

КОНКУРС «МАСТЕРА МОЭК»: ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ!

Завершен конкурс профессионального мастерства «Мастера МОЭК» — 2021. С 8 по 24 ноября 13 команд филиалов компании и пятеро газорезчиков Филиала № 16 соревновались за звания лучших. Буквально в последние часы перед сдачей этого номера итоги конкурса были подведены, и мы рады поздравить команду Филиала № 6 и Сергея Иванова! В состязаниях профессионалов они сумели проявить характер, выдержку и опередить своих соперников



Исполнительный директор Филиала № 6 Владимир ШМАКОВ:

Конечно, мы очень рады, что сумели стать лучшими в этих соревнованиях профессионалов, стать лучшими среди равных, стать победителями. Но проигравших на конкурсе нет: все участники – настоящие мастера своего дела. Выиграли не только мы – выиграла вся Москва, комфорт жителей которой – наша главная цель, то, ради чего мы трудимся, часто без праздников и выходных. Я поздравляю всех участников и благодарю свою команду и тех, кто помогал ребятам готовиться. Большое спасибо жюри и организаторам конкурса – в сегодняшних реалиях проводить такие соревнования очень сложно.

вышли по два представителя команды – электрогазосварщик и слесарь по обслуживанию тепловых сетей. Традиционно этот этап один из самых сложных в психологическом плане: слишком многое зависит от умения сварщика сохранять олимпийское спокойствие. Только в этом случае можно получить идеальный сварной шов. Роль «второго номера» – слесаря по обслуживанию ТС – при этом очень важна и совсем не сводится к функции подачи инструментов. Команда из двух человек – это тоже команда, их взаимопонимание, доверие и слаженное взаимодействие решают очень много.

Лидером на этапе стал **Филиал № 7**: 194 балла из 200 возможных – отличный и самый лучший за всю историю конкурсов результат командной работы сварщика **Ивана Прейса** и слесаря **Геннадия Разуванова**, которым, безусловно, можно гордиться.

«Соперники были сильными. В «МОЭК» вообще очень много профессионалов в каждой специальности, и сварщики не исключение. Конечно, по традиции на конкурс выходят сильнейшие сварщики, но на этот раз мы оказались сильнее – точнее, быстрее, спокойнее, – говорит **Иван Прейс**. – Еще раз хочу поблагодарить за четкую работу моего коллегу Геннадия Разуванова, всю команду, ребят из филиала, болевших за нас, и конечно, нашего директора **Сергея Николаевича Суркова** и своего непосредственного руководителя **Дмитрия Евгеньевича Фонсова** – за поддержку и оказанное доверие».

ПОМОЩЬ РЯДОМ!

Этапа по оказанию первой помощи участники «Мастеров МОЭК» всегда ждут с особым интересом и некоторым опасением – самый непредсказуемый и эмоциональный, он требует максимальной сосредоточенности, умения не растеряться и «вспомнить все».

На этот раз для каждого участника было подготовлено индивидуальное практическое задание (индивидуальность вместо командности – требование, продиктованное спецификой сегодняшних противоэпидемических ограничений). Каждому члену команды предстояло оказать первую помощь пострадавшим

уже почти два года весь мир живет в новой реальности. Эпидемиологическая обстановка внесла свои коррективы и в правила традиционного конкурса профмастерства. В этом году пришлось отказаться от этапов, связанных с одновременной работой нескольких членов команды. И хотя конкурс из-за этого немного потерял в зрелищности, но азарт и драйв он сохранил в полной мере.

Итак, на этот раз соревнования команд эксплуатационных филиалов состояли из трех практических и одного теоретического этапа. В споре за звание лучших профессионалов приняли участие команды филиалов № 1–10, 16 «Ремонтно-эксплуатационный», 19, 20.

БОРЬБА С ОГНЕМ

На этапе «Проверка уровня противопожарной подготовки команды» участникам предстояло показать свои навыки в трех ситуациях: потушить горящий противень с использованием порошкового и углекислотного огнетушителя, а также потушить горящий шкаф с оборудованием от внутреннего противопожарного водопровода.

Противопожарной подготовке в «МОЭК» традиционно уделяется самое серьезное внимание, поэтому в подавляющем большинстве командам удалось справиться с заданием на хорошем уровне. Лучший по времени результат показал **Филиал № 6**, выполнивший все задания по тушению пожара за 2,05 минуты.

«Этап традиционный, и хотя лично я участвую в конкурсе «Мастера МОЭК» впервые, мы отлично представляли себе, что нас ждет, – говорит представитель команды – по-

бедителя этого этапа мастер ТП и ТС (предприятие № 4) **Вячеслав Фокин**. – Конечно, мы готовились. Но умение справиться с огнем, я считаю, – это необходимый навык для любого человека. Никто не застрахован от ЧП, мы должны сохранять спокойствие, четко представлять себе алгоритм действий в таких случаях и уметь обращаться с противопожарным оборудованием. Я рад, что у нашей команды все получилось».

Всего же по 200 максимальных баллов на этом этапе набрали пять команд – филиалы №№ 2, 3, 4, 6, 8. У команды Филиала № 19 – 191 балл, по 190 баллов – у филиалов №№ 1, 5, 7. Остальным участникам предстоит про-

вести работу над ошибками, чтобы не только улучшить свое выступление на следующем конкурсе, но и быть максимально готовыми к неприятным неожиданностям, от которых мы не застрахованы ни на работе, ни в частной жизни.

ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ ПОД КОНТРОЛЕМ

На этапе «Производство работ по ремонту участка тепловой сети» 9–10 ноября участники командных соревнований показали свои знания и практические навыки по проведению ремонтных работ трубопровода тепловой сети с применением ручной дуговой сварки покрытыми электродами. На старт



НАГРАДЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ СДАЕТСЯ

ВРУЧЕНЫ ДИПЛОМЫ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КМС И КОНКУРСА МИНЭНЕРГО

Заслуженные награды вручены победителям Конкурса молодых специалистов и лауреатам конкурса Минэнерго на встрече с управляющим директором Денисом Башуком. Напомним — наши коллеги заняли 1-е и 3-е места на КМС «Газпром энергохолдинг» — 2021, а его прошлогодние победители уже в этом году стали лауреатами Международного конкурса научных, научно-технических и инновационных разработок под эгидой Минэнерго



Руководитель «МОЭК» пригласил молодых коллег, чтобы поздравить с хорошими результатами, поблагодарить за продвижение имени компании на высоком уровне, а также поговорить о развитии организации и о роли в этом молодых специалистов.

На встрече много внимания уделили будущему проектов победителей, ведь предложить идею — это только начало. Сейчас на первый план выходит способность авторов проектов довести их до реализации. Для этого есть работающий инструмент — программа «Эффективность». Внутри нее выделены приоритетные направления: повышение производительности труда, снижение стоимости ремонтных работ, сокращение уровня коммерческих и технологических потерь, цифровизация, платежная дисциплина потребителей.

«Участники таких конкурсов, а тем более победители — это человеческий капитал компании, ее будущее. Мало предложить хороший проект — надо понимать механизм его внедрения, как он будет связан с другими процессами в компании (бюджетирование, закупка не-

обходимого оборудования, изменение действующих регламентов и многое другое). Разбираясь в этом, понимая взаимосвязи, возможности, но и неизбежные ограничения, человек приобретает нужный опыт. Именно это и делает из специалиста руководителя», — отметил Денис Башук.

Одна из целей конкурса — мотивация к профессиональному и карьерному росту. За время его проведения 46% участников продвинулись по карьерной лестнице: за шесть лет произошло более 100 кадровых ротаций, в том числе 24 повышения у 54 победителей.



«Я сам шел таким же путем, был в свое время и молодым активным специалистом, предлагал и продвигал идеи. Что-то получается, что-то нет. Среди нас сейчас тоже есть те, кто попробовал и с первого раза смог победить, но кто-то шел к этому не один год.

Например, Егор Андросов из Филиала № 20 принимал участие в конкурсе несколько раз, и только в прошлом году ему наконец удалось получить призовое место, а теперь он — лауреат конкурса Минэнерго. Но дело даже не в наградах или дипломах, дело в том, что кто-то сдается, а кто-то учится и пробует снова и снова, пока не добьется нужного результата», — уверен Денис Башук.

