



ТАТЭНЕРГОСБЫТ

Энергия жизни

Республика Татарстан

№ 01 (060) Январь-2019

Корпоративная газета АО «ТАТЭНЕРГОСБЫТ»

Поздравительное обращение Премьер-министра Республики Татарстан А.В. Песошина в честь десятилетия АО «Татэнергосбыт»

Уважаемые коллеги!



Для энергетической отрасли Республики Татарстан 2009 год ознаменовался началом работы АО «Татэнергосбыт» на оптовом рынке в качестве самостоятельной энергосбытовой компании и приобретением им статуса гарантирующего поставщика электроэнергии на территории Республики Татарстан.

АО «Татэнергосбыт» сегодня по праву входит в число ведущих предприятий страны и гордо носит звание «Лучшая энергосбытовая компания России». На протяжении долгих лет компания с 87-летней историей существования подтверждает статус надежного поставщика электроэнергии, добиваясь высоких результатов в своей деятельности.

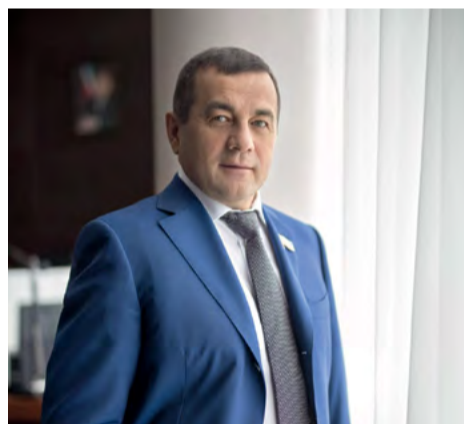
Динамично развиваясь, гарантирующий поставщик с уверенностью смотрит в будущее, внедряет в свою работу новейшие технологии, сервисы и услуги. Особое внимание уделяется вопросам энергоэффективности и энергосбережения. Компания отличается своей открытостью и прозрачностью в работе с потребителями и партнерами.

Результаты 10 лет самостоятельной работы наглядно показали, что у АО «Татэнергосбыт» – высокий потенциал и большие возможности для решения сложных и амбициозных задач, поставленных руководством республики.

Желаю всему коллективу компании неиссякаемой энергии, бодрости духа, оптимизма, благополучной и плодотворной работы!

*Премьер-министр Республики Татарстан,
председатель Совета директоров АО «Татэнергосбыт» А.В. Песошин*

Татэнергосбыт – 10 лет самостоятельного пути



Директор АО «Татэнергосбыт» Сулейманов Рифнур Хайдарович

Завтра начинается сегодня

Рифнур Хайдарович Сулейманов возглавил АО «Татэнергосбыт» в 2012 году, когда компания, выйдя из структуры АО «Татэнерго», уже три года самостоятельно работала на оптовом рынке электроэнергии и мощности. Экономист по образованию, почти четверть века работавший в государственных структурах – системе управления финансами, Р.Х. Сулейманов признается, что при назначении на должность задавался вопросом, справится ли с новыми для него задачами. Но пригодился и опыт, полученный в период работы в налоговой инспекции, и масштабность мышления, приобретенная на должности заместителя министра финансов Республики Татарстан, где он проработал более 7 лет, и стойкий характер. Возглавлять такую компанию, как Татэнергосбыт – это в первую очередь отвечать за бесперебойное электроснабжение всей республики: ежедневно держать ситуацию под контролем, вникать во все детали, анализировать. «Меня очень

хорошо приняли с первого дня, познакомили с каждым отделом, с каждым направлением деятельности... На все вопросы я получал компетентные ответы», – вспоминает Рифнур Хайдарович. Новый директор сохранил коллектив компании. «У меня не было намерения что-то кардинально менять в сложившейся структуре работы и человеческих отношениях. Зачем отказываться от грамотных, отлично зарекомендовавших себя людей? Сегодня все работают на своих местах и справляются!» – объясняет Сулейманов свою позицию.

