

ЗАКУПКИ – ЭТО ПРОСТО

В «Газпромтрансе» над совершенствованием процесса закупок работает драйвовая команда специалистов. За короткий срок им удалось изменить представление о закупках как о длительном и сложном процессе – а еще немало нового впереди. О проделанной работе и планах на будущее говорим с начальником Отдела подготовки и проведения закупок Ольгой Колобановой.



– Какими достижениями последних лет Вы больше всего гордитесь?

– Лучшее наше достижение – это рост удовлетворенности наших внутренних заказчиков. Мы начинали свою работу в 2021 году с показателя в 64%; к концу 2023 года, по завершении проекта «ЛИН-закупки», он вырос до 85%, сейчас, надеюсь, он еще выше, поскольку мы не прекращаем работу: внедряются разные инструменты оптимизации, трансформации процесса закупок – облегчаем проведение закупок.

Сделано немало, и я скажу сразу: этого бы всего не удалось достичь, если бы мои коллеги, моя команда, не разделяли бы таких же взглядов, как и я, на необходимость изменений в подходах к годами сложившейся практике работы. Без них ничего бы этого не было!

Именно мои коллеги являются двигателем, именно благодаря им рождаются новые идеи по улучшениям.

– Какую цель Отдел подготовки и проведения закупок ставил на старте работы по изменениям?

– Мы поставили цель сделать для сотрудников проведение закупки делом таким же привычным, как, например, оплатить договор. Чтобы у них не возникало головной боли от одной только мысли о необходимости проведения закупочной процедуры.

А для этого нужно было изменить подходы к этому процессу. Поэтому мы начали работу по его картированию.

Сначала выявили нефункциональные участки работы. Собрали от наших заказчиков обратную связь: что им не нравится в закупках, что вызывает сложности? За счет чего можно сократить сроки проведения закупок?

– Это стало началом проекта «ЛИН-закупки»?

– Совершенно верно. Проект «ЛИН-закупки» стартовал 21 октября 2021 года. А завершился 31 декабря 2023 года – впрочем, как я уже упомянула, трансформацию закупочной деятельности невозможно остановить, этот процесс всегда продолжается. Ведь регулярно приходят в голову новые мысли, мы видим опыт коллег из других компаний, и примеряем, можно ли подобное сделать у нас в рамках имеющихся инструментов.

Самое интересное, что к концу первого года работы по проекту стартовый уровень удовлетворенности клиентов закупочным процессом с 64% опустился еще ниже – а ведь мы, казалось, шли правильным путем, внедрили интересные инструменты. Что было не так?

Но руки в этот момент не опустили и провели среди участников процесса закупок, назовем это так, синергетическую диагностику. Собрали их в круг и предложили каждому высказать свои «боли».

По итогам обсуждения у нас появился список более чем из 200 «болей», которые мы структурировали и определили приоритет по степени важности и срочности их устранения. Очень ценным оказалось получить не обезличенную, а адресную обратную связь, поскольку мы поняли, какие проблемы актуальны для разных подразделений, поняли, что им не нравится одно, а мы работали над другим направлением.

Основные проблемы оказались в длительности процедур и повторяющихся ошибках.

По итогам анализа выяснилось, что некоторые подразделения выполняли одну и ту же функцию. К примеру, и сотрудники финансово-экономического блока Администрации, и отделы бюджетного планирования филиалов вместе проверяли наличие бюджетирования, сейчас эти подходы изменены.

Время, затрачиваемое на рассмотрение заявок, в среднем составляло 62 дня по закупкам филиалов и 48 дней – по закупкам Администрации.

В итоге получили общую экономию времени на согласование заявок в 28 дней!

Сокращения времени удалось достичь и на этапе заполнения карточки заявки на закупку. Доработав функционал «Планирование закупок» в части автоматизации правил заполнения полей в 1С, за счет исключения ручного ввода информации на 47% – более чем в 100 полях. То есть ранее их было свыше двухсот!

Кроме того, в рамках второго этапа проекта «ЛИН-закупки» большое внимание было уделено доработке функционала «Хронология» в ИУС 1С8 и его взаимосвязи с «Оптимакросом».

Сейчас вся информация по закупке, которую «Газпромтранс» направляет в профиль-

ные Департаменты ПАО «Газпром», все корректировки к закупке – например, по цене или срокам проведения, есть в 1С. У автора закупки есть карточка, где уже все заполнено и вся аналитика под рукой. Это позволило исполнителю избежать необходимости ручного формирования отдельных файлов по закупке и, как правило, исключать ошибки, которые раньше неизбежно возникали при переносе информации вручную.

Таким образом, сейчас в системе 1С мы видим по закупке всю информацию. И то, как мы ее планировали, утвердили и провели, в том числе можем анализировать сроки проведения закупки и сроки фактического заключения договора. А также видим сведения о контрагентах, их ценовых предложениях и многое другое.

Определенные параметры из карточки закупки уже автоматически переходят в карточку договора с победителем! Так что еще и в этой части облегчили коллегам труд.

Дополнительно отмечу, что информация из базы 1С теперь наглядно представлена в модели «Оптимакроса» «Контроль проведения закупок», где любой сотрудник компании может отследить информацию сразу по интересующему его блоку закупок.

– Насколько удалось настроить интеграцию для обмена документами между 1С и Торговым порталом ЭТП ГПБ?

– Это был довольно большой пласт работы. Через Торговый портал у нас заключаются порядка 50% нетендерных договоров – главным образом, договоры поставки. Когда мы контракттовались с контрагентом, скан договора мы обязаны выгрузить в ЭТП ГПБ, проставить соответствующий статус – иначе договор не будет выгружен в ПУР АСБУ и оплата не пройдет.

Чтобы уйти от многократной выгрузки, в 1С мы предусмотрели функционал, позволяющий передать договор на Торговый портал одним нажатием кнопки! Призываю коллег активно этим пользоваться, поскольку это существенно сокращает время.

– В вашей команде – один из роботизаторов «Газпромтранса», Александр Болушевский. Расскажите, как роботизация повлияла на закупочную деятельность!

– Александру это направление очень интересно, он по собственной инициативе окончил курсы по RPA-роботизации, ему интересна эта область развития – я очень рада, что он в нашей команде! Когда мы включились в работу по роботизации процессов, мы, наверное, в первую очередь облегчали жизнь себе. Так, были написаны роботы, которые периодически проверяют изменение статусов по конкурентным закупкам. И если статус изменился, отправляет электронное сообщение исполнителю.

Второй наш робот отправляет анкеты для аттестации контрагентов. О чем идет речь: после истечения срока действия договора посредством заполнения формы оценки мы обязаны сообщать в «Газпром» о том, вовремя или нет контрагент исполнял свои обязательства. Эту форму нужно направить исполнителю по договору – а для этого сначала нужно определить его по реквизитам в 1С, затем проследить, чтобы форма была заполнена вовремя. Сейчас анкеты и автоматические напоминания о необходимости их заполнения отправляет робот, сотрудники контролируют этот процесс лишь раз в неделю. Роботизация процессов освободила 40 минут в день: 35 на проверке статусов и 5 – на рассылке анкет! Есть роботы, которые отправляют протоколы

>>> стр. 2

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:



ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ БЕЗ ОТРЫВА ОТ ПРОИЗВОДСТВА

Оренбургский филиал активно работает над подготовкой высококвалифицированных специалистов железнодорожной отрасли.

стр. 3



ПРОСТО В КОМПАНИИ С ТРИЗ!

В нашей компании, где перемены происходят в наилучшую сторону и с невероятной скоростью, мы, команда Центра компетенций ТРИЗ, оказались на пороге нового этапа.

стр. 4-5



КРУГОВАЙКАЛЬСКАЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ДОРОГА

Сегодня расскажем о железнодорожном музее под открытым небом – впрочем, одновременно он еще и действующий объект.

стр. 7

ПИСЬМО РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

Ноябрьский номер газеты – о коллегах, которые неустанно продвигают компанию вперед.

Начальник Отдела подготовки и проведения закупок Ольга Колобанова рассказывает о том, как ее команде удалось сломать представление о закупках как о длительном и сложном процессе.

Команда ЦК ТРИЗ делится уникальным опытом реализации программы внутрикорпоративной передачи знаний «Просто в компании с ТРИЗ».

Рационализаторы Сургутского и Ямальского филиалов говорят о важности рационализаторского движения и о слагаемых его успеха.

Герой подкаста «Голоса Газпромтранса» – заместитель генерального директора по информатизации Яна Подмазина.

Вдохновляя друг друга на поиск новых решений, мы делаем компанию продуктивной средой для идей и инноваций.

Ваша редакция

ЗАКУПКИ – ЭТО ПРОСТО

стр. 1 <<<

подведения итогов нашим заказчикам, роботы-контролеры по своевременному размещению сведений об исполнении договоров, а также роботы, которые заполняют сведения в карточках договоров ИСУ ИС и другие.