Для иллюстрации своих слов Денис Николаевич рассказал участникам об изменениях в подходах к управлению компанией, произошедших за последние 5 лет: топ-менеджмент перевел внимание с операционного управления на диагностику процессов, постановку требующих решения проблем и на разработку таких решений. В свою очередь линейные руководители в рамках своих компетенций и при выстроенных бизнес-процессах взаимодействуют со смежниками на горизонтальном уровне и обеспечивают исполнение операционных задач.

Руководители компании акцентировали внимание на перспективах профессионального и карьерного роста участников КМС и проекта «Эффективность». «Мало придумать идею и показать ее, важно довести ее до реализации. Это непростой путь, но результат, которого вы можете достигнуть, а также знания и опыт, полученные вами в процессе работы над реализацией, станут для вас бесценным опытом и точно не останутся без внимания с нашей стороны. На это способны только люди, которым не «все равно». Упрямство и неуспокоенность — качества, которые сейчас особенно важны для наших сотрудни-

ков», — отметил главный инженер компании Роман Коровин.



Тезис о важности реализации идей получил отклик и в ответном слове победителей. От лица молодых специалистов его сказал победитель конкурса Минэнерго, прошлогодний победитель КМС, а также обладатель благодарности Минэнерго Анатолий Ащекин: «Спасибо всем, кто помогал нам на разных этапах конкурса, ваша поддержка помогала верить в себя и свои силы. Спасибо всем, кто мешал, — это делало нас сильнее. Особенно приятно уже сейчас, по прошествии времени, наблюдать, как наша идея об использовании системы «Диспетчеризация» для повышения эффективности теплоснабжения воплощается в жизнь и становится чем-то большим и осязаемым, что приносит экономический эффект компании и пользу городу. Это действительно здорово».

В этом году конкурс проходил в компании в шестой раз, за это время в проекте поучаствовало более тысячи молодых специалистов. Проекты разделяются по двум направлениям — Техническая секция и секция «Управление и автоматизация». Работы оцениваются в три этапа: 1-й — на уровне филиала, 2-й — «МОЭК», 3-й — «Газпром энергохолдинг».

КОНКУРС «МАСТЕРА МОЭК»: ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ!

стр. 1 <<<

в результате несчастного случая в одной из 11 ситуаций: потеря сознания более четырех минут, ранение шеи, артериальное кровотечение из раны предплечья, закрытый перелом конечностей, жалобы на боль в области паха, термический ожог руки, травматическая ампутация конечностей, повреждение брюшной области с выпадением внутренних органов наружу, инородное тело, ранение мягких тканей головы, закрытая черепно-мозговая травма головы. Как видите, было от чего испытать стресс.

Тем не менее большинство участников хорошо справились с непростыми ситуациями. Лучшими и на этот раз стали представители Филиала № 7.

«Стресс. Ступор от увиденного и криков, которые издает лежащий перед тобой человек, — вот первые мои ощущения от этого этапа сорев-

нований, — вспоминает главный специалист по ОТ Татьяна Станкина, член команды Ф7. — В принципе, опытные коллеги пытались нас подготовить к этому, но «травмы» выглядели настолько реалистично, что на пару секунд я даже забыла, что передо мной не реально пострадавший человек. Моральный настрой нашего руководителя команды мастера Леонида Гаврикова на результат, на правильное выполнение мероприятий помог получить такие необходимые для команды баллы. Также я хочу поблагодарить своего руководителя — начальника отдела по ОТ Евгению Евгеньевичу Самсонову — за поддержку в режиме 24/7 и собранность».

ФИНИШНАЯ ПРЯМАЯ

Теоретический этап был завершающим и проходил в дистанционном формате на корпоративном учебном портале и с применением Skype для бизнеса. Абсолютно все участни-

ки состязаний продемонстрировали свои знания нормативно-технических документов по охране труда, пожарной безопасности, правилам технической эксплуатации и другим государственным нормам и правилам. Лучшими здесь стали представители двадцатого и шестого филиалов.

Именно этот этап расставил все точки в соревнованиях команд филиалов.

Лидировавшие по результатам практических этапов шестой и седьмой филиалы так и остались сильнейшими, и вопрос распределения «золота» и «серебра» свелся лишь к скрупулезному подсчету баллов, набранных членами команд в теоретическом противостоянии. На шесть баллов больше набрали представители Филиала № 6, который и может с полным правом принимать сегодня поздравления. Итоговый результат победителей — 599 баллов. Сразу вслед за ним идет команда Филиала № 7 —

593 балла. Третье место с 557 баллами занимает Филиал № 5, и на четвертом месте — Филиал № 19 (552 балла), которому не хватило совсем немного очков, чтобы вписаться в спор тройки лидеров. Почетное пятое место заняла команда Филиала № 16 (547 баллов).

Коллеги, вы лучшие, так держать!

Особого упоминания заслуживают дебютанты конкурса — команда Филиала № 10. Десятое место для первого участия в конкурсе «Мастера МОЭК» — достойный результат, свидетельствующий о высоком профессиональном уровне наших коллег из Зеленограда.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ГОНКА

Большое внимание и интерес вызвали впервые проходившие в «МОЭК» индивидуальные соревнования газорезчиков из Филиала № 16. Три из четырех этапов они проходили параллельно с командными соревнованиями, их за-

СМК — ЭТО НЕ РИТУАЛЬНЫЕ ПЛЯСКИ С БУБНОМ

ФИЛИАЛ № 11 О СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

В контур Системы менеджмента качества ПАО «МОЭК» в данный момент входит 18 бизнес-процессов (управляющие, основные, вспомогательные), владельцем семи из них является сбытовой блок, а именно руководители Филиала № 11 «Горэнергообслуживание». В данной публикации специалисты сектора системы менеджмента качества и бизнес-аналитики Филиала № 11 «Горэнергообслуживание» делятся опытом внедрения и развития системы



Отношение к СМК как к чему-то отвлеченному, никак не пересекающемуся с деятельностью компании – в корне неверно и порождено простой неосведомленностью, считает куратор направления в сбытовом подразделении **Марина Антюфеева**. Уполномоченный по СМК вместе с коллегами рассказала, как собирается проводить ликбез и бороться со стереотипами.

РЕПРЕССИЙ НЕ БУДЕТ

Быть в авангарде внедрения системы управления качеством сбытовикам, что называется, сам бог велел. В сфере компетенции Филиала № 11 находятся семь из десяти основных бизнес-процессов, три из них отнесены к особо ответственным, критическим образом влияющим на качество, – договорная работа, расчеты и взаимодействие с потребителем ресурсов. Жизненны и цели, поставленные перед Ф11 в этой области: снижение управляемой просроченной дебиторской задолженности, достижение утвержденного собираемости и установленного индекса удовлетворенности клиентов. Все работает на бизнес-план и сюрпризом для сбытовиков быть не может.

«Единственное нововведение – более системный, комплексный подход к нашим рабочим процессам, выявление несовершенств и применение современных инструментов для их исправления, того же цикла PDCA: планируй – делай – проверяй – воздействуй, – объясняет Марина Антюфеева. – Если мы видим, что не достигаем целевых показателей, – значит, процесс не выстроен. Мы его отслежива-

ем, проверяем, анализируем, а затем меняем: дополняем или исключаем операции».

Именно с этой целью введен институт внешних и внутренних аудитов. Взаимная диагностика смежных подразделений поможет СМК не застопориться на каком-то этапе. Владельцы процессов получают объективную обратную связь, смогут обменяться лучшими практиками и даже повысить квалификацию в области управления качеством. Специалисты уверены, никто не захочет выглядеть некомпетентным, поэтому перед визитом аудиторов придется освежить в памяти основные бизнес-процессы, почитать нормативную базу, пробежать глазами утвержденную в ПАО «МОЭК» политику в области качества. И без тени сомнения показать свою работу коллегам.

