

НЕСТИ ТЕПЛО ЛЮДЯМ

Компания «Яргорэнерго-сбыт» отмечает десятилетие.

НА ДНЯХ ОТМЕТИЛА ЮБИЛЕЙ КОМПАНИЯ, ЧЬЯ ЗАДАЧА - ДОВЕСТИ ТЕПЛО ДО НАШИХ КВАРТИР В СРОК И С МИНИМАЛЬНЫМИ ПОТЕРЯМИ. О ТОМ, КАКИХ УСПЕХОВ ДОСТИГЛО ПРЕДПРИЯТИЕ ЗА 10 ЛЕТ, РАССКАЗЫВАЕТ СЕРГЕЙ ЗАРУБИН, ДИРЕКТОР МУП «ЯРГОРЭНЕРГОСБЫТ» ЯРОСЛАВЛЯ.



КУРС НА РАЗВИТИЕ

- **Сергей Николаевич, вы прошли вместе с предприятием большую часть пути и сейчас, оглядываясь на 6-7 лет назад, наверняка можете закончить фразу: «Тогда мы и представить не могли, что...»?**

- 7 лет назад мы и представить не могли, что будем настолько твердо стоять на ногах, что у нас появится новая техника, новое подразделение и возможность вкладывать деньги в дополнительное обучение сотрудников.



Аварийно-строительные бригады оснащены современной техникой.

Тогда предприятие занималось продажей тепловой энергии, купленной у разных поставщиков, населению. Притом, что энергия жителям Ярославля предоставлялась на 4 млрд рублей, собственные оборотные средства тогда составляли 300-400 млн рублей, и даже при доле неплательщиков в 5% предприятие оказывалось в катастрофическом дефиците.

- **Когда ситуация изменилась к лучшему?**

- В 2010 году, когда мы отдали функции продажи теплоэнергии

теплоснабжающим организациям и стали сетевой компанией. С тех пор мы взяли курс на развитие и успешно его придерживаемся. Например, в последние два года у нас серьезно обновилась техника. Появились новые машины для аварийно-строительных бригад, новые автокраны, экскаваторы. Благодаря этому оборудованию мы можем быстрее устранять дефекты, которые происходят на сетях. Иногда потребитель даже не замечает, что у него была проблема.

- **Чего ещё удалось достичь за эти годы?**

- Главное, к чему мы пришли за 10 лет, - мы без эксцессов входим в отопительный сезон. Если раньше мы не успевали подготовиться и при запуске отопления в течение двух-трех недель не могли подать ресурс 10% потребителей, то в последние годы мы подаём ресурс всем потребителям в течение двух-трех дней. Это первый плюс. Второй плюс: у нас нет прецедентов, чтобы потребитель оставался без отопления дольше, чем на сутки. Т.е. у нас ни один инцидент не перерастает в аварию. Раньше такое случалось, но сейчас мы ликвидируем дефекты как правило в течение двух, максимум восьми часов. Хотим ещё уменьшить этот разрыв - чтобы неполадки не продолжались дольше четырех часов.

НОВЫЕ ЦЕЛИ

- **На предупреждение дефектов вы сейчас работаете? Или только на устранение?**

- Цель такую - научиться предупреждать дефекты - мы себе ставим. Год назад мы создали новое структурное подразделение - службу измерения и защиты оборудования. Этой службе ставится задача прогнозировать состояние оборудования. Некоторые результаты по итогам года

уже есть, но пока мы на стадии наработки опыта.

- **Такой службе для работы, наверное, требуется специальное оборудование?**

- Им закуплены акустические анализаторы для поиска течей в трубопроводе, аппараты для магнитной и ультразвуковой диагностики.

Дефекты на сетях устраняются за пару часов.

- **УЗИ для трубопровода?**

- У тепловых сетей действительно много общего с человеческим организмом. Сейчас мы мечтаем об аналоге томографа - чтобы можно было «просвечивать» землю. Сегодня что-то подобное делают георадары, но пока они не дают того эффекта, как нам хотелось бы. Так что мы продолжаем изучать и осваивать новые технологии. Основная наша цель - минимизация простоя тепловых сетей. Сети всегда должны быть готовы к подаче ресурса потребителю, и все свои текущие цели и задачи мы сверяем с этой главной целью.

Наталья МИХЕЕВА

Фото автора и из архива компании