Далее мы решили снять с других структурных подразделений часть функций, которые не являются для них профильными, к примеру, по выгрузке дополнительных соглашений в АСЭЗ. Благодаря роботизации эту функцию смогли переложить на себя, без необходимости увеличения штата персонала.

Таким образом, мы максимально развернулись лицом к заказчику. Хотелось бы, чтобы о наших нововведениях знали все причастные коллеги, использовали это в работе!

Третий этап работы представлял из себя внедрение новых инструментов в закупочной деятельности, я бы даже сказала, популяризации закупок в периметре компании.

В рамках данного этапа мы:

- внедрили дашборд по закупкам – этот инструмент позволяет руководителям быть в курсе закупочной деятельности своих отделов, осуществлять контроль;

- провели работу по тестированию прототипа языковой модели и научили искусственный интеллект правильно отвечать на вопросы по закупочной деятельности;

- создали карманный навигатор, которые рассказывает о порядке действий при необходимости заключения договора, рассчитывает сроки проведения закупок и выдает информацию о закупке в любой момент времени и вашего местонахождения.

– **Насколько в общем итоге сократились сроки закупочного процесса?**

– По результатам работы проекта «ЛИН-закупки» удалось снизить срок на 46 дней – со 157 в 2021 году до 111 дней по состоянию на конец 2023 года. При этом 30 дней экономии приходится на согласование закупок в «Газпромтранс» и 16 дней – на этап проведения закупок.

Сейчас закупочный процесс стал еще короче. Так, например, если на этап проведения закупок в конце 2023 года затрачивалось 42 дня, то сейчас уже – 31!

– **Одной из составляющих проекта «ЛИН-закупки» было обучение заказчиков. Каких результатов удалось достичь?**

– Немало важных усилий было приложено для повышения закупочной грамотности в компании. В 2022 году провели обучение для сотрудников Администрации, в 2023 году – для филиалов. Коллеги изучали нормативно-правовое регулирование в закупках, планирование конкурентных закупок, подготовку закупочной документации, порядок оценки заявок участников закупок, проведения закупок на Торговом портале, изменения, дополнения и расторжения договоров.

– **Чем «Неделя закупок», состоявшаяся в конце сентября, отличалась от обучения предыдущих лет?**

– Мы понимали: на данный момент вся информация, которую мы предоставляли в процессе обучения ранее, полезна только новичкам. С теми, кто занимается закупками на постоянной основе в 2024 году нужно было работать иначе. Так у нас и родилась идея провести «Неделю закупок».

Работу с сотрудниками филиалов и Администрации мы организовали в разные дни. Круг обсуждаемых вопросов одинаков, но кейсы – разные. И это было правильным решением, потому что у них разные проблемы и вопросы. Мы не ставили цели обучить, поскольку более важно и ценно – это обменяться опытом. Каждый рабочий день в течение «Недели закупок» с филиалами заканчивался после 19 часов – потому что у коллег была большая потребность узнать, как закупочная деятельность организована на других филиалах, и пообщаться с сотрудниками Отдела подготовки и проведения закупок по наиболее важным вопросам.

– **Одним из наиболее запомнившихся дней «Недели закупок» для коллег из фи-**

лиалов, по их собственным отзывам, стал день сбора «rip`ов». Расскажите об этом!

– Я уже говорила, что работа по совершенствованию закупочных процедур не закончилась с завершением проекта «ЛИН-закупки». Видим, что закупки проводятся быстрее. Но мы спросили коллег: возможно, мы еще не все сделали, что бы им хотелось улучшить? Посвятили этому вопросу практически целый день, собрали их «rip» – это английская аббревиатура «patient in pain», для нас проще воспринимается как «боль», и, как и ранее, ранжировали по степени важности. Отмечу, что в список «болей» попали вопросы не только в адрес нашего Отдела, но в адрес других подразделений.

Я рада, что коллеги, во-первых, смогли выговориться, во-вторых, мы смогли выявить наиболее актуальные проблемы по мнению заказчиков, а также определить порядок их решения. Ту же работу провели и среди сотрудников Администрации.

Очень надеюсь, что информация, полученная на «Неделе закупок», оказалась для всех полезной. К примеру, не все сотрудники компании имели представление о реальной возможности оплаты контрагентам СМСП в течение 7 рабочих дней.

Если же говорить о филиалах, то по возвра-



щению домой коллеги донесли свое мнение о том, что подобные мероприятия нужны и по другим направлениям работы компании. Один из филиалов предложил нам организовать следующую «Неделю закупок» у них. Потому что они довольно остро понимают всю важность и продуктивность обмена опытом с филиалами.

– **Насколько Рейтинг закупок позволяет улучшать закупочный процесс, на Ваш взгляд?**

– Рейтинг составляется на регулярной основе, так как он позволяет подразделениям более ответственно относиться к формированию закупочной документации. Кроме того, он несет в себе элемент конкуренции, азарта, что побуждает работать лучше, помогать коллегам, обучать их, если требуется. Ну а нам обращать внимание на те сферы, которые являются более отстающими и работать адресно с конкретными исполнителями.

Сейчас мы несколько изменили подход к составлению рейтинга. А именно, стали ежеквартально определять только лучшие подразделения. Мы поняли, что индивидуальный рейтинг составлять сложно, поскольку не все сотрудники ведут закупки от и до, есть подразделения, где за разные этапы закупки отвечают разные сотрудники.

– **Участие в закупочном процессе требует, помимо прочего, знания и умения ориентироваться в разного рода нормативных документах. Как было решено облегчить для коллег этот процесс?**

– Да, помимо прочего, была потребность упростить процесс чтения разного рода нормативных документов. Мы, в частности, поставили перед собой задачу облегчить восприятие Регламента по планированию, организации и проведению закупок. И сделали

это. Причем в обычном Р7-офисе, в «ворде», – просто удивительно, что никто не придумал это раньше! А именно, в текст Регламента по закупкам интегрировали понятные схемы – и снабдили их гиперссылками к нужным поясняющим частям документа. Просто и удобно!

Мы также внесли изменения в текст Регламента и в Положение о договорной работе. Например, в части справки-обоснования: теперь она создается не вручную исполнителем в обязательном порядке, а в случае необходимости, на основании уже имеющейся в базе информации, автоматически формируется в «Тессе» – то есть мы от нее фактически ушли как от отдельного обязательного документа, который ранее также заполнялся вручную.

– **Если говорить о работе за рамками проекта «ЛИН-закупки», то какие ее моменты Вы бы отметили?**

– Прежде всего, отмечу появление в «Оптимакрос» системы, которая позволяет нашим заказчикам понимать, в каком состоянии их закупки. В данном случае я веду речь о конкурентных закупках.

В частности, можно понять, какие закупки находятся на согласовании внутри компании или за ее периметром, какие стоят в плане, какие в графе «проведение» – то есть

– Прежде всего, с 1 января 2025 года нас ожидает унификация правил применения национального режима в закупках. Речь о том, что Правительство РФ сможет устанавливать запрет и определенного рода ограничения на приобретение импортных товаров, а также о предоставлении новых преференций при закупке российской продукции. До 1 декабря мы должны привести свое Положение о закупках в соответствие с грядущими изменениями. Сейчас мы готовим дорожную карту по организации закупок с учетом новых правил игры.

Также нас ожидает продолжение курса на цифровизацию закупочной деятельности. В электронный формат уже перешли закупки и договоры, сейчас переходит активирование. У нас тоже есть планы в этом направлении, в частности, надеемся в ближайшее время на разработку в АСЭЗ конструктора договоров. Первые шаги к этому уже предприняты. Думаю, что когда-то воплотится эта идея, мы сможем избежать необходимости согласовывать договоры по несколько раз, а тем более исключить факт некорректного их заполнения по результатам проведения конкурентных процедур. Если этот механизм заработает – это облегчит жизнь не только нашим заказчикам, но и всем компаниям Группы «Газпром».

Кроме того, же не первый год в стране говорится о необходимости создания Кодекса по закупкам, который закрепит единые правила работы всех участников процесса, включая госсектор и корпоративные компании. Пока это на этапе обсуждений, но когда-то к этому, наверняка, придут – потому что все, что обсуждается, впоследствии появляется на бумаге.

– **Какие планы намечены на будущее в «Газпромтранс»?**

– В первую очередь мы видим свою работу в расширении числа участников закупок. Когда в закупке лишь один участник, с ним сложнее договориться о ценовых уступках, чем когда он находится в ситуации конкуренции с другими поставщиками. Прорабатываем ряд мероприятий в этом направлении.

Безусловно, в приоритетных планах организация работы в рамках национального режима, будем разрабатывать и внедрять различные решения, в том числе, по автоматизации процесса.

И еще одно очень интересное направление работы, сейчас это решение находится на рассмотрении в ПАО «Газпром» – реализация проекта по внедрению искусственного интеллекта в закупки. Прототип показал хорошие результаты – мы хотели бы, чтобы он был запущен в промышленную эксплуатацию, чтобы наши инициаторы смогли оперативно получать ответы на интересующие их вопросы, не только по закупочной деятельности, но и по договорной, кадровым вопросам и другим сферам. Возможно удастся научить ИИ определять прогнозные величины по ценообразованию, ну и другие задумки также есть в части его дальнейшего развития.