«Это не карающая система. Она не связана с наказанием и лишением премии. Это неправильное отношение. СМК поможет выявить слабые места, нарушения в структуре взаимодействия, организации работы, – подчеркивает **Галина Головкина**, главный специалист сектора СМК и бизнес-аналитики «Горэнергообслуживание». – Когда все процессы выстроены, вход-выход будет взаимоувязан, оценить вклад каждого сотрудника в работу по процессу станет довольно легко, и можно использовать СМК как оценку для дополнительного премирования. Так что система создается не для репрессий».

ОБЩЕЕ ДЕЛО

Познакомить, проинформировать, обучить – главная задача, которая сегодня стоит перед сектором СМК и бизнес-аналитики в Ф11. График утвержден, учебные сессии уже проводят-

ся вновь созданным подразделением для поддержки СМК – сектором СМК и бизнес-аналитики. На видном месте, на доске информации, в отделениях сбыта появились основные документы системы управления качеством, главный из которых – сертификат соответствия ISO 9001:2015 (ГОСТ Р ИСО 9001-2015), полученный ПАО «МОЭК» в текущем году. Это грандиозное достижение, которое ставит компанию в один ряд с мировыми производственными гигантами и самыми передовыми предприятиями нашей страны.

Создать единое информационное поле для понимания происходящих изменений очень важно, потому что вовлеченность каждого специалиста определяет успех всего мероприятия. «Любой сотрудник на своем месте участвует в каком-то бизнес-процессе, соответственно, он управляет качеством, от него зависит итоговый результат, – продолжает Марина Антюфеева. – Еще один момент. Потребитель бывает не только внешний, но и внутренний: следующий человек по процессу, который получает результат твоего труда. И ему этот промежуточный результат (например, документ или таблица с данными) должен быть подан как пальто в Большом театре. СМК еще и об этом».

Конечно, в СМК существует отчетность. Однако, по словам специалистов, это те же фор-

до шрифта. Зачем? Унифицированные данные проще автоматизировать (!) и высвободить тем самым время у рядового менеджера для более качественного выполнения других функций».

В настоящее время аналитики **Наталья Галушкина** и **Анастасия Глюняева** заканчивают описывать вторую стандартную процедуру, в разработке новые показатели эффективности и результативности. И первым на очереди стоит особо ответственный, большой и сложный бизнес-процесс – расчеты с потребителями.

ЧЕРЕЗ СМК К ИМИДЖУ КОМПАНИИ

В идеальном мире работающей системы процессы протекают бесшовно с предсказуемым высоким качеством, без необходимости перепроверять друг за другом данные и уточнять цифры. Компания достигает целей, прописанных в бизнес-плане, и продолжает успешное развитие.

«Вы скажете, коммунизм? Но я видела такой сценарий на других предприятиях, – говорит Галина Головкина. – Как только цели достигнуты и корректирующие действия не нужны – планку надо повышать. Вводить новые показатели, амбициозные, но выполнимые. И за счет этого постоянного совершенствования идти вперед. Конечно, мы понимаем, что легко не будет. В нашем филиале система пока в процессе становления».

СМК позволяет унифицировать рутинные процессы и высвободить время сотрудников

мы, принятые в сбытовых подразделениях, что и до внедрения управления качеством, просто более показательные и информативные. Ожидается, что, обобщив результаты, процессный аналитик – руководитель профильного направления – сможет выявлять закономерности, говорить о тенденциях и давать рекомендации по достижению стратегических целей компании.

Сектор СМК в «Горэнергообслуживание» при поддержке руководства филиала и и. о. заместителя управляющего директора – директора по сбыту ПАО «МОЭК» **Александра Наконечного** – создали пару месяцев назад, но уже есть четкое понимание, каких регламентов и инструкций не хватает.

«Возьмем подачу документов на ПДК по отключениям. Нигде не оговорено, какие документы должны быть представлены. И каждое отделение сбыта выходит на комиссию со своим пакетом, – приводит пример уполномоченный по СМК. – Сейчас мы закрепили перечень и формат заполнения документов вплоть

«Действительно, мы пока в начале пути. Но мы видим заинтересованность руководства. Большую методическую поддержку оказывает ЦОК как владелец процесса управления качеством. Начальники сами являются лидерами СМК, ведут за собой коллектив, показывают пример и требуют соблюдения принятых стандартов ведения бизнеса. Это даже закреплено в Принципах качества «МОЭК». И наши руководители – **Александр Наконечный** на уровне дирекции по сбыту, **Андрей Дмитриевский** в Ф11 – они именно такие. Это очень мотивирует», – признается Марина Антюфеева.

Специалисты СМК мыслят глобально: в перспективе внедрение единых, эффективных и понятных операционных процедур, улучшение качества работы бизнес-процессов будет способствовать не только формированию имиджа «МОЭК» как клиентоориентированной компании, но и усилению ее HR-бренда.

Подготовила Алла ЛАВРИНЕНКО

дания лишь немного отличались от заданий основного конкурса: они тушили огонь, оказывали помощь пострадавшим, отвечали на теоретические вопросы из разных специальных областей. Специфику своей работы газорезчики демонстрировали на этапе «Заготовка для ремонта участка тепловой сети», где нужно было выполнить работы по заготовке и обработке деталей трубопроводов с помощью газовой резки и слесарного инструмента во время ремонта трубопровода тепловой сети.

По итогам всех четырех этапов первое место занял **Сергей Иванов**, отлично прошедший теоретический этап и набравший в итоге 316 баллов. На втором месте **Вадим Постников** с 310 баллами.

Напоминаем, из числа участников конкурса будет сформирована команда, которая уже через пару недель представит ПАО «МОЭК» на Соревнованиях ремонтного персонала

ООО «Газпром энергохолдинг» в г. Санкт-Петербурге. Желаем удачи нашим коллегам!

Итак, конкурс завершен. Он продемонстрировал очень высокий уровень знаний и профессиональных навыков всех участников. И его результаты – наглядное подтверждение того, что комфорт и тепло столицы находятся в надежных руках.

Поздравляем всех участников, их тренеров, тех, кто болел за коллег и сопереживал им. Желаем всем новых профессиональных успехов!

Подробности с этапов конкурса, комментарии участников и организаторов, турнирные таблицы, а также рассказ о конкурсе профмастерства в Филиале № 11 читайте в следующем номере «Энергии столицы».

Подготовила Елена АКЧУРИНА



ДЕСЯТЬ ЛЕТ ТЕПЛА

ТСК МОСЭНЕРГО | 2011 | 2021 | 10 ЛЕТ

ООО «ТСК МОСЭНЕРГО», ДОЧЕРНЯЯ КОМПАНИЯ ПАО «МОЭК» И ПАО «МОСЭНЕРГО», В ДЕКАБРЕ ЭТОГО ГОДА ОТМЕЧАЕТ СВОЕ 10-ЛЕТИЕ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ СОТРУДНИКАМИ КОМПАНИИ МНОГОЕ СДЕЛАНО ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ГОРОДОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, НАХОДЯЩИХСЯ В ЗОНЕ ЕЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ВПЕРЕДИ – НОВЫЕ ЗАДАЧИ

ООО «Теплоснабжающая компания Мосэнерго» было создано 15 декабря 2011 года как дочернее общество ОАО «Мосэнерго» для реализации непрофильных проектов «Мосэнерго» в области теплоснабжения, не связанных с комбинированной выработкой электроэнергии и тепла. Сегодня, пройдя за минувшее десятилетие через ряд серьезных трансформаций, ООО «ТСК Мосэнерго» стало признанным игроком на рынке теплоснабжения Московского региона



РТС, Химкинский филиал

ООО «ТСК Мосэнерго» обеспечивает производство, передачу и распределение тепловой энергии в ряде городских округов Московской области и Инновационном центре «Сколково» (Москва). 74,64% доли ООО «ТСК Мосэнерго» принадлежит ПАО «МОЭК», 25,36% – ПАО «Мосэнерго». В состав компании входит 4 филиала: Подмосковский, Сколковский, Химкинский, Электрогорский.