По мнению директора, получение самостоятельности в 2009 году позволило сбытовым компаниям, в первую очередь, взять вектор развития на клиентоориентированность, повышение качества предоставляемых услуг. Не все сбытовые компании смогли выдержать жесткую конкуренцию, часть были лишены статуса Гарантирующего поставщика.

АО «Татэнергосбыт» достойно вышел из сложившейся ситуации. За весь период своей работы, компания ни разу не брала кредитов. За 10 лет Татэнергосбыт неоднократно признавался лучшим в России. Вместе с тем, сбытовой компании удалось сохранить 99% клиентов – юридических лиц, при жесткой дисциплине сбора платежей.

По словам директора компании, зачастую для того, чтобы переманить крупных клиентов коммерческие сбыты «играют» не по честным правилам. Предлагают привлекательные условия, заведомо заниженные цены, но по истечению определенного срока меняются условия договора, потому как ни одна компания не будет работать себе в убыток. «Мы такое, естественно, не приветствуем и не практикуем. В своей

деятельности мы ориентируемся на высшие стандарты, постоянно работаем над совершенствованием своих сервисов и услуг, чтобы сделать взаимодействие наших клиентов простым и удобным».

Сегодня основополагающим принципом работы АО «Татэнергосбыт» является, прежде всего, забота о соблюдении законных прав и интересов потребителя. Чтобы оставаться на плаву в сложных экономических условиях, руководство компании ведет правильную политику – постоянно повышает уровень обслуживания.

«Нам важна генерация новых идей. Все инновации, которые сейчас активно внедряются, являются показателем открытости компании. Спрос на электроэнергию постоянно растет, и без применения новых технологий и решений в области энергоэффективности и энергосбережения нам не обойтись. Что касается конкуренции, то она есть везде, и даже хорошо, что она присутствует, ибо это означает, что данный продукт востребован. Конкуренция – один из лучших стимуляторов, которые пробуждают азарт и рвение, необходимые для развития компании, повышения авторитета», – отмечает Рифнур Хайдарович.

За годы, что Сулейманов возглавляет компанию, введен электронный документооборот, достигнуто значительное снижение дебиторской задолженности за потребленную электроэнергию как юридическими, так и физическими лицами и установлена максимальная прозрачность в платежах. Для сравнения: если всего три года назад для передачи показаний приборов учета и оплаты за электроэнергию потребители приезжали в Энергосбыт четыре раза в месяц, то сегодня из 39 тыс. юридических лиц 100% перешли на электронное взаимодействие. Это позволило

не только сэкономить время и силы клиентов, но и оптимизировать внутренние затраты – загруженность сотрудников, закупка бумаги и др.

Татэнергосбыт – единственная российская компания, которая на безвозмездной основе предоставляет возможность получения электронно-цифровой подписи. Также одним из лучших сервисов является Личный кабинет, по отзывам потребителей, самый удобный для плательщиков. Внедрение электронных сервисов – это не только серьезный прорыв в области дистанционного взаимодействия, но наглядная реализация концепции клиентоориентированности компании, когда интересы потребителей поставлены на первое место. И этот подход дал свои плоды.

АО «Татэнергосбыт» всем своим клиентам, независимо от того, крупный это потребитель или нет, обеспечивает надежный и бесперебойный процесс снабжения электроэнергией, предлагает сервис высокого уровня и прозрачные условия тарифообразования. Это достигается за счет индивидуального подхода к каждому из них. Все взаимоотношения строятся на основе заключенных договоров, что является своеобразной страховкой от потери бизнеса и особенно важно для мелких предпринимателей. К крупным потребителям, которые платят за электроэнергию и за мощность, применяется очень сложный расчет. Для удобства клиентов, желающих самостоятельно определить для себя выгодную цену, на сайте Татэнергосбыта размещен калькулятор стоимости электроэнергии для мелких, средних и крупных потребителей с возможностью почасового расчета. Все больше клиентов обращаются к данному сервису – выгода

Продолжение на 2 стр.