В целом могу сказать, что наша деятельность в части совершенствования закупок положительно отмечена в ПАО «Газпром», чему мы очень рады. В частности, если наш профильный Департамент думает над определенными нововведениями, он зачастую спрашивает нашего мнения, предложений по доработке, наполнению функционала и так далее. В этом году Департамент учредил Методологический совет, куда вошли руководители тендерных подразделений всего пяти дочерних обществ. Цель работы Совета – разработка предложений по исполнению федеральных законодательных актов в периметре «Газпрома», выработка единых подходов в компаниях Группы «Газпром» к осуществлению закупочной деятельности, формирование и реализация предложений по совершенствованию, регулированию, управлению и контролю за закупками. Очень радует, что коллеги рады слышать именно наше мнение и учитывать нашу специфику работы, поскольку мы не являемся дочерним обществом основного вида деятельности, и у нас есть свои особенности. ■

закупка уже рассмотрена и согласована. Есть информация по датам и необходимым срокам заключения договоров.

Мы работаем над тем, чтобы наглядно была представлена информация о сроках заключения не только тендерных договоров, но и тех, что заключаются без проведения конкурентных процедур. До конца года дополнительная модель также появится в этой системе.

На наш взгляд, это важно для инициаторов закупок: пока договор пройдет все этапы согласования, можно забыть, в какой срок его требовалось заключить, особенно если договор не один. Может быть, мы даже сделаем еще одного робота с функциями информирования коллег об истечении сроков заключения договоров.

В рамках этой работы планируется еще одна модель, она будет касаться малостоящих договоров, которые заключаются по п. 17.1.9 Положения о закупках без проведения тендера. Закладывать такие договоры хотели бы многие структурные подразделения – они имеют на это право, если стоимость договора не превышает 3 млн рублей без НДС. Другое дело, что на заключение таких договоров есть лимитные ограничения, установленные ПАО «Газпром». Мы хотим сделать так, чтобы подразделение смогло самостоятельно контролировать выделяемые им лимиты для заключения подобных договоров. То есть подразделению не придется вести отдельный учет по своим договорам: программа сама покажет всю картину и о тех договорах, что уже заключены, и тех, что находятся на разных стадиях согласования, чтобы руководитель мог принять правильное решение заблаговременно и не проводить работу впустую.

– **Как сейчас в России трансформируется закупочная деятельность, и как это влияет на наши планы по дальнейшей работе?**

СВОЕВРЕМЕННАЯ ЗАМЕНА ЭЛЕКТРОПРИВОДОВ СТРЕЛОЧНЫХ ПЕРЕВОДОВ – ЗАЛОГ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕРЕВОЗОК

В Сургутском филиале завершены работы по замене электроприводов для перевода стрелок. Это кропотливая и интересная работа, которая включает в себя несколько этапов.

Сначала проводят сборку электроприводов. Ее выполняют старший электромеханик и электромеханики.

Работники Отдела АСУ ТП, СЦБ и связи в этом году меняли электропривод на сортировочной горке станции Промышленная. Под руководством старшего электромеханика слесари механо-сборочных работ Дмитрий Хвалев и Владимир Киселев провели подготовительные работы.

За два дня до начала работ ведущий инженер делает заявку в Службу погрузки и маневровых работ о предоставлении технологического «окна». В заявке он отмечает, какие именно стрелки будут отключены без сохранения пользования сигналами.

Также делается заявка в Службу пути о выделении представителей для совместной регулировки компонентов после завершения замены электроприводов.

После оформления всех записей в специальном журнале ДУ-46 начинаются подгото-



вительные работы на самой стрелке: отсоединяют контргайки, закрутки, убирают шпильки. Для того, чтобы не задержать «окно», подготовительную работу нужно сделать на 100%.

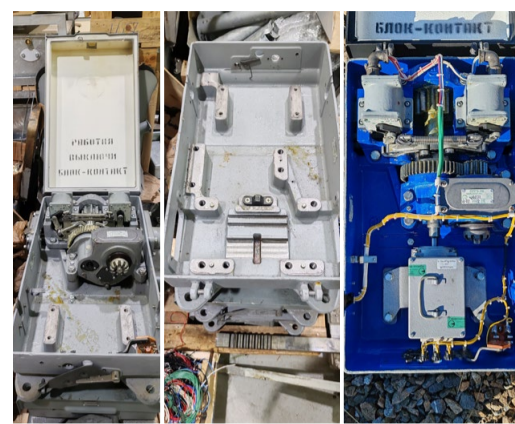
После подготовки дают технологическое «окно» для тестирования. Старший электромеханик выключает стрелку из зависимости без сохранения пользования сигналами. Проводится проверка правильности выключения.

Когда все оформлено документально, работники Отдела АСУ ТП, СЦБ и связи на стрелочной горловине полностью снимают тяги управления стрелкой, раскручивают все крепежные болты электроприводов, полностью отсоединяют электрические провода с электродвигателя, курбельной заслонки и бесконтактных датчиков автопереключателя.

Все внутренние компоненты убирают и устанавливают новый электропривод. Затем стрелка регулируется совместно с работниками Службы пути на зазоры и плотность прилегания механизмов в стрелке.

Если все соответствует, стрелку включают в зависимость и полностью проверяют электрическую часть совместно с работниками Службы погрузки и маневровых работ.

После всех проверок стрелку полностью



включают в централизацию, делают все необходимые записи в журнале ДУ-46.

Далее дежурный по сортировочной горке может производить роспуск составов и отправлять поезда по разрешающим сигналам светофоров.

Эта работа очень важна, так как обеспечивает безопасность движения поездов.

Виталий БЕРЕСТНЕВ,
старший электромеханик
Отдела АСУ ТП, СЦБ и связи
Сургутского филиала

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ БЕЗ ОТРЫВА ОТ ПРОИЗВОДСТВА



Руководство Оренбургского филиала и Оренбургского института путей сообщения

О ренбургский филиал активно работает над подготовкой высококвалифицированных специалистов железнодорожной отрасли.

Филиал заинтересован в увеличении показателя работников с высшим профильным обра-

зованием и всячески стимулирует их повышать свою квалификацию и расширять кругозор.

Благодаря многолетнему и тесному взаимодействию Отдела кадров и трудовых отношений филиала с Оренбургским институтом путей сообщения (филиалом Самарского государствен-

ного университета путей сообщения) в этом году места в аудиториях высших учебных заведений заняли пять работников предприятия.

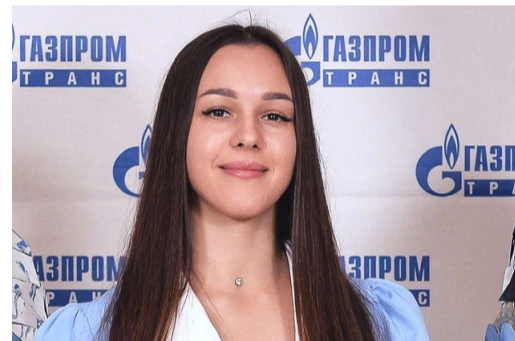
Первое высшее образование за счет бюджетных средств сотрудники филиала получают по специальностям «Строительство железных дорог, мостов и транспортных тоннелей», «Эксплуатация железных дорог» и «Подвижной состав железных дорог».

Основным требованием к абитуриентам являлось наличие среднего профессионального образования.

Среди новоиспеченных студентов – мастер смены, машинист-инструктор, представители рабочих профессий. Все они будут учиться в удобном дистанционном формате, без отрыва от производства.

Большим плюсом является тот факт, что производственная практика для них будет организована на предприятии. Именно о такой форме обучения для своих работников руководство филиала договорилось с вузом.

Образовательные программы на предприятии являются ключевым инструментом повышения уровня квалификации и дальнейшего развития предприятия. Ведь они дают



Студент Оренбургского ИПС Юлия Смирнова

возможность получать специалистов, подготовленных по «специальному заказу», имеющих определенные компетенции и знающих все тонкости работы.

Филиал принимает это на вооружение и через партнерство с профильным вузом стремится к созданию благоприятной среды для учебы и профессионального роста своих сотрудников.

Андрей МИЧУРИН,
начальник Отдела кадров
Оренбургского филиала

ОРЕНБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ И «СГ-ТРАНС»: ПЛОДОТВОРНЫЙ ОБМЕН ОПЫТОМ

Р уководители компании «СГ-транс» во главе с генеральным директором Сергеем Калетным посетили с рабочим визитом Оренбургский филиал ООО «Газпромтранс».

Целью встречи стал обмен опытом в сфере ремонта и обслуживания специализированного парка. Кроме того, стороны обсудили перспективы развития сотрудничества в части организации работ с танк-контейнерами.

В состав делегации «СГ-транс» вошли директор по производственной инфраструктуре – главный инженер Максим Киреев, начальники департаментов аппарата управления и руководители всех филиалов компании. Со стороны «Газпромтранса» во встрече участвовали начальник Оренбургского филиала Игорь Беленовский и руководители, курирующие вагонное хозяйство.