БОЛЬШАЯ ГЕОГРАФИЯ

Сегодня в ООО «ТСК Мосэнерго» входят четыре филиала, работающие в различных районах Московского региона. У каждого есть своя специфика, каждый достоин отдельной статьи. Объединяет их одно – везде работают профессионалы, прекрасно знающие свое дело.

Химкинский филиал обеспечивает теплоснабжение потребителей буквально на границе с Москвой – в городском округе Химки. Это один из крупнейших филиалов «ТСК Мосэнерго». На территории Химок находится большое количество крупных промышленных предприятий (АО «НПО им. С.А. Лавочкина», АО «МКБ «Факел», АО «НПО Энергомаш им. академика В.П. Глушко» и множество других). «Это вносит дополнительную ответственность при эксплуатации тепловых сетей и котельных», – подчеркивает **Павел Зинец**, в настоящее время исполняющий обязанности директора Химкинского филиала.

Сколковский филиал (он единственный в компании сегодня работает в Москве) с января 2015 года обеспечивает теплом Инновационный центр Сколково. «В силу того, что это первый в России строящийся с нуля наукоград, динамичное развитие территории и системы теплоснабжения осуществляется с применением новейших технологий и оборудования, что требует от работников филиала высокой квалификации», – отмечает Павел Зинец, который также возглавляет еще Сколковский и Подмосковский филиалы.

Особенностью **Подмосковского филиала** можно назвать значительную удаленность объектов теплоснабжения, которые расположились по внешней стороне МКАДа. Так, зонами присутствия филиала являются г. о. Котельники, Дзержинский, Люберцы, Балаши-

ха, Мытищи, Красногорский район и множество единичных потребителей, получающих тепло от «Мосэнерго» и «МОЭК».

Электрогорский, самый «дальний» филиал компании (более 70 км на восток от Москвы по Горьковскому шоссе), занимается не только теплоснабжением, но еще холодным водоснабжением плюс водоотведением. Именно из-за ведения деятельности по добыче, очистке, транспортировке и реализации потребителям хозяйственно-питьевой воды производственная структура Электрогорского филиала сильно отличается от остальных. В его составе есть такие уникальные для «ТСК Мосэнерго»

подразделения, как «Участок ВЗУ (водозаборный узел) и сети» и «Испытательная лаборатория качества вод». Лаборатория филиала оснащена всем необходимым оборудованием для проведения анализов и имеет государственную аккредитацию на выполнение всего необходимого объема испытаний.

По словам заместителя главного инженера по эксплуатации «ТСК Мосэнерго» **Евгения Патрикеева**, который в настоящее время параллельно руководит филиалом, Электрогорский филиал является еще и экспериментальной площадкой всей компании, на его территории было успешно реализовано несколько экс-

периментальных проектов. Среди них – монтаж трубопроводов из сшитого полиэтилена на системах ГВС. Затем эта технология применялась в ООО «ТСК Новая Москва» (сегодня это филиал № 19 ПАО «МОЭК») и в Химкинском филиале «ТСК Мосэнерго».

ЗА НАДЕЖНОЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ

ООО «ТСК Мосэнерго», как и многие ресурсоснабжающие компании, сталкивается с целым рядом характерных для отрасли проблем. Одна из них – изношенность основных фондов, в том числе тепловых сетей. Поэтому постоянный контроль за их состоянием, тщательная подготовка сетей и оборудования в летний период – одно из основных направлений деятельности компании.

«Для решения нашей главной задачи – обеспечения надежного теплоснабжения потребителей – мы применяем целый комплекс инструментов – как традиционных, таких как гидравлические испытания сетей, так и современных технологий», – говорит первый заместитель генерального директора – главный инженер «ТСК Мосэнерго» **Роман Агапов**. Например, уже несколько лет внедряется современная система диспетчеризации, которая позволяет обеспечить дистанционный контроль параметров теплоснабжения. Работы по ее внедрению идут в 3 филиалах – Химкинском, Электрогорском и Сколковском. «Этой системой сейчас оснащены 14 источников теплоснабжения и более 50 центральных тепловых пунктов, работа в этом направлении продолжится», – поясняет он.

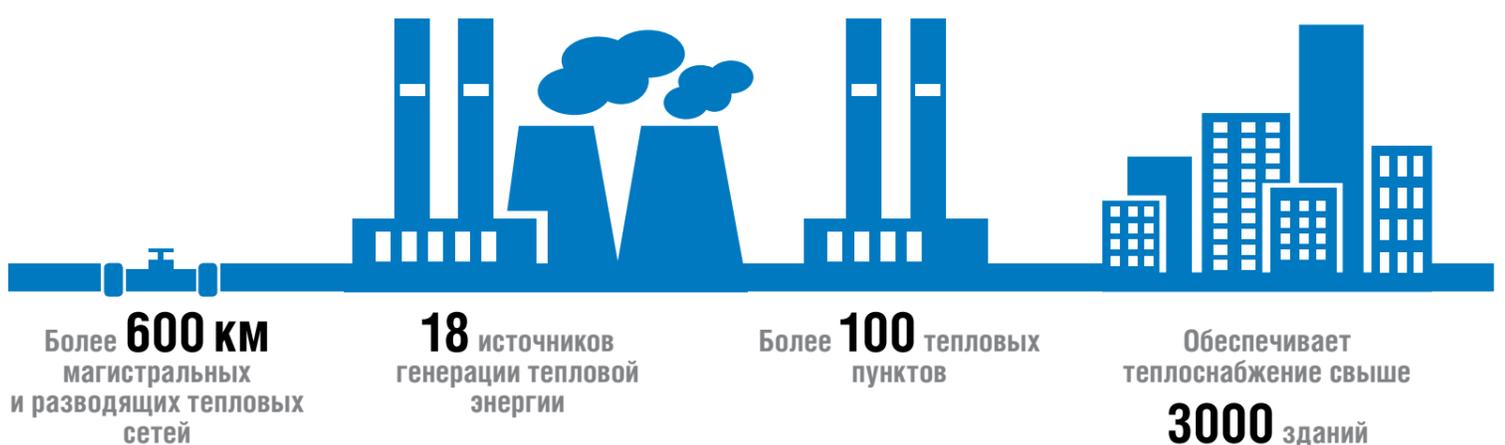
Кроме того, для повышения надежности функционирования системы теплоснабжения в плановом режиме проводится замена изношенных трубопроводов на современные, в ППУ-изоляции. «Эта работа рассчитана на годы, замена труб – процесс недешевый, но крайне необходимый», – подчеркивает Роман Агапов.

Помимо технических задач весьма актуальным остается вопрос платежной дисциплины потребителей. Как отмечает заместитель генерального директора по стратегическому развитию и сбыту «ТСК Мосэнерго» **Павел Гельвич**, сформированная сильная команда управленцев и специалистов доказала свою эффективность на деле.

«Мы одними из первых в группе компаний ГЭХ перешли на прямые договоры с населением, купировав тем самым рост задолженности из-за недобросовестных управляющих компаний. Сегодня объем прямых договоров составляет порядка 100 тыс. л/с», – подчеркнул он. Налажено тесное взаимодействие с властями Московской области, главами муниципалитетов в регионах присутствия. Обеспечено постоянное участие в работе межведомственной комиссии по долгам за ТЭР, где на уровне вице-премьера правительства области на постоянной основе контролируются



Противоаварийные тренировки – обязательное условие подготовки персонала (фото из архива «ТСК Мосэнерго»)





Сотрудники «ТСК Мосэнерго» обеспечивают теплоснабжение потребителей 24 часа в сутки 7 дней в неделю

разработанные совместно с «ТСК Мосэнерго» графики погашения долгов муниципалитетов. Результатом этой работы стало получение субсидий по долгам, в том числе беспрецедентный пример – в отношении частной управляющей компании в г. о. Электрогорске. «Не стыдно и за промежуточные итоги нашей работы – платежная дисциплина с 2017 года выросла на 9,2%. Учитывая структуру основных должников, перспективу дальнейшего развития видим в выходе на конечного потребителя по зонам нашего исторического присутствия и расширение в новые зоны на территории Московской области. Уже сегодня, являясь самой крупной теплоснабжающей компанией в Московской области, мы поставляем тепло более 1 млн жителей. Слаженная команда компании готова к но-

вым вызовам и амбициозным задачам. Главный капитал компании – это люди, и сегодня этим капиталом мы можем гордиться», – говорит Павел Гельвич.