Продолжение. Начало на 1 стр. потребителей исчисляется уже сотнями миллионов рублей. Высокие стандарты качества обслуживания клиентов, развитие электронных сервисов, полная ясность ценообразования, информационная прозрачность снискали авторитет Татэнергосбыту, как открытой и передовой компании. Ежегодно с рабочими визитами с целью перенять положительный опыт работы АО «Татэнергосбыт» в компанию приезжают представители других сбытовых организаций (ОАО «Энергосбытовая компания Башкортостана», АО «Энергосбыт Плюс», ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания», ГУП РК «Крымэнерго» и др.) «Ключевые факторы современного конкурентоспособного бизнеса не меняются, – утверждает директор АО «Татэнергосбыт», – по-прежнему, это профессиональное управление, высококвалифицированный персонал, общее стремление к высокому результату, и, разумеется, грамотный менеджмент. Без ложной скромности могу сказать, что эффективность работы нашей компании, подтверждается самой низкой установленной сбытовой надбавкой в сравнении с другими гарантирующими поставщиками Поволжья и России».

Сегодня компания покоряет новые вершины. По поручению Президента Республики Татарстан Рустама Нургалиевича Минниханова с 1 января 2018 года в Татарстане заработал республиканский Единый расчетный центр (ЕРЦ), созданный на базе АО «Татэнергосбыт». Перед коллективом компании стоят амбициозные цели – вывести оказание услуг по ЖКХ совершенно на новый уровень, распространить достигнутый уровень качества очного обслуживания и заочных электронных сервисов АО «Татэнергосбыт» на все население Республики Татарстан. Рифнур Хайдарович видит решение задачи еще глобальнее: «Мы хотим, чтобы сфера ЖКХ стала прозрачной и понятной каждому! Поэтому в будущем развитие энергосбытовой компании видим не только как поставщика электроэнергии, но и в качестве центра управления информационными потоками о потреблении энергоресурсов». А о планах на будущее – своих и коллектива – с улыбкой отвечает: «Работать. Хорошо, слаженно, добросовестно – честно работать!» В копилку наград компании хочется добавить: – в 2016 и в 2017 годах компания получила звание «Лучшая энергосбытовая компания России», выиграв конкурс среди

48 участников из 39 регионов России; – на международном форуме ENES-2015 и ENES – 2017 компания стала победителем в номинациях по популяризации энергосберегающего образа жизни, опередив ряд крупных компаний; – в 2017 году Рифнур Сулейманов стал победителем Республиканского общественного конкурса «Руководитель года» в номинации «За высокую конкурентоспособность»; – в 2018 году Рифнур Сулейманов стал победителем Республиканского конкурса «Благотворитель года» в номинации «Добрые традиции». Сегодня Рифнур Хайдарович уверен, что Татэнергосбыту посильны задачи любой сложности. Ведь с ним сильная команда единомышленников, дружный и сплоченный коллектив, который с уверенностью смотрит в завтрашний день. Директор признается, что хотел бы проводить больше времени со своими работниками не на совещаниях, а на интересных мероприятиях, чаще общаться с молодежью, ветеранами, чьи трудовые заслуги высоко ценит. Оглядываясь назад на 10 лет, Рифнур Хайдарович говорит, что все изменения, которые происходят – не случайны. «Благодаря им мы двигаемся вперед, развиваемся, растем, познаем не только окружение, но и, в первую очередь, себя!»

С чего все начиналось...

В 2004 году реформированием энергетической отрасли страны были разделены в отдельные компании сбыт, генерация, передача электроэнергии и диспетчерское управление. Основной целью реформы стало привлечение инвестиций, формирование экономических стимулов, путем развития рыночных отношений и создание конкуренции. Были обеспечены равные условия для всех энергосбытовых компаний. Покупка и продажа электроэнергии начала осуществляться не напрямую с генерирующей компанией региона, а на оптовом рынке электроэнергии и мощности, куда «стекалась» вся выработанная электроэнергия страны. И цена за ресурс уже формировалась на основании рыночных механизмов – спроса и предложения. ОАО «Татэнергосбыт» (ныне – АО) в феврале 2009 года было выделено из ОАО «Татэнерго» в самостоятельное предприятие. С этого момента у компании, которая является единственным гарантирующим поставщиком электроэнергии на территории Республики Татарстан, появились новые, не свойственные ей до этого функции: полноценная работа на оптовом рынке, деятельность по формированию тарифов, поиск и реализация новых подходов в работе с клиентами.