Коллеги из «СГ-транс» осмотрели производственную инфраструктуру Оренбургского филиала. В частности, они понаблюдали с работой Участка текущего отцепочного ремонта, Локомотивного депо, Ремонтно-испы-



тательного пункта, химической лаборатории, посетили мастерские для ремонта арматуры.

Оживленное обсуждение вызвал стенд для проверки на герметичность газовых цистерн, который позволяет проводить испытания и фиксировать их результаты в автоматическом режиме.

Участники встречи выразили общую заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве, отметив, что встреча в Оренбурге будет способ-

ствовать выстраиванию эффективного взаимодействия в данном регионе в части обслуживания и ремонта специализированного парка.

Также стороны обсудили организацию работ по подаче-уборке танк-контейнеров на производственные участки Оренбургского филиала АО «СГ-транс» для их освидетельствования.

«В сегодняшних реалиях залогом успешной работы становится непрерывное разви-

тие и поиск новых точек роста. Рады принимать делегацию «СГ-транс» у нас в гостях. Уверен, что этот визит будет способствовать появлению совместных успешных проектов», – сказал Игорь Беленовский.

Со своей стороны, глава АО «СГ-транс» Сергей Калетин отметил технологические достижения Оренбургского филиала и пожелал предприятию дальнейшего роста. «Очень много интересного для себя сегодня увидели. Новые технологии, которые вы успешно внедряете, способствуют повышению безопасности и качества выполняемых работ. Хотелось бы пожелать вам не останавливаться на этом пути!».

В рамках развития двусторонних отношений Сергей Калетин пригласил руководство «Газпромтранса» посетить с ответным визитом филиалы «СГ-транс» в Тобольске и Самаре.

Михаил ЧАЛКИН,
специалист 2 категории
Отдела документационного обеспечения
управления Оренбургского филиала

ПРОСТО В КОМПАНИИ С ТРИЗ!



В нашей компании, где перемены происходят в наилучшую сторону и с невероятной скоростью, мы, команда Центра компетенций ТРИЗ, оказались на пороге нового этапа. Объединенные в 2024 году в Центр компетенций ТРИЗ эксперты, прошедшие обучение у мастеров ТРИЗ и Бизнес-ТРИЗ Александра Кудрявцева, Алексея Благих, Антона Кожемяко, получив статус специалистов ТРИЗ II уровня международной ассоциации MATRIZ Official, все как один решили: самое время делиться знаниями.

кейсов и тестов по пройденным темам.

Вовлечь в качестве слушателей решили коллег из филиалов: именно через синергию знаний сотрудников Администрации нашей компании и всех филиалов на почве инноваций, новизны рационализаторства можно еще сильнее сплотиться в команду единомышленников «Газпромтранса».

Подготовку материалов обучающей программы и сборку итоговых презентационных кейсов мы проводили по проектной методологии SCRUM – на общих встречах группы определяли цели, разбивали ее на недельные этапы, для каждого определили объемы задач, далее еженедельно корректировали путь, по которому шли, проводили ретроспективы, встречи по итогам недели, фиксировали список задачи. И, как итог, получили работающий продукт – курс «Просто в компании с ТРИЗ».

Спикерами программы «Просто в компании с ТРИЗ» стали эксперты Центра компетенций ТРИЗ: Иван Самойлич, Татьяна Левина, Евгений Кадетов, Виктория Остроградская, а также соведущий и идей-

ность и, конечно, ТРИЗ позволили нам эти противоречия преодолеть. А SCRUM привнес в нашу команду ритмичность и понимание того, что успеваем в срок, а также того, с чем мы придем к результату.

Мы встречались вечерами после работы и в выходные дни для того, чтобы отточить стрелы знаний и максимально точно пустить их в цель, донести до слушателей, оформить презентационные материалы в едином стиле, с обязательным прогоном или двумя перед выступлением и проверкой подготовленных материалов по чек-листу «Просто проверь».

Взаимодействие в команде было поставлено выше процессов и инструментов – и это, в том числе, привело нас к успешной, своевременной подготовке всех материалов и старту проекта «Просто в компании с ТРИЗ».

ПРОСТО НАЧНИ ИЗОБРЕТАТЬ

Наши утренние занятия по вторникам и четвергам в течение месяца были настоящим ритуалом, каждый – как глоток

разделили на модули.

Модуль 1 – это мотивационная сессия от Леонида Головина, на которой слушатели узнали, а зачем вообще им ТРИЗ. Мысль о важности этого инструмента доносилась просто и понятно. ТРИЗ – это простой и понятный язык, позволяющий понимать проблемы, анализировать их и находить решения. ТРИЗ дает понятие «идеальности» и то, как к нему прийти через разрешение противоречия, ТРИЗ как инструмент системного мышления дает понятие системы и ее контекста, развития системы во времени. Звучит сложно? Но наши слушатели легко, просто и быстро освоили эти базовые вещи, и зажглись желанием узнать, как использовать ТРИЗ в своей работе и в своей жизни. Это и было целью первой встречи.

А я анонсировала старт программы «Просто в компании с ТРИЗ», представив программу курса, экспертов и ту ценность, которую мы закладывали в его реализацию.

Лидером модуля 2 «Просто начни изобретать» была Виктория Остроградская.

Кто же эти «эксперты», спросите вы? Это Иван Самойлич, Татьяна Левина, Евгений Кадетов, Виктория Остроградская и я, руководитель ЦК ТРИЗ Евгения Вечерина.

Ведь знания – сила. Чем больше качественных знаний и практик есть на вооружении у сотрудников нашей компании, тем мощнее и продуктивнее будут решаться бизнес-задачи. При этом чем легче и понятнее упаковка знаний и их передача, тем быстрее и эффективнее знания и практики приживаются в новой среде.



Так родилась у нас идея проведения программы внутрикорпоративной передачи знаний, и название ей мы дали емкое: «Просто в компании с ТРИЗ». Эту идею поддержали заместитель генерального директора по управлению персоналом и общим вопросам Кира Мадюскина и советник генерального директора по цифровой трансформации Леонид Головин. Я от лица ЦК и наших экспертов благодарю руководителей нашей компании за поддержку инициативы ЦК и предоставленную возможность распространить знания и навыки решения «нерешаемых» задач.

ПРОСТО АНАЛИЗИРУЙ

Реализовывать программу решили с упором на практику: заложили 60 процентов – на выполнение практических занятий, 20 процентов – на теорию, а еще 20 – на самостоятельную проработку слушателями

новый вдохновитель программы, куратор ЦК ТРИЗ Леонид Головин. Именно с его вдохновляющей подачи и благодаря его высокой мастеровитости стало возможным сделать курс максимально доступным и близким к аудитории – проводить в канале «ГПТРИЗ», созданном им несколько лет назад как площадка для обмена креативными идеями и решениями.

ПРОСТО ПРЕДЛАГАЙ

При верстке программы мы в ЦК столкнулись с трудностями: полнота изложения противоречила краткости программы. Высокий экспертный уровень каждого участника ЦК и желание выполнить задачу максимально полно и эффективно требовали длинных и подробных лекций.

Это вызывало дискуссии: ведь мы жестко ограничены временем и подготовки, и самой лекции. Командный дух и сплочен-

свежего воздуха. Мы собирались вместе, эксперты – чтобы поделиться знаниями, коллеги-слушатели – чтобы узнать что-то новое, вдохновляться практическими примерами и обмениваться идеями. Это было похоже на утреннюю гимнастику для ума: зарядка для креативности и рационализаторства.

На протяжении всего месяца реализации программы Леонид Головин выступал ментором и наставником для экспертов, направлял слушателей по ходу решений кейсов и давал очень практические, качественные советы и подсказки слушателям.

Встречи по вторникам были лекционными. Их видеозаписи можно просмотреть в ГИД/ЛИК на канале «Головин СПРАШИВАЕТ». Встречи по четвергам представляли из себя мастер-классы, и их видеозаписи доступны только участникам.

Курс «Просто в компании с ТРИЗ» мы

«Просто начни изобретать» была Виктория Остроградская. Она познакомила с терминологией, постулатами постановки правильной задачи, в том числе методологией постановки целей SMART. Рассказала о понятиях «система», «надсистема», «подсистема», «главная полезная функция». На практическом занятии слушатели вместе заполнили инструмент «Административное противоречие» и «Описание инновационной задачи» на примере реальных кейсов.

«Проект по обучению стал своевременным и инновационным опытом в профессиональной деятельности создателей и участников обучения. Это тот самый объединяющий ресурс командной работы компании, который обязательно зажжет пламя в умах и сердцах наших людей для дальнейшего развития, – делится Виктория Остроградская. – Созданный практически с нуля уникальный проект по



Евгений Кадетов

версальный, один из моих любимых инструментов для применения этих знаний».