Большая нагрузка традиционно лежит на юридическом блоке компании. Как отмечает заместитель генерального директора по правовым и корпоративным вопросам **Александр Андреев**, «нам удалось достичь высокой эффективности судебной работы – за счет качественной подготовки исковых заявлений, в том числе заявлений о выдаче судебных приказов по долгам потребителей физических лиц, мы выигрываем более 99% дел». В этом году в условиях ограничительных мер в связи с пандемией коронавируса и снижения платежной дисциплины ряда потребителей компания успешно продолжает работу по защите своих интере-



Обучение сотрудников – важный элемент работы компании (фото из архива «ТСК Мосэнерго»)

сов в рамках судебных споров. «Фактическое поступление денежных средств по итогам исполнительного производства в рамках выигранных судебных процессов против потребителей-должников составило по состоянию на 1 ноября 2021 года более 850 млн рублей, что больше, чем было получено за аналогичный период 2020 года», – подчеркивает Александр Андреев. Также необходимо отметить, что благодаря поставленным задачам и по итогам большого объема работы, проделанной корпоративным подразделением компании, помимо присоединения Зеленоградского филиала ООО «ТСК Мосэнерго» к ПАО «МОЭК» в этом году, ранее был успешно реализован проект по присоединению ООО «ТСК Новая Москва» к «МОЭК». В целях оптимизации затрат компании, в рамках выполнения программы коммер-



Современное оборудование – обязательное условие надежного теплоснабжения

ЮБИЛЕЙНЫЙ МАРАФОН

О РАБОТЕ КОМПАНИИ И ЗАДАЧАХ НА БУДУЩЕЕ – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ТСК МОСЭНЕРГО» ДЕНИС ГОРЯИНОВ



Денис Викторович, вот уже больше года вы руководите компанией. Есть отличия «ТСК Мосэнерго» по сравнению с «МОЭК»?

Разумеется, у «ТСК Мосэнерго» есть своя специфика. Так, филиалы компании очень неоднородны по структуре активов, плюс территориально значительно удалены друг от друга. Например, расстояние между Электрогорском и Химками составляет почти сто километров. Если в «МОЭК» все эксплуатационные филиалы в целом схожи, то у нас каждый существенно отличается от других. В одних филиалах активы находятся в собственности, где-то – в аренде, а в г. Электрогорске нам досталось в «наследство» еще водоотведение и водоснабжение. Генерация и сети в филиалах тоже сильно различаются.

Есть еще одно серьезное отличие от «МОЭК». Если головная компания достаточно сильно централизована, то у нас сбытовые подразделения, юристы, службы эксплуатации и т. д. находятся в структурах филиалов, что считаем оправданным из-за большой территориальной удаленности и эффективным ввиду возможности тесного взаимодействия на местах. При этом функционально подчи-

ненность закреплена за профильными руководителями и подразделениями в аппарате управления Общества.

В остальной части за последние годы проделана большая работа по регламентации и выстраиванию бизнес-процессов в нашей компании в соответствии с теми стандартами, которые приняты в «МОЭК» и во всей Группе «Газпром энергохолдинг».

Как оцениваете прошедший юбилейный год? Что удалось сделать, что предстоит?

Как и всем компаниям Группы, уже второй год нам приходится работать в сложных условиях пандемии. Наша компания в полном объеме внедрила у себя весь комплекс мер по защите здоровья коллектива, обеспечению безопасности работ, разработанный в Группе «Газпром энергохолдинг». Во многом благодаря этому мы в полном объеме смогли провести подготовку к ОЗП.

В целом юбилейный год проходит достаточно интенсивно. Например, у нас произошли серьезные изменения в структуре компании, в ее системе управления. Мы завершили присоединение Зеленоградского филиала ООО «ТСК Мосэнерго» к ПАО «МОЭК». Перевод теплоснабжения в Зеленоградском округе Москвы в «МОЭК» позволил оптимизировать затраты и консолидировать деятельность по теплоснабжению столицы.

Хочу особо подчеркнуть, что все изменения последних лет направлены в первую очередь на решение основной задачи – надежное теплоснабжение потребителей.

Одна из старых проблем «ТСК Мосэнерго» – долги потребителей за поставленные ресурсы. Как обстоят дела сегодня?

Как и для всех ресурсоснабжающих организаций, для нас просроченная дебиторская

задолженность – постоянная и острая проблема. Так, на 1 ноября долг только входящих в ТОП-10 предприятий-должников превышает 2,7 млрд рублей. Основные должники – ресурсоснабжающие компании второго уровня и управляющие организации в сфере ЖКХ. Мы ведем большую работу с должниками на всех уровнях, в том числе и в судах, а также взаимодействуем с руководством ОМСУ и правительством МО. Благодаря усилиям профильных подразделений темп прироста дебиторской задолженности сокращен с 2018 г. на 45%.

Как складываются отношения с руководством Подмосковья, главами населенных пунктов в сфере ответственности «ТСК Мосэнерго»?

Отношения нормальные, рабочие. Мы на постоянной основе работаем с правительством области, в том числе на площадке Межведомственной комиссии по урегулированию задолженности по неплатежам за топливно-энергетические ресурсы в сфере коммунального комплекса Московской области (МВК). Разумеется, быстро проблема долгов не решается, по ряду муниципалитетов проблемы остаются, но совместно с руководством области мы двигаемся по пути борьбы с недобросовестными потребителями.

Также мы ведем продуктивную работу с органами власти в сфере регулирования тарифов. Тем не менее требуют внимания и обсуждения с руководством области вопросы сбалансированности тарифных решений и нормативов на подогрев для ГВС. Цена этих вопросов только по г. о. Химки составляет ежегодно порядка 700 млн рублей.

Подводя итог, хочу отметить, что все подразделения нашей компании нацелены на выполнение поставленных задач. Хочу поблагодарить всех коллег за проделанную работу и поздравляю с юбилейной датой – 10-летием «ТСК Мосэнерго»! Уверен, что вместе мы сделаем нашу компанию современной, динамично развивающейся в соответствии с требованиями времени.

циализации данным подразделением продолжается реализация непрофильных и неэффективных активов. Результатом данной работы стала продажа в 2021 году трех объектов на общую сумму 4 млн 958 тыс. рублей.

Финансово-экономический блок также делает все возможное для развития компании. «Например, в сфере регулирования тарифов мы тесно работаем с руководством Московской области. Так, на протяжении трех лет утверждаются тарифы сверх предельного уровня роста платы граждан по Химкинскому и Электрогорскому филиалам, получены стандартизированные ставки тарифов на технологическое присоединение с существенным ростом относительно общих ставок для всех теплоснабжающих предприятий Московской области», – говорит заместитель генерального директора по экономике и финансам **Денис Самарцев**.

Кроме того, ведется активная работа по автоматизации процессов финансово-экономического блока. «В результате настроен автоматизированный раздельный учет по видам деятельности, а также реализованы проекты по переходу на согласование заявок на оплату в электронном виде и интеграции учетной системы 1С УПП с SAP МПРУ», – отмечает он.

Усилия всех подразделений компании в конечном счете направлены на обеспечение надежного и бесперебойного теплоснабжения потребителей – это как раз та самая главная задача, ради которой работает весь коллектив «ТСК Мосэнерго».

Разумеется, в одной статье невозможно рассказать о жизни целой компании. Мы не смогли упомянуть о работе многих подразделений – диспетчерах, кадровой службе, IT-управлении и многих других. «Энергия столицы» продолжит писать о наших коллегах из ООО «ТСК Мосэнерго» – следите за номерами газеты и выпусками «Вестника МОЭК». Наша редакция поздравляет всех сотрудников «ТСК Мосэнерго» с юбилеем и с уже близким Новым годом! Желаем всем вам и вашим близким успеха и здоровья!

