

«ЯСК» ближе к потребителям

Наша газета подробно рассказывала о том, что в ходе реформирования из состава бывшего монополиста ОАО «Ярэнерго» выделились новые компании. Одна из них – ОАО «Ярославская сбытовая компания», которая занимается продажей электроэнергии. 11 июля исполнилось ровно полгода, как «ЯСК» начала свободное плавание. Несмотря на небольшой срок существования, на предприятии выработана и реализуется стратегия развития в новых условиях. Планами компании поделился с корреспондентом «Северного края» управляющий директор ОАО «ЯСК» Анатолий Покатилов, пришедший в компанию в апреле нынешнего года.

– Анатолий Владимирович, какие задачи ставятся перед компанией на ближайшее будущее?

– Основной задачей является достижение стабильных, положительных результатов работы. В этом году необходимо обязательно выполнить те показатели, которые были запланированы еще в январе. Во-первых, мы должны обеспечить нормальное прохождение всех платежей, выстроив правильные взаимоотношения с потребителями электроэнергии. Для этого нужно сохранить и приумножить ту клиентскую базу, которую передал нам ранее существовавший «Энергосбыт». Именно поэтому мы будем работать с потребителями электроэнергии еще внимательнее, чем раньше. Во-вторых, мы постараемся сгладить все негативные моменты, которые возникли у наших потребителей в результате произошедших изменений в энергетической отрасли, и установить с ними более тесные партнерские отношения.

– Чем отличается «Ярославская сбытовая компания» от своего предшественника – «Энергосбыта»? Есть ли разница в подходах и методах работы этих предприятий?

– ОАО «Ярославская сбытовая компания» является правопреемником бывшего филиала «Ярэнерго» – «Энергосбыта». Единственное отличие вновь созданной компании от филиала в том, что в нашем ведении осталась лишь продажа электроэнергии, а вопросы теплоснабжения и сбора платежей за потребленное тепло теперь сосредоточены в руках «Ярославской энергетической компании». Сбытовая компания – полностью самостоятельная организация, которая не только ведет свою деятельность в энергосбытовой сфере, сводящейся к расчетам с потребителями, но и отвечает за собственную экономическую стабильность и надежность.

«Ярославская сбытовая компания» может работать в разных сегментах рынка: на оптовом рынке, в регулируемом секторе, в свободном секторе и на розничном рынке. В остальном же никаких изменений не произошло: юридический адрес «ЯСК» и ее месторасположение – прежние.

– Насколько актуальна сегодня для «Ярославской сбытовой компании» проблема неплатежей?

– Безусловно, одна из основных проблем сбытовой компании – это несвоевременные платежи или платежи в неполном объеме. Чтобы связанные с ними проблемы не свалились на нас как снежный ком после так называемой распаковки



Покатилов Анатолий Владимирович окончил Кемеровский государственный университет по специальности «юриспруденция». В 2004 году получил диплом о профессиональной переподготовке Академии народного хозяйства при Правительстве РФ по программе «Менеджмент в энергетике».

С 2000 по 2003 год – юриконсульт, заместитель начальника юридического отдела филиала ОАО «Кузбассэнерго». С 2003 по апрель 2005 года занимал должность заместителя директора филиала ОАО «Воронежэнерго» и заместителя генерального директора ОАО «Воронежэнерго» по правовым вопросам и работе с дебиторской задолженностью. Женат. Имеет дочь.

ОАО «Ярэнерго», все долги были распределены между выделенными компаниями. Нам достались не самые злостные неплательщики. И все же по состоянию на 1 июля общая задолженность перед «ЯСК» составляет свыше 200 млн. рублей. Это при том, что в месяц мы отпускаем энергии на 500 миллионов. Столь большая дебиторская задолженность не позволяет нам своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед поставщиками и подрядчиками. А это значит, что несвоевременные платежи ставят под угрозу надежность и бесперебойность поставки электроэнергии другим потребителям. Для того чтобы исправить сложившуюся ситуацию, всем потребителям необходимо своевременно выполнять свои обязательства по договору энергоснабжения. Вот к этому мы и будем стремиться вместе с потребителями.

– Будете ли вы прибегать к ограничениям в подаче электроэнергии злостным неплательщикам?

– Мы, разумеется, не сторонники таких непопулярных методов работы с дебиторской задолженностью, как отключения или ограничения. Но, к сожалению, вынуждены иногда прибегать к подобным мерам потому, что испытываем серьезный дефицит денежных средств для исполнения своих обязательств перед добросовестными плательщиками. К тем, кто систематически нарушает обязательства перед нами, у кого задолженность по оплате электроэнергии более двух периодов платежей, мы

будем применять все допустимые существующим законодательством меры воздействия.

Для начала, конечно, подобные вопросы попытаемся решить путем переговоров. Ну а уж если здравые слова не побудят должников расплатиться за потребленную энергию, придется прибегнуть к крайним мерам, в том числе и помощи суда. Веерных или массовых отключений не будет. Мы не можем допустить нарушения прав тех потребителей, которые добросовестно оплачивают электроэнергию. Будем работать индивидуально с каждым, кто нарушает свои обязательства. Надеемся, что ситуация выровняется и эта группа потребителей исчезнет.

– Выходя в свободное плавание, «Ярославская сбытовая компания» сразу столкнулась с серьезной проблемой – проблемой перекрестного субсидирования. Что делается для ее разрешения?

– Ни для кого не секрет, что тарифы, установленные для населения и бюджетных

организаций, значительно ниже реальной, экономической обоснованной стоимости электрической энергии. Недополученные от них платежи включаются в тарифы для промышленных потребителей. Это и называется перекрестным субсидированием. Проблема не решена до сих пор. И усугубляется она тем, что отдельные, так называемые независимые сбытовые компании пытаются увести от нас достаточное количество промышленных потребителей, предлагая им более выгодные условия, которые мы позволить себе не можем, так как являемся основной организацией, поставляющей электроэнергию для остальных.

Последствия, которые могут возникнуть в результате перехода наших крупных потребителей к другим поставщикам электрической энергии, довольно серьезные. Мы должны четко осознавать, что уход крупных потребителей неизбежно приведет к росту тарифов для простых граждан. Поэтому, пока не решена проблема перекрестного субсидирования, говорить о том, что с появлением новых сбытовых компаний развивается здоровая конкуренция, неправильно. Мы как поставщики, выполняющие социальную функцию, будем стараться убедить потребителей не искать других сбытовиков. Но в то же время рассчитываем на поддержку и понимание в этом вопросе со стороны администрации области и органов местного самоуправления.

Беседовала
Елена КУЛЬКОВА.