Иван Самойлич представил инструмент «Причинно-конфликтный анализ» (RCA+), обозначил результат его применения и ценность выявления противоречий, в том числе вторичных. Детально и методично провел группу по шагам его применения и реализовал ценный практикum по выявлению положительных и отрицательных причин возникновения противоречивых свойств в системе. Особенно ценными были рекомендации по выбору противоречий для дальнейшего их решения.

«Я был рад принять вызов стать экспертом программы «Просто в компании ТРИЗ» и пройти этот путь вместе с командой. Этот опыт стал для меня не только возможностью поделиться своими знаниями, но и настоящим уроком, – говорит Иван Самойлич. – Я еще раз убедился в том, что если хочешь чему-то научиться – научи другого.

Обсуждая идеи и подходы с коллегами, я сам стал больше понимать причинно-конфликтный анализ и методику его применения. Совместная работа в программе позволила мне увидеть, как разные точки зрения и опыт каждого участника обогащают процесс улучшений в Обществе».

Модуль 5 «Просто решай» лидера Евгения Кадетова демонстрировал формы построения технических и физических противоречий, способы и инструменты их решения – матрицу Г. Альтшуллера, Д. Манна, метод лобовой атаки и анализ технического противоречия. Евгений также

обучению и обратная связь, которую мы получили, свидетельствуют о большом таланте и вовлеченности всех участников. Соглашусь, что не сразу будет получаться, но ценность ТРИЗ в том, что, однажды погрузившись, ваша жизнь точно разделится на «до» и «после».

Я всем желаю с удовольствием идти по этому пути! Благодарю коллег, руководителей и руководство нашей компании, ваши доверие и поддержка – мощный двигатель общего прогресса!»

Модули 3 и 4 «Просто анализируй» были посвящены применению нескольких аналитических инструментов. Лидерами модулей были Татьяна Левина и Иван Самойлич.

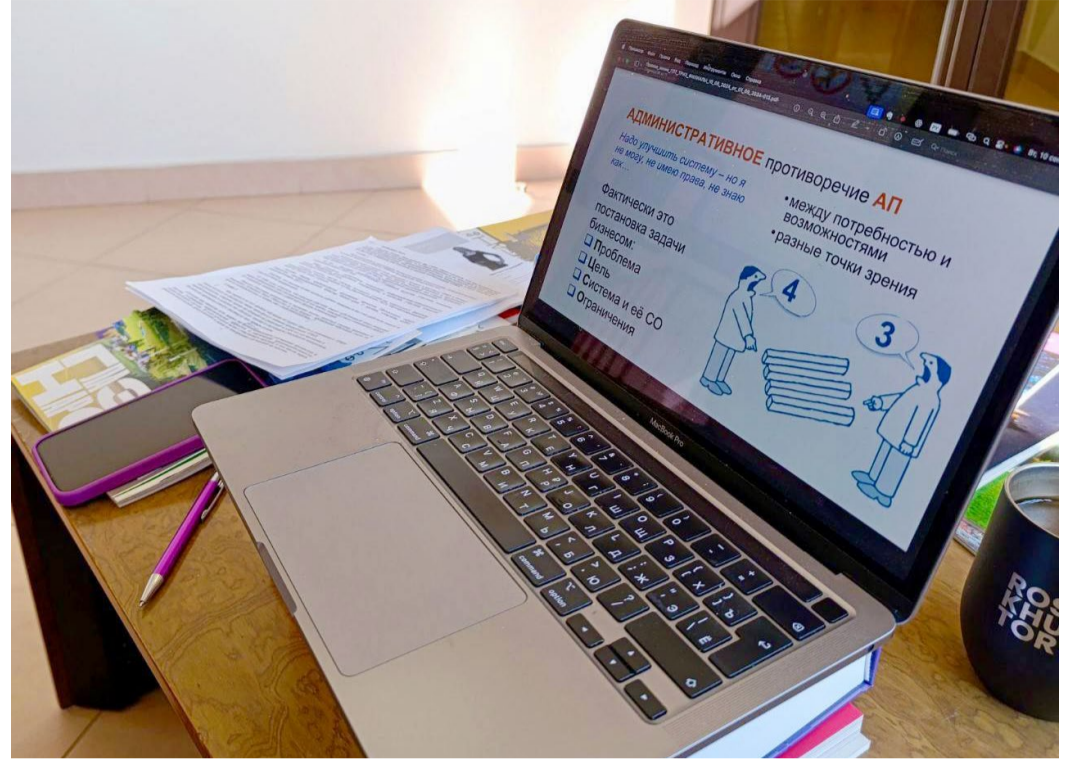
Татьяна Левина рассказала о практике применения методологии ТРИЗ на примерах реализованных проектов Общества, о применении бенчмаркинга – правилах и особенностях выполнения сравнений систем по параметрам. Доступно изложила информацию о том, кто такие стейкхолдеры и почему их потребительские требования являются ключевыми, а также продемонстрировала базу знаний ЦК ТРИЗ на корпоративном портале и пригласила всех пользоваться наработанными практиками. Практическое занятие было посвящено выявлению требований стейкхолдеров, их ранжированию и анализу по определенным параметрам.

«Коллеги не раз слышали мой личный девиз «Думайте о том, что вам нужно, а не о том, что не нужно», и этот девиз идеально реализуется в ТРИЗ, – говорит Татьяна Левина. – Системное мышление помогает развивать каждый инструмент ТРИЗ. Инструменты, о которых я рассказывала в своем обучающем модуле «Просто анализируй»: ключевые потребительские требования и бенчмаркинг – помогают комплексно решать не только ТРИЗ-задачи, но задачи обоснованного, аргументированного выбора чего угодно. Для меня важно было поделиться со слушателями методикой и помочь сразу после обучения ей практически освоить максимально уни-



познакомил слушателей с парковкой идей решений, научил их АВС-фильтрацию и дал представление о многокритериальной матрице решений. Он привел готовые примеры решений противоречий и провел практикum на реальных кейсах.

Модуль 6 «Просто предлагай» представлял из себя практическое занятие, проведенное мной и Леонидом Головиным. На примере решения сквозного кейса, для целостного понимания слушателями процесса решения задачи от ее постановки до выбора оптимального решения, получен-



ного по итогам разрешения противоречия, мы продемонстрировали, что находить решение в компании с ТРИЗ – ПРОСТО!

Отмечу, что материалы по каждому модулю верстались по единому стандарту: обязательно указывали базовые понятия, давали ответы на вопросы «зачем этот инструмент?», «каков результат применения инструмента?», обозначали, по каким шагам надо пройти для его применения и т.д., обязательно оформляли и передавали слушателям шаблон для использования инструмента и набор техник, обеспечивающих простую и одновременно качественную работу над задачей. Все эти «правила» подготовки курса я объединила в чек-лист – так мне было проще отслеживать целостную концепцию и последовательную компоновку материалов курса, выдерживать стилистику и единую цветовую гамму.

Начинать было волнительно, мы переживали. Однако потом было от радно наблюдать, как слушатели начинают свободно делиться мыслями и предлагать нестандартные решения, подключаются к дискуссии и задают вопросы. Каждый из них стал не просто участником процесса – его движущей силой, ведь программа была адресована каждому.

ПРОСТО КАК ДВАЖДЫ ДВА

Я горжусь экспертами Центра компетенций. Они выполнили все поставленные перед ними задачи, стали наставниками и проводниками для коллег из филиалов в мир целенаправленного поиска решений.

Однако за процессом передачи знаний стояла не только энергия группы и каждого эксперта, но и методология передачи знаний. Есть такая техника передачи знаний Фейнмана – четырехступенчатый процесс, который помогает глубже понять любую тему. Суть ее в том, что важно не просто запоминать информацию – нужно проводить активное обучение через исследование, объяснение и уточнение. Если человек не может объяснить что-то, значит, он сам недостаточно усвоил материал. Поэтому нужно объяснять любую тему так, как будто обучаешь ей другого человека. Следует использовать простой язык, избегать сложной терминологии. Как я часто говорю – проговорить языком для первоклассников.

Важным для нас стал этап сбора и обработки обратной связи от коллег. Ведь этот курс был для них, и нам в ЦК очень хотелось, чтобы он стал максимально полезным и практичным, чтобы каждый научился переводить ситуацию в изобретательскую задачу, мог решить противоречие, докопавшись до первопричины.

ПРОСТО ВПЕРЕД

По итогам курса команда ЦК собралась на итоговое обсуждение. Мы проанализировали, что из задуманного удалось сделать эффективнее, чем планировали, выявили места, требую-

Ведущий инженер по подготовке кадров Отдела кадров и трудовых отношений Ямальского филиала Оксана Милованова:

Я участвовала в проекте потому, что хотела познакомиться с ТРИЗ. Лекции слушала с удовольствием, некоторые знания отложились. Знакомство с ТРИЗ прошло успешно, но из-за загруженности, к сожалению, глубоко погрузиться в тему не удалось. Жду отпуска, чтобы пересмотреть записи и презентации! Большое спасибо всем спикерам за простоту изложения и искрометный юмор!