Подготовил Евгений ДМИТРИЕВ

ВРЕМЯ ТЕХНОЛОГИЙ

О современных технологиях столичной системы теплоснабжения рассказывает заместитель управляющего директора — главный инженер ПАО «МОЭК» Роман Коровин

Роман Викторович, в результате недавнего реформирования техблока компании было выделено отдельное направление — технологическое развитие. Почему именно сейчас? Мы же и раньше внедряли новые технологии?

Реорганизация была действительно принципиальная. В ее основу были положены процессы, обеспечивающие эффективное управление производственной деятельностью, а не типы оборудования, как это было ранее. То есть основной принцип — переход от существовавшего ранее разделения ответственности по типам оборудования (генерирующее оборудование, тепловые сети, тепловые пункты и пр.) к новой модели ответственности по видам деятельности компании: эксплуатация, ремонты, технологическое развитие и производственная эффективность, производственный контроль.

Одна из причин очевидна — в таком динамично развивающемся мегаполисе, как Москва, без разработки и эффективного внедрения новых технологий, четкой стратегии оставаться лидером отрасли просто невозмож-

ную пользу. Например, приведение циркуляционного расхода в сетях ГВС до нормативного привело к снижению расхода на 16 тыс. м³/час. А это, кстати, объем, который обеспечивает по магистральному теплоносителю, например, ТЭЦ-12, отвечающая за теплоснабжение центра Москвы.

Очень эффективна практика использования различных методов диагностики состояния трубопроводов, которые позволяют максимально точно определять потенциально ненадежные участки — это дает возможность оптимизировать затраты на ремонт и реконструкцию. Здесь хороший эффект принесет наш проект в рамках НИОКР по разработке собственного внутритрубного диагностического комплекса, или «робота», как мы его называем. Это дает снижение затрат на диагностику, и на ремонт, и на земляные работы, и на благоустройство.

А есть вклад в развитие от молодых специалистов?

Конечно. Коллеги на конкурсе молодых специалистов предлагают вполне работоспособные проекты, которые получают хорошие оценки и

Без цифровизации «МОЭК» просто не сможет соответствовать запросам и требованиям Москвы, которая все больше становится именно «цифровым» городом

но. Так что выделение стратегии технического и технологического развития в отдельное направление в блоке главного инженера в «МОЭК» было вполне закономерно. В компании с этого года этими вопросами вплотную занимается Роман Марихейн, который занял новую для «МОЭК» должность заместителя главного инженера по технологическому развитию и производственной эффективности. Одна из стоящих перед ним задач — посмотреть на процесс «свежим» взглядом, со стороны.

Главная же задача не изменилась и заключается в повышении эффективности, причем в рамках действующих тарифов.

Вы проводили аудит внедрения и эффективности от ввода новых технологий?

«МОЭК» не первый год уделяет большое внимание современным технологиям в теплоснабжении, учитывается и мировой опыт в этой сфере. Но вот все это распределено внутри неравномерно — часть компании уже в XXI веке, но по ряду направлений деятельности пока есть отставание.

Если в общих чертах, то сейчас перед нами стоит три больших блока задач. Первый — что можно сделать лучше уже прямо сегодня, в рамках действующих проектов. Второе направление — поиск новых технологий и путей развития, с учетом последнего опыта как внутри России, так и за рубежом. И третий блок, без которого нельзя обойтись, — оптимизация управления.

По всем этим задачам «МОЭК» уже достаточно давно работает, формула эффективности теплового бизнеса понятна: это эффективность оборудования, эффективность сетей, эффективность сбытовой работы и эффективность управления. Сейчас благодаря реализации целого ряда проектов, таких как «Диспетчеризация» и «Мобильный обходчик», нами уже накоплено много данных, например о состоянии потерь. Сегодня начался второй этап — необходимо эти данные перевести в «цифру», в математические показатели, анализ которых позволит создать модели максимальной эффективности работы оборудования тепловых пунктов и сетей.

При этом мы не забываем и традиционные проекты, которые уже приносят реаль-

ную пользу. Например, приведение циркуляционного расхода в сетях ГВС до нормативного привело к снижению расхода на 16 тыс. м³/час. А это, кстати, объем, который обеспечивает по магистральному теплоносителю, например, ТЭЦ-12, отвечающая за теплоснабжение центра Москвы.

Сколько времени у нас есть на внедрение технологий?

На самом деле времени на раскачку нет, без цифровизации «МОЭК» просто не сможет соответствовать запросам и требованиям Москвы, которая все больше становится именно «цифровым» городом. Анализ данных позволяет понимать причину событий и делать прогнозы. Точный прогноз — основа спокойной плановой работы без аврала: знаем, что надо делать, где, когда, в каких объемах и за какие деньги.

Сейчас мы переходим на новый уровень — необходимо в постоянном режиме, с помощью дистанционного оборудования мониторить и прогнозировать состояние сетей. И уже исходя из этого определять очередность и объем ремонтов и реконструкций.

Наша компания не первый год идет по этому пути. Снова в качестве примера приведу проект «Диспетчеризация», который внедряется в «МОЭК» уже несколько лет, и сегодня уже можно говорить о первых положительных результатах.

Так насколько эффективен этот проект?

«Диспетчеризация» — это система контроля, сбора и передачи данных по параметрам работы тепловых пунктов. Пока проект еще далек от полного завершения, на данный момент в нем участвует около 5 тысяч центральных тепловых пунктов, или 43% от общего числа эксплуатируемых «МОЭК». По оснащенным ТП передаются данные по 12 наиболее важным параметрам на диспетчерский пункт для дальнейшего анализа. В зависимости от решаемых вопросов число параметров может быть увеличено путем установки расходомеров, дополнительных датчиков температуры в ТП (+8 параметров) или у абонента (+12 параметров). Сегодня мы набрали значительный массив данных, в компании разработаны алгоритмы их обработки. Эти алгоритмы в за-



висимости от количества измеряемых (12, 20 или 32) параметров позволяют в онлайн-режиме выявлять нарушения в режимах теплоснабжения.

Например, у нас уже разработаны алгоритмы по выявлению и устранению причин занижения подаваемого/возвращаемого потребителю теплоносителя (недоотпуск); поиску и устранению утечек в системах ЦО и ГВС; определению сверхнормативных потерь тепловой энергии и др.

После внедрения проекта в полном объеме за счет повышения оперативности выявления внештатных ситуаций мы значительно снизим время выявления нарушений. Нет необходимости постоянного присутствия персонала, удаленный контроль сократит трудоемкость. Построение суточных тепловых балансов, оперативное выявление причин небалансов, корректировка режимов работы оборудования на основе параметров теплоносителя позволит сократить число утечек и потерь. То есть нам есть ради чего работать.

Что важно, проект «Диспетчеризация» помогает решению задач на стыке сфер ответственности разных блоков компании. Например, его реализация будет способствовать решению проблемы бездоговорного потребления, которая касается как техблока, так и сбыта «МОЭК». Причем это уже все в работе.

Анализ данных позволяет понимать причину событий и делать прогнозы. Точный прогноз — это основа спокойной плановой работы без аврала: мы знаем, что надо делать, где, когда, в каких объемах и за какие деньги

При этом в ходе реализации проекта нам пришлось столкнуться с рядом проблем, в том числе внешних. Например, новые тепловые пункты, появляющиеся в Москве, сильно различаются. И только недавно у «МОЭК» появилась возможность требовать их стандартизации, в том числе в рамках дистанционной передачи данных по функционированию.

Можно сказать, что люди вскоре будут практически не нужны?

Это не совсем так, вернее, совсем не так. Применение цифровых технологий не означает отказ от человека. Специалисты в любом случае останутся, просто изменится характер их работы. Тот же мониторинг и анализ параметров, поступающих из АС «Диспетчеризация» в «МОЭК», выполняет высококвал-

лифицированный инженер-технолог. Очевидно, что ни один алгоритм не примет адекватного решения при нарушении теплоснабжения и формировании резервной схемы теплоснабжения, это остается прерогативой специалистов. Так что успокою пессимистов — люди будут нужны всегда.

Другое дело, что для полноценной реализации цифровых технологий нам предстоит пройти через многие барьеры, в том числе изменение привычных подходов «мы так делали всегда» или «мы так никогда не делали». Придется учиться работать в новой реальности.

