

«Ми готові конкурувати за свого споживача», -

Сергій Лотохов, комерційний директор компанії «Енергум»



Діючий ринок електроенергії в новій європейській моделі почав працювати з 2019 року. Така модель дає можливість кожному непобутовому споживачу обирати собі незалежного постачальника електроенергії або природного газу на максимально вигідних умовах, що своєю чергою дозволяє промисловим споживачам заощаджувати чималі кошти на статті витрат на енергоресурси і, відповідно, зменшувати собівартість продукції або послуги. Про особливості роботи в нових умовах на ринках енергоресурсів ми поговорили з комерційним директором ТОВ «Енергум» Сергієм Лотоховим.

«Корми і Факти»:
Як давно працює Ваша компанія на ринках електрики та газу?

Сергій Лотохов:

Компанія «Енергум» займається поставками електрики та природного газу впродовж останніх десяти років. Розпочали ми свою діяльність задовго до запуску нової європейської моделі енергоринку, а саме у 2014-му. Тоді ми займалися постачанням електроенергії для певної групи компаній. А далі впродовж кількох років нам вдалося значно наростити клієнтську базу і стати вагомим гравцем на ринку енергоресурсів. На сьогодні ми маємо 10 регіональних представництв по всій Україні та у місті Києві і продовжуємо розвиватись. До кінця 2022 року маємо намір відкрити ще 10 філій. Наші клієнти цінують нас за надійність та оперативність у вирішенні будь-яких питань.

«Корми і Факти»:
Завдяки чому, на Вашу думку, відбувся цей ріст?

Сергій Лотохов:

Перш за все, це безумовно наша клієнтоорієнтовність, яка базується на принципах взаємовигідної співпраці: прозорість та чесність у ціноутворенні, деталізація кожної складової у тарифах, гнучкість у графіках оплат, індивідуальний підхід до кожного партнера.

Окрім того, була сформована команда висококваліфікованих фахівців, які надають професійну консультацію та підтримку нашим споживачам для вирішення поточних питань щодо постачання електричної енергії та природного газу 24 години на добу 7 днів на тиждень. Нам дуже приємно, що наші діючі партнери в кожному регіоні рекомендують нас як надійного та чесного постачальника електричної енергії і природного газу. Тому за останній рік кількість наших нових партнерів збільшилась майже на третину.

«Корми і Факти»:
Ці показники враховують і клієнтів з постачання газу?

Сергій Лотохов:

Кількість партнерів, яким ми постачаємо електроенергію, станом на 1 лютого 2022 року становить понад 650 компаній та понад 100 споживачів природного газу по всій території України.

«Корми і Факти»:
І який обсяг постачання щомісяця електроенергії та газу в середньому?

Сергій Лотохов:

Середньомісячний об'єм постачання електричної енергії становить 55 млн кВт/год. Що стосується природного газу, то станом на 01.02.2022 р. наше підприємство забезпечило

близько 20 великих підприємств соціальним газом обсягом більш 2 млн м³ (по програмі Постанови Кабінету Міністрів про забезпечення підприємств, які є виробниками товарів, що мають істотну соціальну значимість).

«Корми і Факти»:
Хто, власне, ваші клієнти? Чи орієнтуєтесь Ви на заводи до 100 тис. кВт-год щомісяця, на малий і середній бізнес сфери обслуговування? А щодо споживачів газу? Який тут портрет клієнта?

Сергій Лотохов:

Ми працюємо з партнерами з будь-якої галузі та сфери діяльності. Серед наших партнерів є фермерське господарство, виробники кормів та добавок, виробники продуктів харчування, промислові виробництва, виробники фармацевтичної галузі, оборонна промисловість, сфери надання послуг (банки, страхові компанії, ресторанный та готельний бізнес, арендний бізнес), забудовники та багато інших, з різним об'ємом споживання електричної енергії або газу, починаючи від 500 кВт/год та від 500 м³ відповідно. Для нас кожен клієнт дуже важливий, і немає значення - великий це бізнес чи мале підприємство.

Ми постачаємо електроенергію та газ в будь-яку точку країни, в будь-який населений пункт. Адже ми маємо підписані контракти з усіма операторами систем розподілу.

«Корми і Факти»:

Які плани у компанії з нарощування клієнтської бази за обома напрямками на майбутнє?