Уважаемые коллеги!

Одним из ключевых элементов рыночной инфраструктуры электроэнергетики является институт гарантирующих поставщиков (ГП). Гарантирующий поставщик должен обеспечить реализацию электроэнергии конечным потребителям и движение денежных средств от потребителей к поставщикам электроэнергии и сетевым организациям. При этом ГП является своего рода «фронт-офисом», через который потребитель контактирует с электроэнергетиче-

ской отраслью в целом, что предполагает создание и поддержание развитой сервисной системы, обслуживающей запросы сотен тысяч клиентов. Как и во всяком деле, в энергосбытовом бизнесе есть лидеры и отстающие, и сегодня АО «Татэнергосбыт», несомненно, входит в группу лидеров. Это ориентированная на инновации организация, внедрившая удобные для клиентов – как физических лиц, так и коммерческих и бюджетных организаций – форматы дистанционного обслуживания: доступ к сервисам через систему личных кабинетов на корпоративном сайте, систему

электронного документооборота, электронные платежи. С точки зрения рынка электроэнергии и мощности, приоритетной задачей гарантирующего поставщика является обеспечение финансовых расчетов: с конечными потребителями, с одной стороны, с генерирующими и сетевыми компаниями – с другой. И в этом отношении результаты деятельности АО «Татэнергосбыт» также можно назвать образцовыми. Без сомнения, главная причина достигнутых и залог будущих успехов это, в первую очередь, высочайший профессионализм, ответственный подход к делу

руководителей и сотрудников АО «Татэнергосбыт». И конечно, нельзя в связи с этим не отметить здоровую экономическую и институциональную среду региона, созданную и развиваемую руководством и народом Республики Татарстан.



Быстров Максим Сергеевич
Председатель
Правления
Ассоциации
«НП Совет рынка»

Уважаемые коллеги!

Примите искренние поздравления со знаменательной датой! Татэнергосбыт – один из самых активных и инициативных членов Ассоциации ГП и ЭСК. Компания принимает деятельное участие в совместной работе по совершенствованию законодательства в сфере энергетики, работе по снижению рисков в энергосбытовой деятельности, тем самым способствует укреплению позиций всех гарантирующих постав-

щиков на оптовом и розничных рынках электроэнергии и мощности России. Год за годом ваша компания добивается неизменно высоких результатов в своей работе. Татэнергосбыт является лидером энергосбытового сектора России, подтверждением чему являются первые позиции компании в различных рейтингах гарантирующих поставщиков, в том числе в том, который ежегодно формирует Ассоциация «НП Совет рынка». Татэнергосбыт – особенная компания в российской энергетике. Благодаря профессиональной работе менеджмента и

сотрудников за 10 лет своего существования гарантирующий поставщик сумел сохранить 99 % своей клиентской базы и поддерживать всё это время неизменно высокий уровень финансовой дисциплины. Кроме того, Татэнергосбыт является одним из основоположников клиентоориентированного подхода в энергосбытовой деятельности, активным сторонником развития инноваций, и мы благодарны вам за то, что вы всегда охотно делитесь своим опытом с другими членами Ассоциации ГП и ЭСК. Желаю компании и всему коллективу

успехов, процветания и стабильности! Пусть минувшие десять лет станут лишь началом пути Татэнергосбыта к новым вершинам и ярким победам!



Невmerzhiцкая Наталья Викторовна
Председатель
Правления
Ассоциации
Гарантирующих
поставщиков
и Энергосбытовых
компаний



ТАТЭНЕРГОСБЫТ





Файрушина Марина Анатольевна
Председатель Государственного
комитета Республики Татарстан
по тарифам 2008-2011 гг.

«Оглядываясь назад, можно сказать, что тот этап мы прошли хорошо...»

