

чайно широких специальных познаний, а также наличия узкопрофессиональных навыков энерготрейдинга. Трейдеры, то есть специалисты по работе на оптовом рынке, если так уместно выразиться, товар штучный. Хороший специалист в этой области знаний ценится дорого. Наша компания – крупнейшее энергосбытовое предприятие в Курской области – таким «стратегическим золотым запасом» обладает. Конечно, как гласит мудрость, не боги горшки обжигают. Однако приходится констатировать, что обеспечить эффективную, в том числе и с экономической точки зрения, работу на оптовом энергорынке способны лишь профессионалы. Тем же, кто рискнул самостоятельно выйти на ОРЭМ, крайне редко удается избежать ошибок, как правило, весьма дорого обходящихся предприятиям. Я уже не говорю про общие места: оптовый энергорынок жестко регламентирует порядок, то есть объемы и сроки оплаты энергоресурсов. Если на рознице во взаимоотношениях со сбытовой компанией потребитель может в определенных случаях рассчитывать на индивидуальный подход и послабления, то работа на ОРЭМе предполагает исключительно четкое исполнение требований буквы закона. В противном случае – штрафные санкции, а то и лишение статуса участника ОРЭМ.

– То есть на розничном энергорынке своеобразная вольница, и некоторые потребители могут позволить себе рассчитываться за электроэнергию как придется?

– Да, увы, есть такая проблема.

Немалые усилия приложили энергетики и большинство потребителей, чтобы избавиться от свойственной 90-м годам прошлого века болезни хронических неплатежей. Скажу больше, даже когда в 2008-2009 годах в мире грянул кризис, выстроенная у нас в стране и нормально функционирующая в Курской области система расчетов за энергоресурсы выстояла, несмотря на серьезные экономические трудности. Сегодня большинство предприятий и организаций региона ответственно выполняют законодательство, регламентирующее порядок, объемы и сроки оплаты потребленных энергоресурсов. Подтверждением тому – Доска энергочета на нашем корпоративном сайте, где представлены добросовестные плательщики. Однако проблема неплатежей до конца себя не изжила. И по сей день энергетикам приходится решать сложную задачу принуждения отдельных нерадивых любителей «бесплатного электричества» к платежной дисциплине.

– По логике вещей на том же сайте должны быть и антигерои?

– Да, действительно, для информационного воздействия на должников предусмотрена номинация «Медный рубильник». Расчет здесь на свойственную русской ментальности совестливость. На Руси всегда очень дорого ценилось доброе имя. Общественное мнение, вопреки убеждению о засилии культа «золотого тельца», как показывает практика, по-прежнему остается и сегодня действенной мерой воздействия. Так что помимо напоминания неплательщикам о том, что

электроэнергия – не бесплатное благо, а товар, своевременная оплата которого является предусмотренной законом обязанностью, мы продолжаем приучать отдельных руководителей к мысли, что не платить за электроэнергию, быть должником и нарушителем закона, а вместе с тем и данного обязательства, закрепленного условиями договора, попросту стыдно.

В случае же, если должники остаются глухи к нашим обращениям к их совести, приходится бороться с «глухотой» более радикальными методами. Благо нарушение сроков и порядка расчетов чревато санкциями вплоть до введения режима полного ограничения энергоснабжения должника. Правда, по совести сказать, к рубильнику прибегать приходится крайне редко. Это крайняя мера. Но если дело доходит все же до дисциплинарных санкций, воплощать в жизнь их всегда стараемся деликатно и точно. Рубить с плеча в энергетике недопустимо. В нашей работе действует принцип: не должны страдать добросовестно рассчитывающиеся за потребленную электроэнергию потребители.

Курскрегионэнергосбыту свойственен индивидуальный подход к клиенту: работа с каждым строится в партнерском ключе, с учетом специфики деятельности и сложившегося положения дел. Кстати, в период 2008–2009 годов именно индивидуальный подход позволил находить взаимовыгодные решения для ряда крупных курских промышленных предприятий, на тот момент не имевших возможностей в полном объеме рассчитываться за энергоресурсы. Честная и открытая позиция наших партнеров дала возможность составить такие графики оплаты, которые в конечном счете позволили и им, и нам в полном объеме выполнить поставленные производственные задачи.

– Сергей Викторович, в любом деле главный рецепт успеха – постоянное совершенствование и развитие. Каковы основные тренды развития Курскрегионэнергосбыта?

– Наша генеральная линия – максимально эффективная работа на благо клиента. Отсюда и масса проектов, нацеленных на совершенствование клиентоориентированных видов деятельности. Первым среди равных здесь должен быть назван проект по созданию и развитию региональной сети центров обслуживания клиентов



Город Курск, проспект Хрущева, 8. Здесь расположен центральный офис крупнейшего энергосбытового предприятия в Курской области