Ведущий инженер Группы организации перевозок Ухтинского филиала Михаил Хозяинов:

Могу смело сказать, что теперь я точно знаю, что из себя представляет ТРИЗ. Осталось изучить все инструменты более детально и научиться их применять. Спасибо вам всем за ваши старания! Благодаря вам «Газпромтранс» не стоит на месте!

Леонид Кучерук, ведущий инженер Отдела АСУ ТП, СЦБ и связи Ямальского филиала:

Записался на курс с целью знакомства с ТРИЗ и получения понимания, смогу ли я использовать его методы в работе.

В своей работе увидел, где ТРИЗ был бы полезен – проблема уже решена обычными методами, но, думаю, в следующий раз уже пойдет в дело ТРИЗ. А что не доделал по обучению, нужно доделать, непременно!

щие улучшения, наметили планы на будущее. Улыбки на лицах Ивана, Евгения, Татьяны, Виктории и Леонида говорили о том, что мы готовы к новым вызовам, вооруженные знаниями и духом изобретательства! Самое главное – участники челленджа из филиалов получили постоянно действующий канал связи с экспертами ЦК и возможность консультаций по ТРИЗ-методологии в процессе решения реальных задач. Уверена, если мы и далее будем вдохновлять друг друга на поиск новых решений для улучшений рутинных процессов, находить узкие места и «выносить» их за пределы системы, то наша компания станет не просто местом работы, а продуктивной средой для роста идей и инноваций.

Как поезд продолжает двигаться вперед по рельсам, так и команда экспертов готова к новым открытиям. И пусть эта история станет вдохновением для всех. Давайте вместе создавать будущее, полное возможностей! Присоединяйтесь к сообществу ГПТРИЗ!

Путешествие продолжается – впереди новые станции знаний и возможностей!

Евгения ВЕЧЕРИНА, руководитель Центра компетенций ТРИЗ

Слесарь по осмотру и ремонту локомотивов Службы локомотивного хозяйства и путевой техники Астраханского филиала Андрей Костенко:

Участие в программе обучения методам ТРИЗ стало для меня настоящим открытием!

С первых занятий я был поражен тем, как доступно и увлекательно освещается материал. Каждый учебный модуль напоминал захватывающее путешествие в мир креативного мышления и сильных решений.

Программа обучения была насыщена интересными задачами, их решение не только развивает аналитические способности, но и стимулирует креативность. Каждый новый модуль, навык, полученный на занятиях – словно кирпичики в строительстве моего мышления: они помогают находить нестандартные подходы к решению привычных производственных задач.

Особенно запомнились занятия, где мы применяли теоретические знания на практике. Они позволили не только лучше усвоить материал, но и увидеть, как инструменты ТРИЗ работают в реальных условиях. Я ощутил, как мое мышление меняется, как появляются новые идеи и решения, которые раньше казались невозможными.

В целом программа обучения ТРИЗу – это не просто курс, а настоящая мастерская для ума, где каждый может прокачать свои навыки и научиться мыслить по-новому. Рекомендую всем, кто хочет прокладывать новые пути в своей профессиональной деятельности!

СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА РАЦИОНАЛИЗАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Коллектив квалифицированных специалистов и руководителей – основа творческого потенциала рационализаторской деятельности. Раскрываем это утверждение на примере Ямальского филиала, а именно, Отдела по эксплуатации и ремонту путевых машин и специального подвижного состава, в котором трудится сильная команда рационализаторов.



Слева направо: Иван Новоселов, Дмитрий Хуснутдинов, Александр Тонковский

Нить железнодорожной линии Обская – Карская протянулась на многие сотни километров по тундровой территории заполярного полуострова Ямал. По ней завозят строительные материалы, оборудование и, самое главное, тружеников-газовиков различных специальностей.

Для обслуживания железнодорожной линии в Ямальском филиале создан Отдел по эксплуатации и ремонту путевых машин и специального подвижного состава. Подразделением руководит Евгений Шнейдер.

Работа отдела заключается в круглосуточном обслуживании железнодорожного пути. Летом обслуживание состоит в проведении профилактических и ремонтных работ с применением наших мотовозов МПТ-6, а на работах по «лечению» железнодорожного полотна используется различная техника: выправочно-подбивочно-рихтовочные машины ВПР-02, планировщик балласта ПБ-01. Зимой применяются снегоборочные и снегоочистительные машины СМ-7Н, СО-3, СДП-М – они круглосуточно расчищают пути от снежных заносов и перекатов, обеспечивая бесперебойное движение поездов.

В Отделе эксплуатации путевых машин и специального подвижного состава работают высококвалифицированные специалисты, мастера своего дела – всего более 100 человек. И большая их часть принимает активное

участие в рационализаторской деятельности филиала. Это, в том числе, машинисты и наладчики Иван Новоселов, Дмитрий Хуснутдинов, Александр Тонковский, Алексей Ечин, Денис Тяпин, Артем Горб, Андрей Пегов, Виктор Никитин. При активной непосредственной поддержке механиков Александра Студилко и Виктора Матвеева они активно вовлечены в творческую рационализаторскую работу, применяя свои глубокие и широкие технические знания и умения.

Работниками отдела внедрено более 150 рационализаторских предложений. Причем 6 рацпредложений принесли предприятию экономический эффект более чем на 3,2 млн рублей! Это рационализаторские предложения с фактическим экономическим эффектом от 2,6 млн рублей, а именно «Оборудование специально-технического турного вагона питательной воздушной магистралью при включении в состав снегоборочного комплекса», до предложений с фактическим эффектом в 5 тыс. рублей: «Применение унифицированного фланца для уплотнения соединений в системе охлаждения ДВС ЯМЗ-6503.10».

Внедрение рационализаторских предложений позволяет устранять некоторые недоработки и упущения в конструкции или функционировании различных узлов и механизмов машин, с которыми сталкиваются машинисты и их помощники.

В результате рационализаторской деятельности также обеспечиваются комфортные, безопасные условия труда машинистов, повышается безопасность движения.

Работники отдела конструируют схемы и устройства, улучшают агрегаты и механизмы, рационализируют технологические процессы, в том числе, применяя инструменты и принципы бережливого производства.

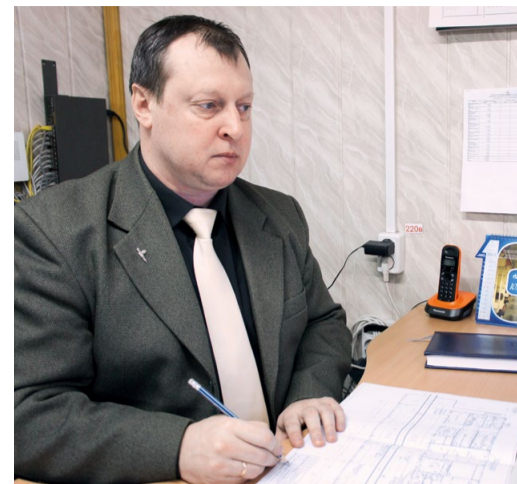
В последние несколько лет работники отдела занимают почётные призовые места в различных номинациях смотров-конкурсов по рационализаторской деятельности Ямальского филиала: «Лучший рационализатор Ямальского филиала», «Рационализатор Ямальского филиала – автор наибольшего количества рацио-нализаторских предложений» и «Лучший молодой рационализатор Ямальского филиала». Фотографии победителей в номинациях в обязательном порядке размещаются на Доске почёта филиала. Такая деятельность рационализаторов также поощряется руководством филиала публичным вручением благодарственных писем и денежными премиями победителям и активистам, особым учетом при других награждениях.

Материальное поощрение создаёт стимулы к большему вовлечению работников филиала в ряды рационализаторов. В конечном итоге обеспечивается улучшение эксплуатируемой техники, повышение надежности и стабильности её работы на железнодорожной линии Обская – Карская. Также улучшаются качество и условия труда, успешно решаются вопросы охраны труда. А это, в свою очередь, повышает энтузиазм и ответственность работников отдела, обеспечивает хорошие показатели работы.

Коллектив отдела – часть большой, талантливой команды рационализаторов Ямальского филиала, которая в период с 2011 по 2023 годы 13 раз становилась первой на смотрах-конкурсах «Газпромтранса» по рационализаторской деятельности. Коллектив самого северного филиала компании по этим причинам обладает очень большим творческим потенциалом!

Хочется оканчивать этот небольшой рассказ определением основополагающих слагаемых для успешного технического творчества:

- наличие достаточно высококвалифицированных и технически грамотных работников, имеющих чёткое понимание и знания о том, что есть техническое творчество;



Андрей Пегов



Владимир Матвеев

- успешная и действенная материальная и моральная мотивация технического творчества руководством;

- активные и оказывающие непосредственную поддержку рационализаторам руководители рядом;

- широкая вовлеченность в различного рода мотивированные материально и морально соревнования (смотри-конкурсы).

Эта деятельность, в конечном итоге, обеспечивает высокие показатели эффективности работы Ямальского филиала по перевозке различных грузов и доставке на место вахты и обратно работников газовой отрасли.