– *Марина Анатольевна, расскажите, как состоялось подписание Постановления Правления Комитета Республики Татарстан по тарифам 30.01.2009г. «О присвоении статуса и определении границ зон деятельности гарантирующего поставщика?»*

– Это не единственный документ, который потребовал согласования и утверждения. Как Вы помните, до реорганизации все тарифные решения были приняты для ОАО «Татэнерго». После изменений структуры собственности Татэнерго и его реформирования, Татэнерго, кстати, стал заниматься не только электрической энергией, как сейчас, но и теплом – Татэнерго стал, по сути, республиканским оператором теплоснабжения. Для этого также потребовались соответствующие тарифные решения. По-другому тогда рассчитывались и утверждались конечные тарифы, были несколько иначе выстроены взаимоотношения с сетевыми организациями. Поэтому для того, чтобы «выпустить пару документов» потребовалась совместная предварительная большая и очень кропотливая работа. Важно было сохранить баланс экономических интересов как внутри технологического

процесса производства, передачи, распределения и сбыта энергии, так между поставщиками и потребителями.

– *Все новое всегда пугает. Были, может быть, опасения? Как, на Ваш взгляд, прошел процесс перехода к целевой модели работы рынка на территории Республики Татарстан в 2009 году?*

– Конечно, путь преобразований в энергетике в 2006-2009 годах проходили все энергосистемы – вертикально-интегрированные компании не только в Республике Татарстан, но и чуть ранее – во всех субъектах Российской Федерации. Поэтому, с одной стороны – у нас был опыт коллег, положительные аспекты которого были проанализированы и использованы. С другой стороны – необходимо было сохранить и свой положительный опыт. Много для нас было новым. Конечно же, такие вопросы были решены благодаря слаженной совместной работе всех энергетических организаций Республики Татарстан, в том числе Татэнерго. Профессионализм и высокая квалификация сотрудников – основа прохождения этого этапа реформирования энергетике Республики Татарстан. Оглядываясь назад, можно сказать, что тот этап мы

прошли хорошо – сохранили целостность и стабильность энергосистемы, обеспечив надежное и бесперебойное снабжение потребителей электрической и тепловой энергией.

– *Ваши пожелания к коллективу АО «Татэнерго».*

– Сложно преувеличить значение энергетики в нашей жизни, ведь от нее зависит жизнеспособность все других отраслей экономики и комфорт, тепло и свет в домах множества людей. Именно специалисты-энергетики обеспечивают устойчивую и эффективную работу энергетической системы как в Республике Татарстан, так и во всей России.

Знаю, что в коллективе АО «Татэнерго» трудятся профессионалы высокой квалификации, способные грамотно и в срок решать поставленные задачи.

Сегодня во многом благодаря вашим высочайшим профессиональным качествам, трудолюбию и ответственному отношению к делу продолжает наращиваться потенциал энергетической системы нашей страны, внедряются современные технологии.

Желаю вам здоровья, счастья, благополучия, процветания и успешной работы на благо жителей Республики Татарстан!



Минибаев Марат Файзрахманович
Директор ОАО «Татэнерго»
с 2008 – 2012 гг.

Новая стратегия – новый путь

В 2008 году Марата Файзрахмановича Минибаева назначили директором филиала ОАО «Татэнерго» – пред-

приятия «Энергосбыт». Как начальник правового управления ОАО «Татэнерго», руководящий юридической службой всего холдинга, он прекрасно знал и понимал сложившуюся на предприятии ситуацию. Первое, над чем пришлось начать работать – это снижение дебиторской задолженности и выработка конкурентной стратегии. Вторая важная задача – создать из филиала самостоятельную компанию и вывести ее на оптовый рынок. В том, что через три месяца «Татэнерго» получил статус субъекта оптового рынка электроэнергии, Минибаев видит заслугу всего коллектива, который сработал, как единое целое. «Сложно было конечно. Единственное, что помогало – мы шли по натоптанному пути. До нас уже другие компании вышли на оптовый рынок, провели все процедуры. Кто-то даже к этому времени успел обанкротиться. Большинство энерго-сбытовых компаний серьезно потеряли базу клиентов. Мы продержались!» Но время испытаний для нового директора и компании еще не закончилось. В 2010 году грянул финансовый кризис, повлекший за собой снижение объемов потребле-

