



АТОМЭНЕРГОСБЫТ
РОСАТОМ

В июле нынешнего года в крупнейшей энергетической компании региона произошла смена руководителя. Заместителем генерального директора – директором курского подразделения «АтомЭнергоСбыт» назначен Олег Гранкин. Ранее он занимал должность заместителя директора по экономике и финансам. Сегодня Олег Юрьевич отвечает на вопросы журнала «VIP».

Олег ГРАНКИН:

Быть всегда на шаг впереди

Карьера Олега Гранкина с первого дня связана с энергетикой. Трудовую деятельность начал в 2005 году в должности экономиста финансового отдела ОАО «Курск-энергосбыт». Спустя два года он продолжил работу уже в статусе начальника планово-экономического отдела, а в 2008-м возглавил профильное управление. В 2009 году Гранкина назначают заместителем директора по экономике и финансам энергосбытовой компании.

С прошлого года Олег Юрьевич возглавляет ООО «РЭК». С июля 2021 года он – заместитель генерального директора – директор курского подразделения «АтомЭнергоСбыта».

– Вы не первый год входите в состав высшего менеджмента обособленного подразделения «АтомЭнергоСбыт» Курск. Но в связи с новым назначением можно сказать, что теперь Вы – новый руководитель. А задачи, стоящие перед компанией...

– Задачи и заботы сегодняшнего дня у «АтомЭнергоСбыт» Курск, можно сказать, классические, как и в прошлом году, и в предшествующие годы. Все это время мы заявляли о себе прежде всего как о компании клиентоцентричной, живущей интересами наших партнеров и клиентов. Гарантирующий поставщик и энергосбытовая

компания являются конечным звеном в системе энергоснабжения Российской Федерации.

Мы обеспечиваем эффективное взаимодействие между клиентами розничного рынка и производителями электроэнергии (генерирующими компаниями) на оптовом рынке. В рамках этой взаимосвязи обеспечиваем сбор денежных средств и исполнение финансовых обязательств по всей цепочке: от потребителей электроэнергии – генерирующим и электросетевым компаниям. Эти средства направляются на модернизацию генерирующего оборудования и электросетей, обеспечивают их работоспособность. При этом главной гарантией успеха в собираемости платежей является наш ориентир на интересы и удобства для клиентов, на приоритет создания комфортных условий для всех, с кем работаем.

– В этом плане ваши подходы совпадают с направлениями работы областной власти?

– Мы достаточно тесно взаимодействуем с администрацией Курской области, по многим вопросам находим понимание. Хотелось бы поблагодарить региональную власть за конструктивный диалог. Для нас важно, что и руководители, и профильные специалисты не остаются в стороне, не бросают все на произвол судьбы, а стараются в случае необхо-

димости вникнуть в проблему, помочь ее решению. Такое сотрудничество и партнерство в энергетической отрасли играют большую роль. В целом же уровень расчетов за электроэнергию по Курской области достойный. Мы надеемся, что итог текущего года будет не хуже предыдущих лет. Все предпосылки для этого имеются.

– Вашими клиентами являются жители и организации региона?

– Наша клиентская база на территории Курской области растет. Во многом это обусловлено тем, что в работе мы нацелены на человекоцентричность и создание максимально комфортных условий для наших клиентов. При таком подходе, когда во главу угла ставятся удобство и высокое качество обслуживания, появляются и новые потребители. Имейте в виду, что курское подразделение обслуживает еще и отдельные предприятия других регионов – Воронежской, Ростовской, Брянской областей, ряда других субъектов ЦФО, и не только.

– Смею предположить, что в смысле применения новых технологий вы многим можете подавать пример...

– Сейчас «АтомЭнергоСбыт» самое большое внимание уделяет цифровизации. В этом направлении мы придерживаемся одной из наших базовых ценностей: «Быть на шаг впереди». То, что успели стартовать по цифровизации в допандемийный