Вы говорили о поиске новых технологий и сфер деятельности для компании. При этом теплоснабжение — традиционно консервативная отрасль.

Все вокруг достаточно быстро меняется, и «МОЭК» тоже занимается поиском новых направлений развития. Например, в стадии разработки находится проект по развитию рынка холодоснабжения, тут мы работаем совместно со столичным метрополитеном; обсуждаются проекты по развитию системы подогрева различных уличных городских площадок и ряд других.

Отдельно стоит сказать о Новой Москве. Она сегодня стремительно развивается, там нас ждет жесткая конкуренция, нам нужны другие решения, отличающиеся от исполь-

зуемых в «старой» Москве. Чтобы избежать потери доли рынка и обеспечить теплоснабжение потребителей, необходимо проработать альтернативные варианты теплоснабжения, включая строительство индивидуальных газовых котельных или индивидуальных котельных на твердом/жидком топливе, а, возможно, и применить какие-то другие, нестандартные решения.

Если сегодня остановиться в развитии, не искать новых технологий, решений — можно быстро перейти из лидеров отрасли в аутсайдеры. Так что работы на ближайшие годы нам хватит.

Подготовил
Дмитрий ФИЛАТОВ

ПРИШЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДУБЛЕРЫ

Автоматизация. Цифровизация. Трансформация. Три основных тренда, на которых последнее время сфокусировано бизнес-сообщество, и ПАО «МОЭК» здесь не исключение. Сбытовой блок нашей компании один из первых сталкивается с вызовами времени и реагирует на стремительно меняющиеся условия: внедряет новые возможности взаимодействия с потребителями. Процесс оптимизации запущен практически во всех подразделениях Филиала № 11. Отделение сбыта № 4 ВАО тоже идет в ногу со временем



Светлана Васина

ТЕХНОЛОГИЧНАЯ МОЛОДЕЖЬ

«Важное изменение в нашем отделении – привлечение молодых сотрудников на руководящие должности. Кадровый резерв филиала обеспечил возможность выбора проверенных специалистов. Это и вдохновляет, и радует: приходят профессионалы своего дела, хорошо разбирающиеся в специфике сбыта и теплоснабжения, владеющие современными подходами в работе. С таким обновлением команды я связываю большие надежды», – говорит и. о. начальника отделения сбыта № 4 – руководитель клиентского центра Светлана Васина.

В филиале созданы оптимальные условия для развития потенциала и успешной карьеры. Ротация работников, система проведения конкурсов на вакантные руководящие должности: так вырастают собственные квалифицированные кадры, специалисты с узким профилем знаний в области сбыта и энергетики переходят на ключевые руководящие позиции. Среди таких «резервистов», призванных придать динамику работе отделения, Светлана Васина называет **Викторию Арифину**. В «четверку» молодой специалист пришла заместителем по операционной деятельности, имея за плечами опыт руководства отделом по работе с дебиторской задолженностью. «Одной из значимых задач руководителя является создание эффективной команды с высоким уровнем профессионализма, которая готова работать ради общей идеи, – это залог успеха. И коллектив ОС 4 (ВАО), бесспорно, можно назвать таким!» – уверена Виктория Арифина.

Перспективные, с большим потенциалом, сотрудники возглавляют и клиентский отдел.

Ольга Буйкина и **Александр Кшнякин** рекомендовали себя активными участниками различных проектов, показав высокий уровень профессионализма. Александр, будучи старшим клиент-менеджером третьего отделения сбыта, возглавлял команду-победитель в пилотном проекте – конкурсе «Мастера МОЭК».

Сбытовая работа основывается на установлении договорных отношений с потребителями тепловой энергии и теплоносителя, ведь по заключенным договорам идет поставка ресурсов, а значит, договорной отдел – это фундамент отделения сбыта. «Сотрудники договорного отдела ответственны за огромный пласт работ, – уверяет **Анастасия Шаргунова**, начальник договорного отдела. – Однако несмотря на регулярно увеличивающийся функционал работ, а также количество заключаемых контрактов, сотрудники договорного отдела всегда готовы к получению новых знаний, они всегда в строю!»

Клиент-менеджер – это тоже не просто сотрудник, способный работать «на передовой» в режиме многозадачности, а менеджер с серьезной профессиональной компетенцией сразу в нескольких областях сбытового бизнеса. Зона ответственности обширна: от приема и за-

ние с потребителем выстроено по определенным алгоритмам, заранее отработаны самые распространенные возражения, с конечной целью – перевести взаимодействие с контрагентом в онлайн-режим. Далеко не все потребители приветствуют цифровизацию, но клиент-менеджеры ВАО готовы давать убедительные ответы и доводы в ответ на сопротивление потребителей», – добавляет Александр Кшнякин.

СВЯЗАНЫ ОДНОЙ ЦЕЛЬЮ

«Свою роль в управлении персоналом вижу в создании такого микроклимата в коллективе, чтобы экспертам в своей области хотелось делиться опытом, передавать знания и навыки вновь принятым. А молодые специалисты (с их творческим подходом к решению задач), уверена, будут генерировать и реализовывать идеи в проектах как филиала, так и всей компании», – делится своим видением и. о. начальника отделения сбыта.

Один из тех специалистов, за советом к которому идут новички и чья ответственность и добросовестность является примером для всего коллектива, – начальник отдела по работе с дебиторской задолженностью **Лариса Хугаева**.

Лариса Хугаева. Руководитель с более чем десятилетним опытом работы в «МОЭК» считает, что наставничество опытных и энтузиазм начинающих специалистов может обеспечить успешный баланс, результативность и стабильность в работе отделения сбыта.

«Повод для гордости действительно есть. Претензии Главного контрольного управления Москвы грозили ПАО «МОЭК» многомиллионным убытком. Если бы отделение сбыта совместно с Правовым управлением не смогло убедительно доказать в суде правомерность и законность начислений, компания понесла бы убытки на сумму порядка 180 млн рублей, – подтверждает Лариса Хугаева. – Иски против «МОЭК» не были выиграны. Грамотные и слаженные действия всего коллектива позволили этого избежать».

Другой успешный кейс – лишение лицензии крупнейшего должника округа – печально известной УК «Юни-Дом». Неплательщика с миллиардным долгом удалось убрать с рынка управления жилыми домами в самый разгар пандемии, когда все сотрудники были на удаленке. В настоящее время ОС4 продолжает работу по деактивации в ВАО недобросовестных потребителей. Сейчас совместно с Правовым управлением, Управлением корпоратив-



Александр Кшнякин

ной защиты, надзорными и лицензирующими ведомствами подобная кампания проводится в отношении ООО УК «Ремкомплектстрой».

И здесь возникла новая задача – переход на прямые договоры с населением (жильцы брошенных должниками домов стали очень активно использовать эту форму взаимоотношений). Специалисты отмечают высококва-

Сплав молодости и опыта. Так можно охарактеризовать коллектив, который формируется сейчас в четвертом отделении сбыта. В восточный округ Москвы пришла целая команда специалистов из кадрового резерва Филиала № 11

ведения показаний приборов учета в расчетную базу, обработки обращений, приема заявок до управления дебиторской задолженностью и урегулирования разногласий.

«Хороший клиент-менеджер должен уметь правильно распределить внимание и расставить приоритеты, – комментирует Ольга Буйкина. – Круг обязанностей широк, найти и удержать таких специалистов непросто, и для меня как руководителя самое главное – подобрать боеспособную команду, разделяющую эти цели. Надеюсь, мне это удастся».

Сейчас одна из основных задач отделения сбыта – продвижение дистанционных сервисов Единого личного кабинета потребителя ПАО «МОЭК» и безакцептного списания. «Отделение недавно подключилось ко второму этапу проекта телемаркетинга. Обще-



Лариса Хугаева

лифицированную работу сотрудников отдела по работе с ГУИС, которым за максимально короткий срок удалось освоить новое сложное направление и наладить работу, поддерживая имидж компании. «Работа с населением требует стрессоустойчивости и индивидуального подхода к проблеме каждого жителя, и нам это удастся», – делится **Юлия Розанова**, начальник отдела ГУИС.