ния всех энергоресурсов – убытки в тот год составили 800 млн. рублей. Для того, чтобы Татэнерго не стал банкротом, было принято решение вывести из его состава Теплосбыт, что позволило компании удержаться на плаву и сохранить статус Гарантирующего поставщика. И это было на тот момент самое главное. Сам Марат Файзрахманович вспоминает тот период как один из самых сложных: «Самый тупиковый вопрос, который у нас возник – это перекрестка по теплу. Приняли закон о теплоснабжении, согласно которому сбытовая организация не могла осуществлять деятельность в части реализации тепла. Мы остались с перекресткой в 3 млрд руб. Что с ней делать? Единственным выходом в данной ситуации и было выделение Таттеплосбыта. Болезненно было для всех. Коллектив столько лет работал вместе. Но это была вынужденная и считаю – правильная мера», – вспоминает Минибаев.

Далее в компании началась активная работа над выработкой стратегии развития Татэнерго. Была проведена большая работа с отделом управления персоналом: проводились корпоративные тренинги, обучения,

появился отдел развития. «Мы понимали, что для того, чтобы стабильно занимать лидирующие позиции на своем энергетическом поле, компания должна развиваться, ориентироваться на предпочтения клиента, опираться на новые технологии и методы работы», – рассказывает Марат Файзрахманович.

Говоря о сотрудниках компании, Минибаев отмечает, что Энергосбыт всегда отличался дружным и сплоченным коллективом. «Они по роду своей работы, прошли огонь и воду. Разные времена и ситуации были. Пережили они и период взаимозачетов, когда зарплату хозяйственным мылом или сигаретами получали. Период больших потерь в сетях и воровства электроэнергии. Именно сотрудники Энергосбыта напрямую работали с потребителями. Были случаи, когда за отключение электроэнергии в кабинет начальника филиала приезжали в кожаных куртках и тут уже «отстреливайся» как можешь. И именно поэтому, среди сотрудников энерго-сбыта есть что-то большее, чем просто коллеги. До сих пор сохранилось у них чувство товарищества, взаимовыручки и единства духа!»

2009–2019 гг.



«Акцент мы делали именно на улучшении клиентского сервиса, чтобы компания стала реальным партнером в энергетике для потребителей...»



Кашапов Алмаз Вахитович
Председатель Совета директоров
ОАО «Татэнергосбыт»
2009–2012 гг.

– Алмаз Вахитович, скажите, с какими эмоциями Вы вспоминаете Татэнергосбыт?

– Работу с коллективом ОАО «Татэнергосбыт» я вспоминаю всегда с большой теплотой. Мы начали тесно взаимодействовать еще до избрания меня председателем Совета директоров в 2009 году. Первоначально предприятие «Энергосбыт» было одним из филиалов ОАО «Татэнерго», отвечавшим за работу с потребителями электрической и тепловой энергии и сбор денежных средств в масштабах всей энергосистемы. Вверенные мне подразделения экономической безопасности тесно взаимодействовали со службами предприятия, правовым управлением ОАО «Татэнерго», финансовым блоком по вопросам взимания дебиторской задолженности, работы с предприятиями-банкротами, борьбы с хищением электрической энергии. Для этих целей по решению руководства республики даже был создан специальный отдел в структуре МВД, так называемая «энергетическая милиция». Приходилось проводить оперативно-розыскные мероприятия, возбуждать уголовные дела в отношении недобросовестных контрагентов, обеспечивать физическую защиту руководителей и сотрудников от неправомерных посягательств. Такое было время, уровень неплатежей был очень высокий. В то же время «Энергосбыт» одним из первых в энергосистеме начал автоматизацию своей работы, внедрили АСУСЭ, «Сбыт-электро», другие расчетные системы.

Коллектив ОАО «Татэнергосбыт» мне запомнился дружной, сплоченной, профессиональной командой, хорошо знающей свое дело. Особенно большая нагрузка и ответственность в то время приходилась на руководителей территориальных отделений и районных производственных участков, многие из которых проявили себя

мужественными людьми и работают до сих пор.

