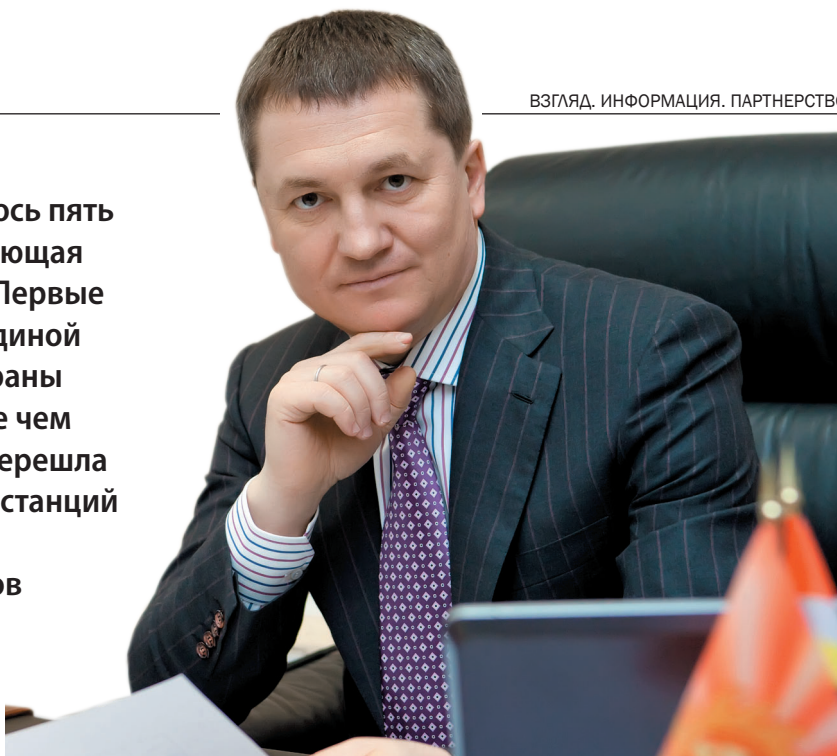


Минувшим летом исполнилось пять лет, как стартовала завершающая фаза реформы энергетики. Первые продажи активов некогда единой энергетической системы страны начались в 2007 году. Менее чем за полгода в частные руки перешла значительная часть электростанций и сбытовых компаний – гарантирующих поставщиков электроэнергии.



Сергей ТОКАРЕВ:

Быть эффективными и надежными – наше призвание!

Эта судьба постигла подавляющее большинство энерго-сбытов Центральной России. Не стало исключением и ОАО «Курскрегионэнергосбыт», крупнейшее в Курской области энергосбытовое предприятие – гарантирующий поставщик, поставляющий в регион более 55 процентов всей электрической энергии. В преддверии очередного осенне-зимнего периода, а вместе с тем и завершения очередного года надежной работы ОАО «Курскрегионэнергосбыт» мы встретились с его главой Сергеем Токаревым.

– Сергей Викторович, сегодня уже можно говорить о том, что реформа энергетики в том виде, каким ее заду-мывали идеологи РАО ЕЭС, завершена. Российский рынок энергии с января 2011 года живет в новой – либерализованной – реальности. Как вашему пред-приятию работает в этих условиях?

– Сразу скорректируем вопрос. Дело в том, что назвать рынок элек-

троэнергии свободным сегодня можно лишь отчасти. В абсолютном выражении здесь продается и поку-пается лишь порядка 40 процентов электроэнергии. Базовые тарифы по-прежнему устанавливает государство. Что же касается завершения рефор-мы, думаю, говорить об этом пока преждевременно. Реформирование, предполагающее тонкую настройку сложного механизма глобального российского энергетического рын-ка, все еще продолжается. Если не вдаваться в детали, можно отметить, что архитекторами реформирования российской энергетики решается ар-хисложная проблема – увязать эконо-мически обоснованные параметры цены на стратегический энергоре-сурс с ожиданиями и финансовыми возможностями энергопотребителей, представляющих самые разные сфе-ры деятельности, потребляющих раз-ные объемы энергии, различающих-ся по уровню платежеспособности и социальной защищенности.

– И все же либерализация уже дала значительную свободу для потреби-телей. Не секрет, что пока идет настрой-ка механизма энергорынка, отдель-ные представители бизнеса в поиске схем оптимизации расходов пытаются самостоятельно выходить на оптовый рынок энергии/мощности (ОРЭМ). На ваш взгляд, как можно оценить это явление, и каково отношение к этому явлению у вас – энергосбытовиков?

– Спасибо за крайне интересный вопрос. Да, действительно, свобод-ный рынок расширяет возможности. Однако, как это всегда и бывает, по-явление новых возможностей наклад-ывает на потребителя и новый уро-вень ответственности и требований. Примеры выхода на опт были и у нас. Однако так уж получалось, подавляю-щее большинство из ушедших возвра-тились обратно. Потому что выстроить работу на оптовом энергорынке эф-фективно, с выгодой для предприятия – дело непростое. ОРЭМ – структура многоуровневая, требующая чрезвы-