В четвертом отделении уверены: нацеленность на трансформацию и активное участие в проектах филиала и компании принесут и повышение в рейтинге отделений сбыта. Стремятся сбытовики восточного округа к покорению золотой середины.

Подготовила
Алла ЛАВРИНЕНКО

ВИДЕТЬ ЦЕЛЬ, НЕ БОЯТЬСЯ ТРУДНОСТЕЙ: ИТОГИ СПОРТИВНОГО ГОДА

В СЕРЕДИНЕ НОЯБРЯ В КОМПАНИИ ПРОШЛА ДОЛГОЖДАННАЯ ВСТРЕЧА, НА КОТОРОЙ БЫЛИ ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ СПОРТИВНОЙ ЖИЗНИ «МОЭК»



Во встрече приняли участие управляющий директор **Денис Башук**, директор по персоналу **Владимир Смирнов**, а также представители команд филиалов №1, 2, 3, 11, 16 и Аппарата управления, победивших в IV Летней спартакиаде ПАО «МОЭК», конкурсе стенгазет по итогам спартакиады, а также товарищеском турнире по мини-футболу среди работников ПАО «МОЭК» и ПАО «Мосэнерго».

«Спортивные мероприятия формируют командный дух. Именно настрой на преодоление трудностей, на достижение цели и чувство поддержки товарищей делают из обычной компании команду-победителя», – подчеркнул, обращаясь к собравшимся, Денис Башук.

В ответ участники поделились впечатлениями и яркими воспоминаниями о прошедшей спартакиаде, рассказали о своем опыте подготовки к главному спортивно-массовому событию.

«Очень хорошо, что и спартакиада, и турнир «Тепло вместе» проходят не только с участием непосредственно спортсменов. Орга-



низаторы продумывают и очень классные активности для болельщиков и детей сотрудников. Получается настоящий семейный праздник», – отметила **Майя Панина**, менеджер по персоналу Филиала № 16.

В ходе встречи были намечены спортивные задачи на следующий год, обозначены перспективы развития этого направления рабо-

ты в компании. **Геннадий Нестеркин**, капитан футбольной сборной Филиала № 3, уверен, что совместные тренировки и турнирные выступления очень сплачивают коллектив.

«Игровые виды спорта воспитывают ответственность за общий результат. К тому же на играх получаешь такой эмоциональный заряд, который помогает восстановиться после тяжелого рабочего дня», – подчеркнул он.

Напомним, что в рамках спартакиады прошел целый ряд конкурсов, самым красочным из которых стал конкурс стенгазет по итогам спартакиады, команды-победители которого были награждены на встрече. Призеры получили сертификаты на кулинарные мастер-классы, которые станут интересным опытом группового тимбилдинга.

К сожалению, сложная эпидемиологическая обстановка и связанные с этим ограничения не позволили провести награждение в полном объеме. **Победители индивидуальных конкурсов получают свои призы в конце года.** Коллеги, мы обязательно свяжемся с вами в индивидуальном порядке. ■

НАПОМИНАЕМ ГЛАВНЫЕ ИТОГИ СПОРТИВНОГО ГОДА:

◆Тройка лидеров основной спартакиады сохранила свои позиции:

Филиал № 1 – первое место;
Филиал № 16 – второе место;
Аппарат управления – третье место.

◆Результаты спартакиады болельщиков:

Аппарат управления – первое место;
Филиал № 16 – второе место;
Филиал № 2 – третье место.

◆Результаты конкурса стенгазет:

Филиал № 16 – первое место;
Филиал № 2 – второе место;
Филиал № 11 – третье место.

КОРОТКО

ПОБЕДА «ГАЗПРОМ ЭНЕРГОХОЛДИНГА» НА ПРЕСТИЖНОМ КОНКУРСЕ

Отчет об устойчивом развитии производственных компаний Группы «Газпром энергохолдинг» за 2020 год «ЭКОлогичное развитие!» завоевал платиновую награду на престижном международном конкурсе в сфере корпоративных коммуникаций **MarCom Awards** в номинации «Print Media / Annual Report / Corporate Social Responsibility»

Документ подробно раскрывает информацию о взаимодействии с заинтересованными сторонами и основных достижениях в области устойчивого развития «Мосэнерго», «ТГК-1», «ОГК-2» и «МОЭК».

Значительный вклад в полученную высокую оценку внесла и наша компания. В частности, в Отчете отмечается, что «МОЭК» участвует во внедрении в Группе цифровых решений по автоматизации и повышению операционной эффективности бизнес-процессов подразделений. Так, в 2020 году были проведены работы по интеграции «Единой информационной системы учета объектов теплоснабжения «МОЭК» с Порталом открытых данных Правительства Москвы», обеспечена передача в структуры Правительства Москвы информации о летних отключениях горячего водоснабжения (ГВС) в режиме онлайн и т. д.

В сфере повышения энергоэффективности теплоснабжения «МОЭК» осуществляется внедрение смарт-технологий. Напри-

мер, разработан алгоритм прогнозирования и выявления скрытых утечек на разводящих тепловых сетях на основе анализа данных автоматизированной системы «Диспетчеризация».

Вместе со всей Группой «Газпром энергохолдинг» мы внедряем передовые методики в сфере управления и развития бизнес-процессов. Так, в 2021 году «МОЭК» первым из компаний Группы прошел сертификацию Системы менеджмента качества (СМК) на соответствие требованиям международного, национального и отраслевого стандартов ISO 9001.

«Ее использование повышает эффективность управления, выстраивает более качественное кросс-функциональное взаимодействие подразделений внутри компании и с другими контрагентами бизнес-среды. Это позволяет нам гарантировать высокую эффективность и соответствие системы теплоснабжения Москвы растущим потребностям городской агломерации», – отметил управляющий директор ПАО «МОЭК» **Денис Башук**. ■

ПОВТОРИТЬ ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Врачи рекомендуют повторить вакцинацию от КВИ через 6 месяцев

Большинство сотрудников «МОЭК» прошли вакцинацию от коронавируса. Статистика по компании наглядно демонстрирует правильность такого выбора: показатели заболеваемости в процентном соотношении у нас гораздо ниже аналогичных данных по Москве, при этом зафиксировано совсем небольшое число госпитализаций. Все это лишь подтверждает тезис, который не устают повторять врачи: хотя привитый человек тоже может заболеть, но болеет он реже и переносит КВИ гораздо легче.

Между тем для ряда коллег подходит время повторной прививки. И эту процедуру тоже нельзя пропускать.

По оценке ведущих экспертов, устойчивая иммунная защита от новой коронавирусной инфекции сохраняется приблизительно 6 месяцев. Затем постепенно происходит снижение иммунитета к возбудителю – к 9-му месяцу после вакцинации или перенесенного заболевания порог защиты уже заметно снижен. В сегодняшней ситуации, когда инфекция продолжает активно циркулировать и меняться, целесообразно поддерживать высокий уровень нейтрализующих антител, которые при столкновении с инфекцией сразу нейтрализуют большую ее часть.

Поэтому до достижения уровня коллективного иммунитета населения Минздрав рекомендует:

- ✓ Проводить вакцинацию против КВИ по эпидемическим показаниям после 6 месяцев после перенесенного заболевания или после предыдущей вакцинации.
- ✓ Своевременно вакцинироваться вне зависимости от наличия и количества антител.
- ✓ Перед ревакцинацией сдавать анализ на антитела не нужно. Во-первых, пока нет окончательно подтвержденных данных об уровне антител, гарантирующем невозможность заражения. Во-вторых, анализ на уровень антител после прививки производится только в коммерческих клиниках. ИФА-анализ, который можно сделать в рамках ОМС, показывает лишь антитела после перенесенного заболевания, и для решения о вакцинации ориентироваться на его результаты нет смысла.
- ✓ Сделать прививку от COVID-19 можно бесплатно в центрах вакцинации на базе 100 городских поликлиник, в 20 торговых центрах и центрах госуслуг, ГУМе, спорткомплексе «Лужники» (сектор Д), 15 пунктах при больницах в ТиНАО. ■