– Какое заседание Совета директоров Вам запомнилось больше всего?

– Наверное, это было первое заседание в феврале 2009 года, на котором моя кандидатура была предложена руководством ОАО «Татэнерго» в качестве председателя Совета директоров. Не могу сказать, что это было для меня ожидаемым предложением, ведь работу ОАО «Татэнергосбыт» традиционно курировал финансово-экономический блок материнской компании. Но я понимал, что мне, как руководителю, офицеру, нельзя отказываться от такого ответственного поручения.

В то время в Совет директоров ОАО «Татэнергосбыт» входили многие видные руководители предприятий энергосистемы, в том числе «Сетевой компании», теплосетевых, сервисных компаний. Жизнь показала, что, наверное, это было правильное решение, потому что первые вопросы, с которыми нам пришлось столкнуться, были связаны с последствиями финансово-экономического кризиса 2008 года, когда многие республиканские предприятия, в том числе флагманы нефтехимической, машиностроительной отраслей, оказались не в состоянии выполнять свои обязательства по оплате поставленных энергоресурсов. Потребовалось провести много кропотливой согласованной работы, чтобы найти взаимоприемлемые решения и выйти из этой сложной ситуации. Запомнились также решения, связанные с началом формирования клиентоориентированного подхода к потребителям, организацией новых офисов клиентского обслуживания, развитием контакт-центра. У руководства компании было много полезных инициатив, которые мы поддержали.

– В 2009 году ОАО «Татэнергосбыт» вышел самостоятельно на оптовый рынок. С какими сложностями пришлось столкнуться?

– В то время было много сложностей организационного характера. Процесс выхода на оптовый рынок в то время сопровождался процессом выделения ОАО «Татэнергосбыт» из состава материнской компании ОАО «Татэнерго». Необходимо было одновременно и зарегистрироваться как самостоятельное юридическое лицо, и в тот же день получить статус субъекта оптового рынка. Необходимо было оформить массу документов, получить акты разграничения со смежными компаниями, провести переговоры на уровне Совета рынка, Министерства энергетики России. Считаю, что коллектив компании под управлением Минибаева М.Ф. успешно справился с этой непростой задачей. Впоследствии необходимо было получить акты соответствия системы учета требованиям оптового рынка, этот вопрос также контролировался Советом директоров. Это был сложный технический вопрос, он занял продолжительное время, но в итоге

ОАО «Татэнергосбыт» выполнил эту работу одним из первых в России. В этом заслуга прежде всего специалистов отдела по закупкам электроэнергетики и мощности. Насколько я знаю, они и сегодня признаны одними из лучших энерготрейдеров в стране. Кроме того, после выхода ОАО «Татэнергосбыт» на оптовый рынок, принципиально изменилась система ценообразования на электрическую энергию. Раньше Госкомитетом устанавливались сразу конечные тарифы для разных групп потребителей, а после выхода на оптовый рынок конечная цена для потребителей стала во многом зависеть и от результатов работы энергосбытовой компании. Пришлось немало усилий приложить, чтобы потребители поняли и приняли эту систему. Нередко были слышны голоса о том, что в энергосистему республики необходимо вернуть к прежнему положению, чтобы не зависеть от внешнего рынка. Но обстоятельства уже безвозвратно изменились.

– Какова на тот период была определенная стратегия развития компании?

– В тот период мы видели компанию в будущем как многопрофильную диверсифицированную организацию федерального уровня, способную удовлетворять любые потребности клиентов, связанные с использованием энергетических ресурсов. Были интересные проекты, направленные на развитие, в том числе по строительству или приобретению собственных генерирующих мощностей. Отдельная компания была создана для работы с крупнейшими потребителями и формированию для них индивидуальных ценовых предложений, так как в то время в энергосбытовой сфере активно начала развиваться конкуренция. Акцент мы делали именно на улучшении клиентского сервиса, чтобы компания стала реальным партнером в энергетике для потребителей, оказывала бы консалтинговые услуги. Предполагалось также, что компания станет региональным лидером в реализации энергосервисных контрактов. Все это, разумеется, не оставляя вниманием работу по организации расчетов с потребителями, контролю по состоянию дебиторской задолженности. Я думаю, многие из этих идей актуальны до сих пор.

