

«ТЕПЛОЭНЕРГО» ДОЛЖНО БЫТЬ НАДЕЖНЫМ И УДОБНЫМ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ»

Какие задачи АО «Теплоэнерго» ставит перед собой на ближайшие три года и почему отказывается от работы с подрядными организациями при проведении текущего ремонта, рассказывает генеральный директор компании Илья ХАЛТУРИН.

— Этот год оказался напряженным для многих строительных, инфраструктурных и коммунальных компаний Нижнего Новгорода из-за чемпионата мира по футболу. Как сказались проведение мундиала на подготовке к отопительному сезону в «Теплоэнерго»?

— Проведение чемпионата мира по футболу наложило отпечаток на ремонтную кампанию. График проведения работ был очень плотным. Конечно, мы готовились заранее: с точки зрения диагностики и планирования работ пришлось во многом перестраиваться. Еще весной было проведено инструментальное обследование сетей, чтобы графики выполнения работ не наслонились на время проведения основных мероприятий чемпионата. При производстве работ применялись новые технические решения, позволяющие ремонтировать сети и при этом бесперебойно обеспечивать потребителей горячей водой: монтировались технологические перемычки, что позволяло перевести нагрузку и не останавливать подачу теплоносителя. После чемпионата ремонтные подразделения приступили к работам на остальных участках тепловых сетей, благодаря чему отопительный сезон был начат вовремя и качественно с минимальным количеством жалоб и обращений.

— Каковы финансовые результаты работы компании?

— Прогнозный рост выручки составит 5% (порядка 11,7 млрд руб.), чистая прибыль ожидается на уровне предыдущего года — 975 млн руб. Вся прибыль является целевой и будет направлена на исполнение инвестиционных обязательств.

Я считаю, что компания неплохо отработала год в плане финансовых результатов. За счет повышения эффективности работы предприятия, оптимизации финансовой и производственной деятельности нам удалось снизить ссудную задолженность на 25% по сравнению с прошлым годом. За счет этого резерва мы смогли увеличить ремонтный фонд на 180 млн руб. Дополнительно был выполнен капитальный ремонт оборудования и сетей на ряде крупных объектов, в том числе самого мощного котла Нагорной теплоцентрали.

— «Теплоэнерго» приняло стратегию развития на 2019–2021 годы. Какие цели и задачи ставит перед собой компания?

— «Теплоэнерго» снабжает теплом большую часть Нижнего Новгорода, поэтому мы должны быть надежными и удобными для потребителя. Это ключевые цели в нашем стратегическом плане развития. В первую очередь перед компанией стоит задача в рамках действующих тарифов повысить качество, надежность и безопасность работы объектов предприятия. Стратегический план включает в себя 24 основных проекта. В частности, планируется довести уровень автоматизации и диспетчеризации источников тепловой энергии до 90%. Кроме того, компания намерена перейти на современные системы теплоснабжения с индивидуальными тепловыми пунктами.

При реализации стратегического плана «Теплоэнерго» в 2019 году планирует более



чем в два раза увеличить объемы строительства, ремонта и перекладки сетей и довести этот показатель до 100 км в год — это 5% от общей протяженности наших сетей. При этом объемы финансирования на замену сетей вырастут с 500 млн руб. в 2018 году до 1,4 млрд руб. в 2019-м. Рост существенный. Уйти от повреждаемости теплосетей пока невозможно, но при сохранении темпа обновления сетей 100 км/год «Теплоэнерго» рассчитывает вдвое снизить аварийность к 2021 году.

В рамках нашего стратегического плана будет реализована специальная программа «Быт» для улучшения условий работы сотрудников.

Кроме того, в настоящее время прорабатывается дорожная карта проекта по открытию центра обслуживания клиентов в верхней части города.

— Сегодня российские предприятия активно внедряют цифровые технологии в свои производственные процессы. Занимается ли этим «Теплоэнерго»?

— Мы запустили большой проект «Мобильный теплограф». Поскольку деятельность

любой теплосетевой компании связана с оперативным реагированием — это основное условие для быстрой ликвидации аварий и восстановления теплоснабжения, мы и реализуем этот проект. Компания закупает планшетные компьютеры, на которых линейные руководители, находящиеся на месте проведения работ, могут получить в оперативном режиме всю информацию о текущем состоянии сетей и подземных коммуникаций. У них появляется возможность в более сжатые сроки принимать решения. Это очень действенный инструмент.

В компании принято решение разрабатывать единую автоматизированную систему управления теплоснабжением, которая объединит пять различных информационных систем, которые мы сейчас используем в компании. Постепенно ее функционал будет расширяться, к ней будут присоединяться существующие и новые объекты. В течение двух-трех лет мы полностью автоматизируем все производственные процессы, диспетчеры будут видеть и смогут регулировать основные параметры.

— Возвращаясь к теме стратегического развития, планирует ли компания как-то расширять территорию своего присутствия? Была информация, что «Теплоэнерго» рассматривает возможность взять в концессию тепловые сети Арзамаса.

— Про Арзамас говорить пока рано, но совершенно точно «Теплоэнерго» будет двигаться в направлении концессионных соглашений. Пока речь идет о теплосетевом комплексе Нижнего Новгорода. В следующие три года компания намерена взять в концессию источники тепла, тепловые сети, центральные тепловые пункты — все те объекты, которые сейчас находятся в управлении компании.

— Перед энергетиками сегодня остро стоит проблема дебиторской задолженности. Как у вас выстраивается работа с должниками?

— Задолженность потребителей перед «Теплоэнерго» составляет около 3 млрд руб., самая существенная сложилась у юридических лиц. Одним из наиболее действенных способов, которые побуждают должника оплатить услуги, является ограничение подачи ресурса, это производится с соблюдением необходимых уведомительных процедур. Под отключение попадают злостные неплательщики.

С населением таким образом поступать нельзя, поэтому для жителей города регулярно проводятся стимулирующие акции, позволяющие погасить задолженность без пени. Сегодня собираемость платежей составляет более 97%. По плану за три года она должна вырасти до 99%.

— Как проходит отопительный сезон?

— Без серьезных происшествий. Да, уровень износа сетей высокий, но все повреждения устраняются в оперативном режиме — среднее время составляет 3,5 часа. Чтобы добиться таких результатов, компания расширила парк специальной техники: в первом полугодии закупили 20 машин, сейчас ожидаем поставки 11-ти. Техника приходит самая современная, и это положительно сказывается на качестве и сроках выполнения работ.

С декабря «Теплоэнерго» перешло на выполнение текущих ремонтных работ хозяйственным способом, в 2019 году практически весь текущий ремонт компания будет выполнять собственными силами, уже приобретено необходимое оборудование и укомплектован штат ремонтного персонала.

— То есть компания отказывается от найма подрядчиков?

— Полностью это сделать нельзя, поскольку у ряда работ, особенно капитального характера, есть своя специфика и сложность. В этих случаях «Теплоэнерго» продолжит сотрудничество с подрядными организациями, но с проведением текущего ремонта будем справляться собственными силами. Важно наращивать квалификацию персонала. Поскольку компания несет ответственность за качество теплоснабжения и надежность, центр компетенций должен находиться в «Теплоэнерго».