позволит контролировать каждую копейку, израсходованную на содержание фонда. Так как действующий тариф не позволяет в необходимом объеме подготовить дома к отопительному сезону, мы обращаемся к жителям с просьбой проводить собрания и разрешить нам воспользоваться средствами, накопленными по статье «Капремонт». Эти деньги помогут нам выполнить очень большой объем работ капитального характера. Важно отметить, что деньги, собранные одним домом, будут потрачены только на его нужды. Сколько удастся собрать, столько будет и потрачено.

Александра БАЙРАМОВА