– Как Вам запомнился коллектив компании?

– Коллектив компании мне запомнился дружной, организованной командой, способной к достижению поставленных целей. Здесь нет оборудования, каких-то иных ресурсов, кроме информационных систем, для решения имеющихся задач. Велика роль психологической обстановки в коллективе, так как работа связана с людьми, населением, неизбежными стрессовыми ситуациями. Я думаю, что руководители подразделений успешно справлялись с созданием дружной рабочей атмосферы в коллективе.

– Какой Вы видели компанию в будущем через 10–20 лет?

– В будущем, думаю, будет возрастать роль цифровых информационных технологий, так как энергосбытовая компания работает с массивами больших данных, а здесь прогресс ускоряется год от года. В прошлом году был принят закон об интеллектуальных системах учета электрической энергии, установивший обязанности и для сетевых компаний, и для гарантирующих поставщиков по автоматизации работы с показаниями приборов учета потребителей. Это даст дополнительный толчок для развития дистанционных технологий обслуживания потребителей, в том числе и для населения. Скорее всего, это приведет к тому, что энергосбытовые компании станут более компактными, смогут сократить издержки, связанные с подготовкой платежных документов, сбором показаний, приемом денежных средств, работой с должниками. Появятся возможности для повышения эффективности взаимодействия между сетевыми и сбытовыми компаниями, в том числе по вопросам заключения договоров на энергоснабжение и введения мер ограничения для неплательщиков. Думаю, что в скором времени следует ожидать развития конкуренции не только за крупных потребителей, но и за, так называемых, «мелкомоторных» потребителей, а также население. Большую ценность в наше время приобретают информационные ресурсы, поэтому, реализуемая сегодня АО «Татэнергосбыт» задача по созданию единого расчетного центра создает новые возможности для развития. В будущем, я думаю, энергосбытовые компании будут выполнять роль именно региональных центров управления информационными потоками о потреблении энергоресурсов и за счет этого смогут развиваться, предлагая потребителям любые востребованные услуги в сфере энергоснабжения.

– Алмаз Вахитович, какие пожелания у Вас есть коллективу компании.

– От всей души хочу поздравить коллектив компании с первым юбилеем самостоятельной работы. Десять лет в энергетике с ее инвестиционными циклами срок, конечно, не очень большой, но для отдельной организации это уже целая история. Можно сказать, что за это время компания состоялась, заявила о себе, в том числе на федеральном уровне, став одной из лучших энергосбытовых компаний в России среди гарантирующих поставщиков. Это результат слаженной профессиональной работы, в котором есть заслуга каждого сотрудника. Хочу пожелать дальнейшего устойчивого развития, процветания, безопасности, успешного выполнения всех задач, поставленных руководством республики, финансового благополучия вам и вашим клиентам. Каждому сотруднику желаю от всей души здоровья, семейного благополучия, успехов, чтобы работа в компании была любимым делом и источником профессионального и личного развития!



12+

Газета распространяется бесплатно.
Тираж 10000 экз.

№ 01 (060) Январь-2019

Редколлегия:
Гузель Идрисова, Ирина Фомичева
Выпускающий редактор:
Галимова Альфия Хамитовна

Учредитель и издатель: АО «Татэнергосбыт»
Адрес редакции и издателя:
Республика Татарстан,
г. Казань, ул. Павлухина, д. 110В,
тел. (843) 567-70-02,
e-mail: pc@tatenergobyт.ru

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных и массовых коммуникаций по Республике Татарстан Свидетельство ПИ № ТУ 16-01218.

Отпечатано в ООО «Типография «Астер», г. Пермь, ул. Усольская, 15.
Подписано в печать 31.01.2019
Время сдачи в печать по графику: 16:00,
фактически: 16:00
Дата выхода в свет: 31.01.2019