

# ПОДТВЕРЖДАЯ РЕПУТАЦИЮ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА

*ОАО «Челябэнергосбыт» остается основным региональным поставщиком электроэнергии*

Фото Валерия Бушукина



**Почему потребители предпочитают работать именно с ОАО «Челябэнергосбыт»? Предприятие работает в формате региона, имеет давние и прочные отношения с руководством области, его специалистам доверяют. А главное, «Челябэнергосбыт» знают как компанию, которая всегда готова работать на благо Южного Урала и его жителей.**

## ОТ ОДНОГО ДО МИЛЛИОНА КИЛОВАТТ

Не за горами времена, когда бренд прежнего «Челябэнерго» уйдет в историю. Тем не менее именно эта некогда мощнейшая региональная монополия стала прародительницей действующих сегодня в Челябинской области энергокомпаний, отвечающих за производство электроэнергии, сетевое хозяйство и сбыт.

Так что ОАО «Челябэнергосбыт» по праву является одним из правопреемников прежнего «Челябэнерго». Здесь работают люди, прошедшие эту серьезную профессиональную школу, здесь чтут и продолжают старые добрые традиции.

Современная служба энергоснабжения и Советский район-юбиляр — почти ровесники. Еще в далеком 1933 году для оперативного управления работой электростанций и электрических сетей напряжением один киловатт и выше в составе треста «Уралэнерго» в Челябинске был организован южноуральский район электрических сетей. Так впервые и была создана служба реализации электрической энергии и надзора за электроустановками потребителей. Через три года в связи с производственной необходимостью эта служба была выделена из состава сетей в самостоятельное подразделение — челябинское подразделение «Энергосбыта».

Тем не менее сама история электрификации Челябинска ведет отсчет еще с начала прошлого века, когда в городе существовала единственная электростанция, работавшая от дизельной установки и имевшая мощность 50 киловатт. Но уже в первые годы Советской власти мощность станций увеличилась до 1000 киловатт. 15 июля 1942 года приказом наркома электростанций СССР № 55 Уральская энергосистема была разделена на три самостоятельные энергосистемы: Молотовскую (Пермскую), Свердловскую и Челябинскую.

В те же дни в связи с перебросом промышленности на Урал и возникшим острым дефицитом электроэнергии и мощности было организовано предприятие по сбыту энергии и контролю за ее использованием — «Энергосбыт». В 1963 году для осуществления надзора за энергоустановками совхозов и колхозов и улучшения работы с удаленными потребителями было создано дополнительно восемь отделений: Кыштымское, Миасское, Троицкое, Магнитогорское, Златоустовское, Курганское, Шадринское, Шумихинское. В 1980 году «Энергосбыт» был переименован в предприятие государственного энергетического надзора и сбыта электроэнергии «Энергонадзор». В 1997 году в связи с образованием территориального Управления государственного энергетического надзора по Челябинской области в структуре аппарата управления «Челябэнерго» появился филиал «Энергосбыт». И вот, наконец, уже совсем недавно, 31 января 2005 года, в результате реорганизации ОАО «Челябэнерго» была образована самостоятельная компания — ОАО «Челябэнергосбыт».

## ПОСЛЕДНИЙ В ИСТОРИИ ДИРЕКТОР...

Волею судьбы именно Вячеславу Павловичу Середкину довелось стать последним генеральным директором в истории крупной региональной монополии — ОАО «Челябэнерго». Свой трудовой путь после окончания энергетического факультета Челябинского политехнического института он начал машинистом на Троицкой ГРЭС. После этого был главным инженером, директором Челябинской ТЭЦ-3. С 2000 года — генеральный директор ОАО «Челябэнерго». В 2005 году возглавил ОАО «Челябэнергосбыт». Вячеслав Середкин — заслуженный энергетик России, почетный гражданин города Челябинска, депутат Законодательного собрания Челябинской области.

## РЕФОРМА — РАЗВИТИЕ

В рамках проводимых в электроэнергетике реформ промышленные потребители могут выбрать для себя поставщика, поскольку сбыт сегодня отнесен к категории конкурентных видов бизнеса. При этом в своих оценках эксперты сходятся: ОАО «Челябэнергосбыт» — стабильная региональная

энергокомпания, имеющая репутацию надежного партнера. В активе компании — многолетний опыт работы в сфере бытового бизнеса, мощная сеть филиалов и расчетно-информационных центров, ответственность, высокий профессионализм сотрудников, понимание технологических особенностей производств региональных предприятий. В компании действует грамотная команда так называемых энерготрейдеров, в совершенстве освоивших правила покупки электроэнергии на федеральной торговой площадке. Может быть, именно поэтому руководители предприятий области, взвесив все «за» и «против», принимают решение пока оставаться в розничном секторе ОАО «Челябэнергосбыт».

## КРУПНЕЙШАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ РЕГИОНА

Сегодня ОАО «Челябэнергосбыт» — это крупнейшая сбытовая компания Челябинской области. На ее долю приходится более 65 процентов всего рынка сбыта электрической энергии региона. Согласитесь, это большая ответственность, с которой ОАО «Челябэнергосбыт» достойно справляется.



Фото Ларисы Екстафьевой

Открытие нового расчетно-информационного центра в Октябрьском районе





Основной вид деятельности — покупка электроэнергии на оптовом рынке с последующей реализацией розничным потребителям. Интересы компании во всех муниципальных образованиях Челябинской области представляются пятью филиалами с территориально

разветвленной структурой. Сегодня клиенты ОАО «Челябэнергосбыт» — это крупные промышленные предприятия, предприятия малого и среднего бизнеса, предприятия аграрного комплекса, объекты социального назначения и жилищно-коммунального хозяйства. Среди потребителей-тяжеловесов такие производственные гиганты, как ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», ОАО «Челябинский электродный завод», ООО «ЧТЗ-Уралтрак», комбинат «Магнезит», Челябинский цинковый завод, ОАО «Автомобильный завод «Урал», ОАО «Уралцемент», ОАО «Катавцемент» и др. В структуре потребления электроэнергии половину общего полезного отпуска компания реализует в промышленной сфере. Серьезную долю занимает население региона. Свыше миллиона бытовых абонентов находится сегодня на прямых расчетах с ОАО «Челябэнергосбыт». Для них в области действуют более 40 расчетно-информационных центров. Жители больших и малых городов могут не только произвести оплату за электроэнергию и другие коммунальные услуги, но и оформить льготы, получить исчерпывающую информацию по вопросам энергоснабжения.

Приоритетными направлениями деятельности компании являются обеспечение стабильности работы, укрепление собственных позиций на конкурентном рынке в сложных условиях переходного периода и увеличение доли рынка за счет привлечения новых абонентов. Несмотря на то что на территории Челябинской области действуют несколько сбытовых компаний, ни одна из них не имеет такой разветвленной филиальной сети, охватывающей всю территорию области. Помимо г. Челябинска, филиалы компании расположены в Магнитогорске, Златоусте, Троицке. ОАО «Челябэнергосбыт» остается основным в регионе поставщиком электроэнергии для населения и абонентов социальной сферы. ОАО «Челябэнергосбыт» производит снабжение электроэнергией более миллиона южноуральцев, обеспечивая надежность поставок и максимальную точность расчетов. В целях улучшения качества обслуживания населения ОАО «Челябэнергосбыт» успешно реализует программу, направленную на улучшение сервисного обслуживания граждан, активно открывая новые расчетно-информационные центры.

В 2006 году акционерное общество завершило повсеместный переход на систему оплаты по выставленным счетам. Ежемесячно абоненты во всех населенных пунктах получают по почте квитанции с автоматически рассчитанными к оплате суммами. С 1998 года в городе Челябинске действует телефонная справочная служба, осуществляющая информационную поддержку абонентов ОАО «Челябэнергосбыт». Набрав номер 264-00-72, можно бесплатно получить информацию о технических, финансовых и правовых нормах, действующих в сфере энергоснабжения, а также уточнить порядок начислений за электроэнергию и состояние расчетного счета конкретного абонента.

В 2006 году ОАО «Челябэнергосбыт» отмечено специальным дипломом РАО «ЕЭС России» за эффективную работу с населением.

#### ГАРАНТИРУЮЩИЙ ПОСТАВЩИК

С введением в действие Правил функционирования розничного рынка электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики (утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации № 530 от 31.08.2006 г.) ОАО «Челябэнергосбыт» получило статус гарантирующего поставщика. Гарантирующий поставщик несет ответственность за качество поставляемой электроэнергии и заключает договоры энергоснабжения (купли-продажи электроэнергии) с любым обратившимся к нему покупателем электрической энергии в отношении точек поставки потребителей, чьи энергопринимающие устройства находятся в границах зоны его деятельности, а также с потребителями-гражданами в отсутствие исходящего от них специального волеизъявления.

Несмотря на короткий срок, прошедший со времени образования ОАО «Челябэнергосбыт» как самостоятельной структуры, уже можно говорить об определенных достижениях, в частности о положительной динамике финансово-экономической деятельности предприятия. Так, по отношению к 2005 году в 2006-м отмечены рост полезного отпуска электроэнергии, увеличение объемов реализации и выручки от продажи электроэнергии. По результатам 2006 года чистая прибыль составила 75 миллионов рублей, прирост собственного капитала — десять процентов. По итогам работы на федеральном оптовом рынке компания уверенно вошла

в десятку сильнейших игроков. Ведущие эксперты оценивают «Челябэнергосбыт» как финансово устойчивую компанию.

#### НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Большое внимание компания уделяет вопросам, связанным с информационно-технологическим обеспечением деятельности ОАО «Челябэнергосбыт». По словам генерального директора компании Вячеслава Середкина, внедрение новых видов информационных технологий является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия.

Внедрение новых технологий позволяет консолидировать информационное пространство, обеспечивая прозрачность и точность расчетов. Действующая в «Челябэнергосбыте» локальная сеть объединила отдаленные районы с областным центром и уже сегодня позволяет в режиме on line обмениваться информацией об оплате потребленной абонентами электроэнергией. В недалеком будущем данные о расчетах за электроэнергию станут доступны для абонентов «Челябэнергосбыта»: через Интернет можно будет не только получать необходимую информацию, но и давать обратную связь.

#### АЛЬТЕРНАТИВА

Кстати, оптимизировать работу с потоками информации позволяет запущенный в эксплуатацию в прошлом году центр биллинговой печати, который составляет особую гордость ОАО «Челябэнергосбыт». Примечательно, что это третий подобный центр в России после столичных городов.



По словам генерального директора ОАО «Челябэнергосбыт» Вячеслава Середкина, проект общей стоимостью более пяти миллионов рублей реализован энергосбытовой компанией совместно с уральским филиалом компании «Ксерокс Россия». Центр оснащен современным высокопроизводительным оборудованием и напоминает скорее цифровую типографию достаточно большой мощности. Центр был создан как альтернатива почтовым услугам. Взяв функции распечатки квитанций на себя, компания заметно уменьшила затраты, сократив при этом сроки изготовления и доставки до абонента. Теперь здесь уже к первому числу текущего месяца можно отпечатать квитанции, что позволяет законопослушному



Трудовое движение «Энергия добрых дел»



Новый класс информатики в школе № 105 — подарок депутата В.П. Середкина



потребителю оплатить их до десятого числа (это соответствует требованиям нового Жилищного кодекса). Центр значительно сокращает время и затраты на выставление счетов абонентам и улучшает систему контроля за своевременностью оплаты поставленной электроэнергии. Биллинговый центр позволяет максимально упростить предоставление федеральных и региональных льгот по оплате электроэнергии 650 тысячам южноуральских льготников.

В то же время создается и сеть собственных расчетно-информационных центров, которые позволяют приблизить к горожанам услугу по платежам, — сегодня их в Челябинске уже семь (по одному на каждый район). Создаются они и в области. В самой ближайшей перспективе все участки «Челябэнергосбыта» будут соединены высокоскоростными каналами передачи информации. Сейчас надежные каналы уже действуют, соединяя головной центр в Челябинске с такими городами, как Троицк, Магнитогорск, Златоуст, Миасс, Кыштым, Касли, Карабаш, а также с двумя филиалами и тремя расчетными центрами в самом областном центре. В результате даже самые удаленные районы нашей области вскоре смогут работать с центральной базой дан-

ных, что позволит оказывать потребителям электроэнергию еще более качественные услуги.

#### В НОВЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

За год работы в новых условиях рынка электроэнергии региональная сбытовая компания «Челябэнергосбыт», к своей чести, не допустила стремительного удорожания товара для своих потребителей. Одним из убедительных подтверждений этому можно считать возвращение отдельных предприятий, ушедших когда-то на ФОРЭМ. Более того, «Челябэнергосбыт» заслужил доверие новых партнеров. По словам генерального директора компании Вячеслава Середкина, основной задачей для специалистов на переходное время стала адаптация к новым условиям. И она успешно решена. «Челябэнергосбыт» закупает электроэнергию оптом во всех рыночных сегментах: регулируемом, «на сутки вперед», балансирующем. Работа в новых условиях, несомненно, предполагает очень высокий уровень квалификации специалистов, организующих технологический процесс на предприятиях. Как показывает практика, именно от квалифицированной работы энергопоставляющей организации зависит стабильная работа региона. Очень важно

и то, что компании удалось нивелировать ценовые перепады для своих потребителей — даже в тех случаях, когда нарушались графики заказа электроэнергии.

Известно, что электроэнергия — это очень специфичный товар, которым, увы, нельзя запастись впрок. Поэтому профессиональный энерготрейдер должен суметь четко и в срок заказать товар, который в этом случае обойдется ему по гораздо более низкой цене.