Дмитрий ХУСНУТДИНОВ,
наладчик контрольно-измерительных вагонов 6 разряда
Ямальского филиала

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НИКОЛАЯ ПРОХОРОВА

Николай Прохоров начал свою трудовую деятельность в Сургутском филиале в далеком 2012 году на должности машиниста Службы локомотивного хозяйства и путевой техники. С самого начала его карьеры стало ясно, что Николай – человек с особым подходом к работе. Ему была присуща не только преданность своему делу, но и стремление к постоянному совершенствованию условий труда и технологий.

Это воплотилось в более чем 50 рационализаторских предложениях, каждое из которых было направлено на повышение эффективности производственных процессов.

Одним из наиболее значимых предложений стал проект, представленный Николаем Прохоровым совместно со сменным начальником станции Дмитрием Ополевым. Название проекта – «Изменение технологии вождения поездов на участке станция Промышленная – станция Сургут».

Проблема, на которую обратил внимание Николай, заключалась в том, что существующая технология вывода поездов на станцию Сургут приводила к простоям локомотивов из-за невозможности своевременного приема поездов. Такая ситуация не только снижала производительность, но и влекла за собой значительные экономические потери из-за простоя.



Николай и его коллеги предложили инновационное решение: изменение порядка работы локомотивов на участке станция Промышленная – станция Сургут. В рамках этого предложения предусматривалось использование двух локомотивов: один оставался для выполнения полезных операций, в то время как второй осуществлял маневровые работы. Это нововведение позволило значительно сократить непроизводительные простои локомотивов и оптимизировать работу всей станции.

В ходе опытного пробега, состоявшегося в период с 1 по 15 октября 2021 года, было задействовано 93 поезда, из которых в 38% случаев была произведена отцепка головного локомотива. Это изменение позволило не

только повысить производительность, но и добиться существенной экономии дизельного топлива. За период испытаний удалось сэкономить 1283,94 кг топлива, что при годовом объеме работы позволит сэкономить почти 30 тонн дизельного топлива – впечатляющий результат, который экономически выражается в сумме более 1,4 млн рублей.

После длительных согласований и тща-



тельных расчетов экономической эффективности рационализаторское предложение было официально принято в 2022 году, а с 1 июня 2023 года оно стало применяться на практике. За первый год работы по новой технологии был подтвержден годовой экономический эффект свыше 1 миллиона рублей.

Это рационализаторское предложение Николая Прохорова является ярким примером того, как инновационные идеи могут изменить производственные процессы, обеспечивая не только экономии ресурсов, но и улучшение условий труда и повышение производительности.

Рационализаторская деятельность в таких крупных компаниях, как «Газпромтранс», играет ключевую роль в развитии. Нововведения Николая Прохорова демонстрируют важность нестандартного подхода и стремления к улучшению. Его успехи вдохновляют коллег и молодых специалистов на дальнейшее совершенствование технологических процессов.

Мы искренне поздравляем Николая с его достижениями и желаем ему дальнейших успехов в рационализаторской деятельности!

Денис КОЛИШЕВ,
инженер 1 категории
Производственно-технического отдела
Сургутского филиала

КРУГОБАЙКАЛЬСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА



Сегодня расскажем о железнодорожном музее под открытым небом – впрочем, одновременно он еще и действующий объект. Речь о Кругобайкальской железной дороге, главной рукотворной достопримечательности Байкала, уникальном памятнике архитектуры и инженерного искусства XIX-XX веков.

Сооружения КБЖД построены во времена царской России, с 1896 по 1905 годы. Они вобрала в себя все технические достижения того времени, и по сей день сохраняются в первозданном виде.

По насыщенности инженерными сооружениями эта железная дорога занимает одно из первых мест в мире. А по количеству разного рода работ, приходящихся на 1 км пути, и по трудности их выполнения «Кругобайкалка» превзошла все построенные рельсовые пути в мире!

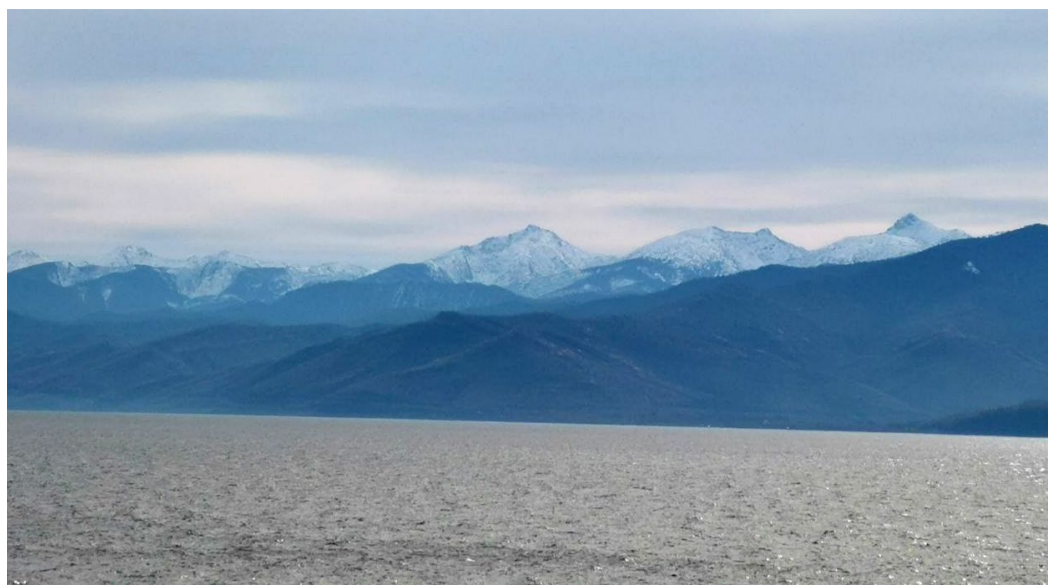
На протяжении 84 километров, от станции Байкал до станции Култук построено 38 тоннелей, 16 каменных галерей, 248 мостов и виадуков. И все они были возведены за два года и три месяца: первый поезд к берегу озера Байкал пришел 21 октября (2 ноября по новому стилю) 1898 года,

еще несколько лет ушло на завершение всех работ. Пуск дороги в эксплуатацию состоялся 13 октября 1905 года.

Тоннели и каменные галереи Кругобайкальской железной дороги уникальны еще и тем, что строились по нетиповым проектам.

Эту дорогу строили архитекторы и инженеры России, Италии, Латвии, Польши и Албании. На каждый километр пути уходило около 1 вагона взрывчатки и 400 вагонов щебня. В сутки прокладывалось не более 50 сантиметров дороги.

Существует одна легенда о итальянском инженере по имени Джузеппе, который якобы участвовал в проектировании и строительстве дороги. Во время строительства одного из тоннелей рабочие пробивали мыс с двух сторон навстречу друг другу. Но в нужное время тоннели не сошлись. Не случилось этого и спустя несколько недель. Тогда, согласно легенде, инженер выстрелил себе в висок. И по странному стечению обстоятельств в этот же день рабочие встретились друг с другом «внутри» горы — тоннель сошелся. Доверчивых туристов пугают призраком несчастного Джузеппе, который до сих



бродит по тоннелю, постукивая путевым молотком по рельсам.

«Кругобайкалка» сегодня, без преувеличения, самая красивая железная дорога страны. Ее часто называют «золотой пряжкой» стального пояса России. «Пряжкой» потому, что она соединила разорванную Байкалом Транссибирскую магистраль, а «золотой» — не только из-за живописных видов, а еще и потому, что по стоимости строительства она превзошла все существовавшие в России к началу XX века железнодорожные магистрали!

Сегодня Кругобайкальская железная дорога — это один из любимых и популярных туристических маршрутов. Легче всего добраться до КБЖД в составе экскурсии на поезде из Иркутска. Поезд проходит весь старый участок от Слюдянки до порта Байкал с остановками около основных достопримечательностей. Экскурсии проходят круглый год, несколько раз в неделю.

Так же по маршруту ходят электропоезд повышенной комфортности «Кругобайкальский экспресс» и ретропоезд XIX века. Они следуют от Иркутска до Слюдянки, далее через Култук по берегу озера до порта Байкал.

А еще здесь курсирует «Мотаня»: местная электричка Слюдянка — Байкал. Она ходит несколько раз в неделю, движется очень медленно («мотается»), весь путь занимает 6-7 часов.

А еще вдоль дороги можно прогуляться по пешему маршруту. На путешествие уйдет от трех до пяти дней. При желании можно остановиться на базах отдыха в небольших поселках, которые расположены вдоль побережья Байкала. Маршрут несложный, дорога удобная.

Кругобайкальская железная дорога — это место, где история, приключения и красота природы становятся единым художественным произведением!

