



# «ТК Новгородская» — надёжный партнёр

Людмила ВИКТОРОВА

Лето, как известно, проходит быстро, особенно в наших широтах. Поэтому ТК «Новгородская» загодя готовится к отопительному сезону. Подробности — в интервью с заместителем главного инженера компании Мариной БЕЛОВОЙ.

— Марина Викторовна, по сути, всё начинается уже в конце завершающегося отопительного сезона?

— Именно. В феврале составляется план работ на летний период — по штатной численности, по объектам, по необходимым материалам... В этом году планируется подготовить все 347 котельных и более 520 км теплотрасс.

— Как определяете, что назрела необходимость ремонта конкретного участка теплотрассы — она ведь под землей?

— Уточнить состояние сетей позволяют шурфовки. Кроме того, есть паспорта на теплотрассы, в которых фиксируются все капитальные ремонты на них, реконструкции, результаты прежних шурфовок и диагностики...

— Аварии тоже учитываются?

— Конечно. Замечу, что аварийность за последние три года благодаря проводимой модернизации снизилась. Не было аварийных остановок, когда перерыв в теплоснабжении — более 8 часов. Были технологические остановки, мы укладывались в 4–6-часовой перерыв подачи тепла.

— ТК «Новгородская» вот уже четвертый год занимается модернизацией теплового хозяйства региона. Сдерживает ли это рост тарифа?

— Темпы роста тарифа снижаются, и с 1 июля 2016 года тарифы на тепловую энергию для ООО «ТК Новгородская» оставлены на уровне предыдущего периода, несмотря на рост тарифа на энергоносители — газ,

электричество, воду. Позволить предприятию стабилизировать тарифы в сегодняшней экономической ситуации могла только программа модернизации оборудования, основной целью которой является энергосбережение. К слову, на снижении тарифов в будущем скажется и автоматизация работы котельных, минимизирующая человеческий фактор. В настоящее время порядка 80 котельных области целиком автоматизированы.

— Возвращаясь к подготовке к зиме. Что вас беспокоит?

— У нас составлены жесткие планы. В график укладываемся. Но есть определенные сложности в Боровичах: там длительный период времени был достаточно низкий тариф, денег для ремонта практически не оставалось. И сейчас сети в очень запущенном состоянии, потребность в их замене составляет порядка 14 км. Самое большое число аварий происходит именно в Боровичах. Сейчас мы исправляем эту ситуацию. Для примера могу сказать, что при подготовке к отопительному сезону 2012–2013 гг. ООО «МП ЖКХ НЖКС» заменило около 8,7 км сетей по области, в том числе в Боровичах — всего 170 метров. Для проведения работ по подготовке к нынешнему отопительному сезону «Тепловая Компания Новгородская» уже закупила трубы на замену 14,1 км сетей, из них 1,7 км — для Боровичей. Причем трубы планируем менять не на электросварные, а на современные — с пенополиуретановой изоляцией. Они дольше служат, быстрее укладываются, их использование позволит сократить потери тепла.

В этом году в Боровичах мы планируем заменить неэффектив-



ную котельную комбикормового завода. Будут проведены и другие работы. Добавлю, в прошлом году Вельгийская бумажная фабрика прекратила свое существование. Благодаря усилиям Компании вместо прежней устаревшей котельной оперативно смонтированы две теплогенерирующие установки, обеспечивающие отопление микрорайона.

**По вопросам подготовки ООО «ТК Новгородская» к отопительному сезону 2016–2017 гг. можно обращаться по адресу эл. почты: [teplo@tk.nov.ru](mailto:teplo@tk.nov.ru)**

— Недавно ТК «Новгородская» заключила концессионное соглашение с Администрацией Великого Новгорода в отношении объектов теплоснабжения областного центра. Как в городе идет подготовка к зиме?

— Акт передачи объектов теплоснабжения составлен 3 июня. Объявлены конкурсы на приобретение материалов. Отмечу, что в этом году на капитальный и текущий ремонт городского теплового хозяйства Великого Новгорода выделено 29 млн. рублей. Для сравнения: в 2015 году было 19 миллионов. Кроме того, еще 12 млн. рублей будет потрачено на экспертизы промышленной безопасности. В «Теплоэнерго» остались все основные специалисты, они приступили к подготовительным работам, так что все будет в порядке.

## Стратегия разумной экономии

«Умный» подход к издержкам, еще несколько лет назад бывший отличительной особенностью отдельных продвинутых компаний, сегодня, с учетом или благодаря экономической нестабильности, охватывает все большее число компаний. Бизнесмены стараются не только по-новому взглянуть на список деловых партнеров, но и пересмотреть подход к внутренним затратам. Несмотря на новую для многих компаний тенденцию экономить, предприниматели все еще не спешат подключаться к корпоративной связи, так как полагают, что это дорого.