Еще совсем недавно по свободным ценам отпускалось лишь пять процентов электроэнергии. Однако уже с июля текущего года эта планка поднята, и доля свободной цены распространяется на десять процентов электроэнергии. Формирование нового рынка происходит непросто. Отнюдь не все принимают его правила, воспринимая наступление рынка лишь в форме снижения цены.

Между тем, как предполагается, уже к 2011 году цена на электроэнергию будет полностью отпущена. На протяжении оставшихся четырех лет количество энергии, продаваемой по рыночным ценам, будет увеличиваться. Что можно ожидать от этого переходного этапа? Какие-либо категоричные выводы делать пока еще рановато, считает Вячеслав Середкин. Да и в самом деле,

с момента запуска новых правил работы на рынках электроэнергии прошло еще слишком мало времени.

В прошлом году рынок укладывался в запланированный сценарий. Наблюдалось ожидаемое снижение свободной цены относительно регулируемого сектора. Появилась экономия, которая была транслирована в розницу. В 2007 году ситуация складывается по совершенно иной схеме. Одно из отличий — то, что генерирующие компании диктуют весьма высокую цену отпуска. При этом экономические риски для них минимальны, поскольку «Челябэнергосбыт» производит оплату четко в соответствии с графиком. Заручившись определенными обязательствами перед потребителями в вопросах поставки электроэнергии, «Челябэнергосбыт» вынужден сегодня покупать электроэнергию по цене, заявленной оптовыми продавцами.

Как считают эксперты, сам рынок с увеличением объема будет меняться. Сегодня система сбыта четко выстроена, столь же четко отлажена платежная дисциплина — энергетики борются за каждого потребителя. Не секрет, что крупные промышленные предприятия, которые имеют владельцев в Москве, стремятся создать собственные энергопоставляющие организации. Однако представители «Челябэнергосбыта» вполне убедительно доказывают, что именно с этим предприятием работать надежнее и выгоднее.

Примечательно, что само вхождение в рынок кардинально меняет психологию людей. Долгое время на большинстве предприятий к энергохозяйству относились скорее как к подсобному производству. Сегодня отношение к поставщикам энергии резко изменилось. Но вопрос в том, насколько сами потребители готовы к проводимой реформе. Увы, считает Вячеслав Середкин, большая часть потребителей еще не готова к новым процессам. «Челяб-энергосбыт» имеет дело почти с 30 тысячами юридических лиц, и чуть ли не каждому приходится подробно разъяснять особенности работы в новых условиях. Сегодня руководители крупнейших предприятий — ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», Челябинского цинкового завода, ММК, ОАО «Мечел», комбината «Магnezит» и многих других — прекрасно понимают, что отклонения в прогнозных показателях приведут к неоправданным потерям. Именно поэтому энергетика предприятий и технологические производственные цик-

лы должны быть выстроены как единое целое.

#### ВЫБИРАЕМ «ЧЕЛЯБЭНЕРГОСБЫТ»!

Сегодня наступает последний этап реформирования энергетики. Начался процесс продажи генерирующих и сбытовых компаний. Что в связи с этим может ждать ОАО «Челябэнергосбыт»? Эксперты спешат успокоить: потребитель только выиграет. Главная задача реформы — сделать сферу энергетики конкурентной, повысить эффективность работы организаций. К сбытовым компаниям сегодня проявляют интерес многие крупные корпорации, которые планируют строить свой бизнес в различных сферах энергетики.

И все же, действительно, почему потребители предпочитают работать именно с ОАО «Челябэнергосбыт»? Отвечая на этот вопрос, генеральный директор компании Вячеслав Середкин замечает: несмотря на то что «Челябэнергосбыт» по сей день является дочерним обществом РАО «ЕЭС России», он остается компанией региональной, работающей в формате Челябинской области.

Поэтому сегодня, на стадии активного вхождения в конкурентный рынок, компания уделяет особое внимание привлечению инвестиций, внедрению новых технологий и усовершенствованию взаимодействия своих филиалов именно на территории области.

Давние и вполне конструктивные отношения сложились с руководством области: компании доверяют, ее поддерживают. Сами руководители пред-



приятий признаются: они прекрасно знают «Челябэнергосбыт» как структуру, которая никогда не стремилась к сверхприбылям за счет потребителя. А такое понимание партнеров, согласиться, дорогого стоит.

— Мы являемся поставщиком, понятным и открытым для потребителей, — признается Вячеслав Середкин, — и стараемся, чтобы наш товар был надежным, качественным и не очень дорогим. Согласитесь, сегодня никого не убедишь одними призывами, поэтому мы делом доказываем свой высокий профессионализм, качество работы, эффективность и надежность. ▲

Марат Гайнуллин



Праздник в детском саду «Рыжики»



В.П. Середкин активно содействует развитию спорта в г. Челябинске