Светлана ЕЖОВА,
ведущий инженер по организации и нормированию труда
Планово-экономического отдела
Иркутского филиала



Коллектив Администрации поздравляет с 50-летием

Ежову Марину Анатольевну, главного специалиста Отдела учета затрат и финансовых результатов
Ластовецкую Елену Викторовну, заместителя главного бухгалтера-начальника Управления бухгалтерского учета

с 55-летием

Аляутдинова Ансара Харисовича, главного специалиста Отдела хозяйственного обеспечения
Молодовскую Ольгу Валерьевну, главного специалиста Отдела учета арендованных основных средств
Фомина Игоря Валентиновича, заместителя начальника Коммерческого управления

Коллектив Астраханского филиала поздравляет с 50-летием

Первоушину Елену Николаевну, приемосдатчика груза и багажа 5 разряда Участка погрузки
с 60-летием

Джалмуханова Исмагамбета Ажмагамбетовича, составителя поездов 5 разряда Участка погрузки
Терехова Андрея Борисовича, электромонтера по ремонту и обслуживанию электрооборудования 6 разряда Службы энергообеспечения

Коллектив Оренбургского филиала поздравляет с 55-летием

Лепилову Фирюзу Фарважовну, дежурного по железнодорожной станции Отдела поездной и маневровой работы

с 60-летием

Москаленко Сергея Алексеевича, монтера пути 4 разряда Службы пути

Коллектив Сургутского филиала поздравляет с 50-летием

Нестерова Дмитрия Леонидовича, мастера Участка текущего ремонта вагонов
Храмцова Андрея Валентиновича, диспетчера маневрового железнодорожной станции Участка погрузки

с 55-летием

Багаутдинова Халида Салимовича, диспетчера маневрового железнодорожной станции Участка погрузки

Ярышова Сергея Викторовича, мастера Участка текущего ремонта вагонов

Коллектив Ухтинского филиала поздравляет с 55-летием

Кармазина Сергея Владимировича, осмотрщика-ремонтника вагонов 5 разряда Участка вагонного хозяйства Службы по эксплуатации и ремонту пути и подвижного состава

Мохова Геннадия Евгеньевича, начальника Службы по эксплуатации и ремонту пути и подвижного состава

Коллектив Ямальского филиала поздравляет с 50-летием

Якубенко Владимира Александровича, приемосдатчика груза и багажа 4 разряда Отдела грузовой и коммерческой работы

ИЗУЧАЕМ ИСТОРИЮ ВМЕСТЕ

В преддверии Дня народного единства собрали для вас подборку интересных книг, фильмов, интернет-ресурсов, которые полезно читать, смотреть и изучать всей семьей.

Наталья Жуковская, Николай Мокшин «От Карелии до Урала. Рассказы о народах России»

На Европейском Севере России и в Поволжье живут карелы, коми, удмурты, чуваша, мордва, марийцы, башкиры и калмыки. Книга повествует об их быте, обычаях и культуре. Вы удивитесь, насколько тесно переплетается история этих народов с русским. Отдельной похвалы заслуживают иллюстрации книги.

Сергей Алексеев «Сто рассказов из русской истории»

Увлекательные повествования о России в различные исторические периоды. Основаны на исторических хрониках и документах. Вы узнаете немало интересного о характерах царей и выдающихся личностей, о нравах и быте Руси разных времен.

«Князь Владимир»

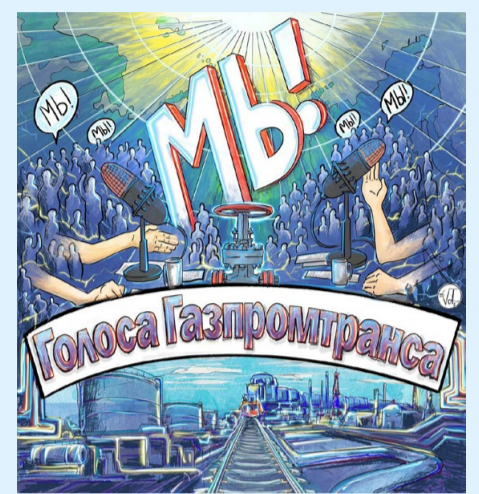
Мультфильм погружает зрителя в далекие смутные времена, когда два брата, Владимир и Ярополк, сошлись в битве за власть. Над этим мультфильмом полезно задуматься не только детям, но и их родителям. Что заставило князя Владимира признать свои ошибки и вернуться на верный путь, чему нас учит этот исторический факт?

Проект «Аудиовизуальная энциклопедия культур России»

Это цикл документальных фильмов о

народах, проживающих на территории Российской Федерации. Каждый фильм повествует о культуре народов, их языке, традициях и религии, национальной кухне и современной жизни.

При просмотре фильмов поговорите с ребенком: почему важно сохранять знания о традициях и культуре различных этносов?

**ПОДКАСТ. «ГОЛОСА «ГАЗПРОМТРАНСА»**

В новом выпуске подкаста приняла участие заместитель генерального директора по информатизации ООО «Газпромтранс» Яна Подмазина.

Над подкастом работали: Екатерина Исаченкова, Павел Державин. Обложка – Михаил Щербак.

ПО-РУССКИ ГОВОРЯ**КОРОЧЕ, ПИТЧ**

В новой рубрике «По-русски говоря» раскрываем значение иностранных терминов и объясняем, как достичь успеха в процессах, которые эти термины обозначают. Пioneры рубрики – термины «питч» и «питчинг».



«Питч» звучит столь же кратко, сколь непродолжительное действие предполагает. В бизнес этот термин пришел из спорта, где он означает быстрый и точный бросок в командных играх с мячом. В деловой среде так называется презентация своей идеи или проекта, которая готовится с целью «продать» проект «покупателям» – коллегам или потенциальным инвесторам. Соответственно,

питчинг – сам процесс «продажи» идеи.

Чтобы понять особенности этого процесса, представьте, что вы встретились с инвестором в лифте, и у вас несколько мгновений для объяснения ему своей идеи. Он должен захотеть купить ее прежде, чем двери лифта откроются на нужном ему этаже.

Помимо краткости, у питчинга есть еще две обязательных составляющих:

■ четкость, последовательность изложения информации;

■ «фишечки».

Об этом и поговорим.

СТРУКТУРА И ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ

Пусть ваше выступление перед потенциальными покупателями будет совсем недолгим, от 2 до 10 минут, готовиться к нему придется неделями, а иногда и месяцами.

Выступление должно быть четко структурированным, каждая мысль вытекать из предыдущей. Только так оно будет убедительным!

Верим, что вы многое можете рассказать о своей идее – но когда вы ее продаете, уберите из выступления всю «воду». Овладейте искусством монтажа: вырезайте все, что можно вырезать.

ГЛАВНОЕ – ДОНЕСТИ ГЛАВНОЕ

Часто вы – не единственный участник мероприятия. Например, вы выступаете на научно-практической конференции в составе двух десятков докладчиков. Чтобы суть вашей идеи запомнили, скажите о ней трижды: в начале, в середине и в конце выступления.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ: ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ

Вы можете сопроводить свое выступление презентацией. Она должна содержать минимум слайдов, минимум текста (оптимально – только броские заголовки), но каждая из иллюстраций должна нести много смысла.

РАССКАЗЧИК, А НЕ ЗУБРИЛА

При подготовке выступления сгруппируйте мысли так, чтобы одна мысль помещалась в один абзац. В этом случае вам будет легче рассказать ее своими словами, а мозг получит другую задачу: не отарабанив зазубренный текст, а увлечь, удивить слушателей. Вам нужно не выступить с трибуны, а быть рассказчиком.

ПРЕДУГАДАЙТЕ ВОПРОСЫ

Проанализируйте свою аудиторию и подумайте, какие вопросы она сможет задать. Вы знаете слабые стороны своего проекта (у кого их не бывает?) – подготовьте объяснения, как будете работать с ними.

ЭТО ШУТКА БЫЛА!

Шутите. Помимо того, что так информация легче доносится до слушателей, вы подаете сигнал: раз вы умеете шутить по теме, значит, вы в ней – эксперт.

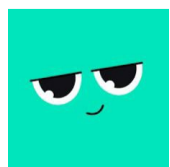
НАЙДИТЕ НАСТАВНИКА, ИЗУЧАЙТЕ ОПЫТ

Человек с опытом, тот, кто верит в вас и ваши проекты – необходимое звено в подготовке вашего выступления.

Полезно также изучать опыт тех, кто умеет продавать свои идеи, в частности – выступления победителей конференций.

И помните: неудача – это не конец, а возможность извлечь урок и двигаться дальше. Практика заменяет прочтение нескольких книг, – и совершенно точно, что это было не последнее ваше выступление!

Ищите нас в социальных сетях:



Архив выпусков «ВГ»: <https://trans.gazprom.ru/press/journal/archive/>



Газета трудового коллектива ООО «Газпромтранс». Выходит 1 раз в месяц. Выпускающая команда: Екатерина Исаченкова, Татьяна Алексеева. e-mail: gazeta@gptrans.gazprom.ru. Компьютерная верстка: Евгений Потешкин. Учредитель ООО «Газпромтранс». Адрес редакции: 108814 Москва, поселение Сосенское, п. Газопровод, д. 101. Тел. 8 (499) 580-19-78.