Развеять эти сомнения и рассказать о специальных предложениях для бизнеса, преимуществах и возможностях экономии на мобильной связи согласилась коммерческий директор новгородского филиала Tele2 Наталья Готовчик.

— Наталья, если говорить о корпоративной связи в целом, есть ли существенные отличия от обычных тарифов? Какие преимущества может получить компания?

— То, что операторы предлагают сегодня бизнесу, отличается от предложений для массового рынка как наполнением, так и ценой. Tele2, кстати, недавно обновила линейку корпоративных тарифных предложений, сделав их еще более удобными и выгодными. Например, теперь за небольшую фиксированную плату наши бизнес-абоненты получают большой пакет минут не только на звонки по региону, но и по России, а также интернет на 3G-скоростях и большое количество SMS.

В качестве второго отличия я бы выделила наличие специализированных услуг, которые доступны только бизнес-клиентам. Очень популярна сейчас опция «Бизнес-SMS». Любая компания легко может сделать SMS-рассылку своим клиентам и таким образом расска-

зать о предложениях и скидках. Мы предлагаем несколько пакетов, которые различаются количеством включенных SMS. Также среди бизнес-клиентов становится все более популярной такая услуга, как «Корпоративная АТС». Она позволяет создать свой собственный call-центр, записать приветственное сообщение и переадресовать клиента на разные отделы своей компании.

И третье преимущество — это обслуживание. Для бизнес-клиентов Tele2 разработан удобный Личный кабинет — им можно пользоваться как на сайте, так и с помощью мобильного приложения. В нем есть возможность управления тарифами, подключения и отключения услуг, установки лимита для сотрудников. Кроме того, с каждым клиентом работает персональный менеджер, который может оперативно помочь предпринимателям, и не нужно дозваниваться по общему номеру call-центра! Это очень удобно.

— Расскажите подробнее об обновлениях в бизнес-тарифах.

— Самое главное — это небольшая стоимость пакета в месяц. Мы ушли от тарифов, когда клиент платил за минуту разговора, SMS или мегабайт. И перешли к пакетным предложениям, кото-



рые сегодня, как показывает практика и подтверждает рынок, пользуются популярностью. Каждое тарифное предложение отвечает различным потребностям бизнеса. Заплатив абонентскую плату один раз в месяц, клиент пользуется минимальным, средним или максимальным объемом мобильной связи и интернета.

Компании нашего региона могут выбрать один из трех пакетных тарифов: «Альфа», «Бета» и «Гамма». С марта в них добавлены безлимитные звонки на номера Tele2 Россия, а объем включенного интернет-трафика стал больше в несколько раз. Помимо этого, на всех обновленных тарифах входящие звонки в роуминге на территории России — а это на сегодня уже 65 регионов — совершенно бесплатны.

Для клиентов также доступен тариф без абонентской платы «Вега». Дополнительную инфор-

мацию обо всех наших предложениях и услугах для бизнеса всегда можно получить на сайте [Novgorod.tele2.ru](http://Novgorod.tele2.ru).

— То есть бизнесмены, совершая деловые поездки и путешествуя по России, смогут таким образом экономить в роуминге?

— Да, конечно, наши тарифные планы это позволяют. Они предоставляют отличную возможность пользоваться услугами голосовой связи и интернетом в роуминге по России бесплатно. То есть теперь, уезжая в командировку в Санкт-Петербург или, например, Краснодар, клиент получает услуги за ту же стоимость, что и в домашнем регионе.

— Tele2 говорит о низких ценах на связь. Распространяется ли это утверждение на ваши корпоративные предложения?

— Как известно, именно ценовая политика в сочетании с качеством связи и высоким уровнем

обслуживания выгодно нас отличает. В отношении корпоративных услуг связи в том числе. Это доказывают и результаты независимого исследования аналитического агентства ComNews Research, согласно которым бизнес-тарифы Tele2 признаны самыми выгодными в России. Показательно, что лидерство мы удерживаем уже несколько лет подряд.

— Низкие цены — это, конечно, заманчиво, но для бизнеса это не единственное преимущество. Куда важнее всегда оставаться на связи. Существует расхожее мнение о том, что качественный продукт дешевым быть не может.

— Это не более чем стереотип, и мы постоянно работаем над его разрушением. В настоящее время сеть Tele2 работает во всех районах Новгородской области, обеспечивая устойчивое покрытие на территории, где проживает 92% населения региона. При этом мы работаем над расширением сети — это процесс непрерывный.

Например, после недавнего тестирования будущий клиент принял решение воспользоваться услугами нашей компании, потому что Tele2 показала хорошее качество связи даже в отдаленных районах Новгородского региона, где его сотрудники часто бывают в командировках.

Мы уверены в своих силах и в качестве нашей связи и скоростного интернета, поэтому идем на эксклюзивные меры, предлагая потенциальным клиентам протестировать качество услуг прежде, чем принимать окончательное решение по подключению.

На правах рекламы