

ЖКХ

Замёрзнуть не должны

Котельные района готовы к предстоящему отопительному сезону

Как рассказал начальник Хвойнинского района теплоснабжения ТК «Новгородская» Николай ЕЛИСЕЕВ, на сегодняшний день работы идут на самой большой котельной района — в п. Юбилейный.

— Сварочные работы на объекте завершены. Сейчас идёт обмуровка третьего котла. Все работы проводим своими силами — к началу отопительного сезона должны всё завершить, — отметил Николай Яковлевич.

— Чем были вызваны работы на котельной в п. Юбилейный?

— Все котельные района — а их у нас 16 — проходят плановую подготовку к началу отопительного сезона. Где-то делаем косметический ремонт. В

Юбилейном работы проводим более масштабные. Два котла, которые там работают, подготовлены к работе в отопительный период. Ремонтируем третий котёл — резервный.

— Котельная в Юбилейном работает на торфе. В прошлом году его было в обрез. Как нынче обстоят дела с сырьём?

— Да, сезон в прошлом году был плохой, дождливый, что, конечно, не могло не сказаться на заготовке торфа. Нын-

че начало лета (а сезон заготовки торфа приходится на май — июнь) выдалось тёплым, так что сырьё заготовили достаточно и хорошего качества. Если наша потребность в торфе составляет порядка 13–14 тысяч тонн на отопительный сезон, то на сегодняшний день Хвойнинским торфопредприятием заготовлено порядка 17 тысяч тонн сырья. Так что проблем быть не должно.

Но чтобы перестраховаться, мы вместе с руководством ТК «Новгородская» ещё в прошлом году, когда были проблемы с торфом, приняли решение демонтировать в котельной п. Юбилейный четвёртый котел и на его месте установить два более-менее мощных угольных, чтобы в случае непредвиденных обстоятельств посёлок не замёрз.

— А как обстоят дела с поставкой угля?

— В отопительный сезон у нас уходит более 9 тысяч тонн угля. На сегодняшний день в наличии 13 % от необходимого топливного баланса, этих запасов хватит примерно на 42 суток. Уже в пути первая партия из пяти вагонов с углём. Как правило, весь объём угля к нам поступает до Нового года. Железнодорожный тупик тоже недалеко — в 200 метрах. Техника у нас исправна, так что проблем



На сегодняшний день у нас в наличии 13 % от необходимого топливного баланса. В пути первая партия из пяти вагонов с углём

с разгрузкой нет. Центральный склад угля находится на территории предприятия — прямо у меня под окнами. Всё охраняется. Отсюда мы развозим уголь уже по котельным. Преимущества такой работы очевидны: в течение недели мы подвозим свежий уголь в котельные. Уголь не смороженный, кочегарам намного легче с ним работать: не нужно его долбить.

— Хватает ли кочегаров? Насколько укомплектован штат предприятия?

— Полностью. Проблем с кадрами у нас нет. Даже среди машинистов-кочегаров, которых мы набираем на сезон, текучести нет. Люди знают, что если отработают у нас отопительный сезон и хорошо себя зарекомендуют, мы их обязательно возьмем осенью снова. В отопительный сезон штат у нас увеличивается на 40 человек и составляет порядка 190 сотрудников

Надежда МАРКОВА
Фото автора

История успеха

Человек, влюблённый в своё дело

Таким является Юрий ЗАЛЕСОВ, бизнес которого стал развиваться на сырьё, мимо которого другие проходили.

Не секрет, что в лихие 90-е многие на лесе сколотили состояния. Но затем ужесточились законы, и лафа закончилась: будь добр, соблюдай инструкции, нормативные акты. Кого-то это испугало, и они бросили заниматься лесом. Были такие, которые перестраивались на ходу, нашлись и те, кому захотелось попробовать свои силы в этом далеко не простом деле. Среди них — Юрий ЗАЛЕСОВ, ныне генеральный директор ООО «Хвойная-лес», один из лучших предпринимателей не только Хвойнинского района, но и области.