Сергій Лотохов:

Стратегічні плани розвитку – це, перш за все, відкриття нових регіональних представництв у кожному обласному центрі та відповідне розширення штату висококваліфікованих фахівців. Це дозволить більш оперативно комунікувати з потенційними партнерами та вирішувати поточні питання з нашими партнерами на місцях. Ажде головне – це особистий зв'язок, людське спілкування, довірливі відносини.

«Корми і Факти»:

Що заважає розвитку?

Сергій Лотохов:

Є кілька суттєвих причин, що можливо не стовідсотково заважають розвитку, але точно значно сповільнюють цей процес. Я би виділив, перш за все, відсутність інформації у великій кількості потенційних чи наявних клієнтів про новий незалежний ринок енергоресурсів, про нові можливості та перспективи. Тому ми взяли за правило професійно інформувати свого споживача: детально розповідаємо про правила ринку, будь-які зміни, тарифи, тощо. Надаємо юридичну допомогу. У нас великий штат юристів, які ра-



зом із технічною службою оперативно відгукується на кожний запит.

«Корми і Факти»:

Наскільки сильна конкуренція на енергоринках? Що необхідно, аби перемогти у цій боротьбі за клієнта?

Сергій Лотохов:

Енергоринок дуже висококонкурентний. Гравців достатньо багато, але серед них є несумлінні та недобросовісні. Остерігайтесь та будьте пильними.

Працюйте тільки з перевіреними постачальниками, наприклад, з ТОВ «Енергум»! Надійність, прозорість, вигода – наші ключові переваги.

Дуже важливо бути максимально відвертими зі своїми партнерами, бути професійними, досягати компромісу у всіх питаннях.

«Корми і Факти»:

Як позначилося на розвитку компанії стрімке зростання цін на газ та електрику для комерційних клієнтів, яке спостерігається останнім часом? Які заходи були вжиті, аби зменшити ці впливи, в тому числі й для клієнтів?

Сергій Лотохов:

Стрімке зростання цін на електроенергію та природний газ було обумовлено зростанням закупівельних цін, а також здорожчанням тарифів на передачу та розподіл електроенергії. І це дуже негативно позначилося на всіх виробниках, бо збільшило їх витрати та зросла собівартість виробленої продукції. Не дивлячись на зростання тарифів закупки та інших тарифів, ми залишаємо незмінним свій тариф за наші послуги. І саме це дає нам конкурентну перевагу у боротьбі за кожного клієнта. **i**

Контакти ТОВ «ЕНЕРГУМ»

0 800 350 003

+38(050)-760-39-21

Energum.com

СТРІЧКА
НОВИН**Україна готова протягом двох років укласти 5 «безвізів» із ЄС**

АКТУАЛЬНІ НОВИНИ ЦЬОЇ РУБРИКИ, ЦІКАВІ ТА КОРИСНІ

Українська влада в умовах гібридної війни з боку Росії здійснює непрості реформи, будуючи сильну, стабільну країну, яка найближчим часом прагне стати членом Європейського Союзу.

Про це заявив Денис Шмигаль, прем'єр-міністр України, під час зустрічі з виконавчим віце-президентом Європейської Комісії Валдісом Домбровскісом, передає прес-служба «Урядового порталу».

«Україна вже виконала 63% завдань, передбачених Угодою про асо-

ціацію. Ми готові наполегливо працювати далі в цьому напрямку. Звичайно, ми хочемо чути у відповідь на прогрес конкретні дати, коли Україна зможе бути країною-кандидатом, коли Україна зможе бути включеною до Європейського Союзу», — розповів Шмигаль.

Разом з тим, Україна готова протягом двох років укласти й імплементувати 5 «безвізів» із Європейським Союзом. Зокрема ідеться про промисловий безвіз (укладення угоди АСАА), енергетичний (приєднання до

європейської енергомережі ENTSO-E), митний, цифровий безвізи, а також подальшу імплементацію угоди про Спільний авіаційний простір.

«Домовленості, досягнуті під час візиту Виконавчого віце-президента Єврокомісії Валдіса Домбровскіса до Києва, нададуть потужного поштовху для розвитку та поглиблення відносин між Україною та ЄС», — стверджує очільник уряду.

Джерело: Прес-служба «Урядового порталу»