— Юрий Александрович, начнём с того, что фамилия у вас не только редкая, но и говорящая о связи с нашим главным богатством — лесом. Можно предположить, что ваши родители, предки имели отношение к этой отрасли.

— Не поверите, я — городской житель. Родился и вырос в Северной столице. Но корни мои — в Вологодской области, где проводил школьные каникулы. В посёлке был леспрохоз, и почти всё население в нём работало или, по крайней мере, имело к нему отношение. Как и мой отец. Мне нравились креп-

кие, мужественные люди, которые в тридцатиградусный мороз по пояс в снегу виртуозно пилили вековые сосны, я ими восхищался и долго мог слушать однотоное, протяжное пение пил на пилах. Ещё привлекал запах свежеструганых досок, на которых то тут, то там появлялись капельки желтой смолы. Это, считаю, во многом повлияло на мой выбор после окончания школы — я поступил в Лесотехническую академию и окончил её, причем довольно успешно, хотя с моими оценками мог бы поступить в любой другой вуз и жить, работать в славном городе на Неве. А я приехал в Хвойнинский район. Жалею ли, что здесь оказался? Нисколько.

— Вы — известный в области предприниматель, в региональном отраслевом министерстве вас ставят в пример. Что побудило открыть свой бизнес, ведь до этого у вас была хорошая должность и дела по работе шли неплохо?

— Знаете, мне многие мои друзья, знакомые говорили, что я слишком мягкий человек, редко от меня можно услышать слово «нет». Отчасти они правы, я — исполнительный человек, и прежде чем не соглашаться, хоро-



шенько подумаю. Наверное, это и знания, полученные в академии, не позволили засидеваться на одной должности. За непродолжительное, как считают многие, время из мастера я вырос до генерального директора предприятия. Тут возник вопрос: как быть дальше? Что мне, молодому парню, в этой должности ждать пенсии? Да я закисну: ведь всё отлажено, работает.

— Вы скрываете, но я-то знаю, что в это время вам поступил ряд заманчивых и многообещающих предложений, но вы их отвергли и остались в районе. Почему?

— Наверное, у всех, кто учился в техникуме, институте, академии, остались друзья по группе, с которыми они поддерживают связь. Немало их и у меня.

Мы общаемся, делимся радостями и огорчениями. Когда я оказался в раздумье, что делать дальше, от друзей, а некоторые из них занимали солидные посты, посыпались интересные, заманчивые предложения. Я от них отказался и решил открыть свой бизнес. Не думайте, что рассчитывал на то, что будет всё легко и просто. Накоплений нет, в банке кредит не дают, так как нет требуемого залога. Что остаётся делать, на что рассчитывать? На свои руки и голову. Собрали кое-какие деньги и на них купили старенький лесовоз. На нём начали ездить по пяти районам и собирать древесину, которая никому была не нужна, она просто валялась, гнила. На железнодорожной станции договорились и эту древе-

сину стали отгружать в Ленинградскую, Московскую области, Республику Карелия, Финляндию. И сейчас это делаем. Не поверите, но мы работали вдвоём: шофёр погрузчиком сгружал, я укладывал эту древесину в вагоне. Не скрою, тяжело приходилось, но отступать не хотелось.

— Стало быть, начало оказалось хорошим.

— Не таким уж блестящим, но дело пошло, вскоре появились первые хоть небольшие, но деньги. Но это не главное. Главное в том, что мы о себе заявили на рынке, вовремя стали считываться за приобретённую древесину. После того как нас всерьёз стали воспринимать, лесхозы, арендаторы потихоньку сами стали нам привозить лес. Тогда мы поняли, что этого вида деятельности недостаточно, необходимо занимать другие ниши, и особенно те, которые свободны.

— Что из задуманного получилось?

— Первую лесную делянку для освоения мы получили три года назад. К этому времени у нас уже были необходимая техника, бригада лесорубов. Технику заменяем, делаем ставку на передовые технологии лесопиления. Сегодня для этого имеем харвестер, форвардер.

Беседовал
Василий ПИЛЯВСКИЙ
Фото автора