

более 1,1 млн. ед., из которых 45,6 тыс. без приборов учета.

Подытоживая вышесказанное и учитывая, что 93,72 % акций энергокомпаний принадлежат государству, можно констатировать, что давно назрел вопрос создания стройной системы управления по вертикали «государство - отрасль - энергокомпания - низовые структуры». Сегодняшняя практика, когда управленческие решения спешно

принимаются в угоду чьих-то личных или корпоративных интересов, должна быть изжита. В управление отраслью и энергокомпаниями должны прийти профессиональные менеджеры-рыночники, действующие строго по закону.

Январь 2006 г.

## ПРОГРЕССИВНЫЕ МЕТОДЫ СБЫТА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ

*М.К. Джолоев, аспирант Академии управления при Президенте КР*

Вследствие разгосударствления и приватизации энергетических компаний значительно снизилась эффективность их деятельности. Нерешенность проблемных вопросов вернула отрасль в прекризисное состояние.

После разделения единой энергосистемы страны на семь самостоятельных энергокомпаний была в целом потеряна связь между ними, утрачена координация их деятельности, что вызвало нарастание ряда проблем: повышение уровня потерь и снижение показателей сбора платежей.

Основные системные просчеты в организации продажи электроэнергии обусловлены действием следующих факторов:

отсутствие системы бизнес-планирования в РЭС, включающей ежедневное планирование поступления средств от потребителей;

отсутствие системы контроля и мониторинга выполнения графика поступления средств;

отсутствие активной претензионно-исковой деятельности;

невозможность принятия ответственных решений самостоятельно начальниками РЭС;

приоритетность вопросов эксплуатационной деятельности РЭС перед сбором денежных средств за потребленную электроэнергию;

низкий уровень оснащенности приборами учета оперативного контроля баланса и недостаток мер предотвращения несанкционированного подключения;

общедоступность электросетей для несанкционированного присоединения и др.

Не позволили обеспечить эффективную сбытовую деятельность в энергокомпаниях и внешние факторы: это - противоречия в нормативных правовых актах, не позволяющие систематизировать отношения энергоснабжающих организаций и потребителей-абонентов; сложная система тарифов на электроэнергию, приведшая к усложнению

расчетов с потребителями и ухудшению показателей сбытовой деятельности распределительных компаний.

В качестве положительного примера можно привести опыт Российской Федерации. До недавнего времени перед российскими энергетиками также остро стояли схожие проблемы, но благодаря введению жестких, непопулярных, в то же время эффективных мер, им удалось решить за относительно короткий срок так называемый «кризис неплатежей» и свести потери до нормативного минимума. Политика повышения сборов платежей и снижения объемов потерь заключалась в решении таких задач, как:

полная ликвидация неоплачиваемого отпуска электроэнергии любым потребителям вне зависимости от источников финансирования их деятельности;

ликвидация любых неденежных форм расчетов в платежах за электроэнергию;

снижение дебиторской задолженности потребителей и доведение ее до величины, не превышающей месячный объем продаж электроэнергии;

приведение объемов сбора денежных средств до размеров, позволяющих финансировать все статьи бюджета энергокомпаний и своевременно рассчитываться по имеющимся кредиторским обязательствам;

организация индивидуальной работы с проблемными группами потребителей (бюджетная сфера, сельхозпотребители и др.);

организация работы по лимитированию энергопотребления абонентов, финансируемых из бюджета всех уровней, и получению гарантий по оплате от администраций соответствующих уровней в виде включения статей расходов по оплате потребленной электроэнергии в бюджеты;

совершенствование юридического обеспечения – усиление претензионно-исковой работы в части энергосбытовой деятельности;

совершенствование работы по снижению коммерческих потерь;

совершенствование организационных форм и структуры подразделений энергокомпаний, занятых энергосбытовой деятельностью;

обеспеченность необходимым финансированием энергосбытовой деятельности, в том числе мероприятий бизнес-плана, бюджетирование энергосбытовой деятельности;

совершенствование системы мотивации персонала, занимающегося сбытовой деятельностью;

организация технического перевооружения энергосбытовых служб;

создание систем адресного ограничения и отключения потребителей-неплательщиков и т.д.

В целях повышения эффективности работы распределительных компаний по реализации электроэнергии был разработан комплекс мероприятий, обеспечивающих полную оплату электроэнергии.

Достижение необходимых результатов с использованием исключительно рыночных механизмов явилось следствием того, что решение проблем платежей и хищений электроэнергии административными методами стало практически невозможным. Необходимо четко отслеживать деятельность системы «продавец-покупатель» и отношений, возникающих при купле-продаже электрической энергии.

Электроэнергетический сектор, являясь базовой отраслью национальной экономики, отнюдь не находится в стадии развития, наоборот, в последние годы темпы падения производственного потенциала системы, к сожалению, ускоряются. Причиной этого, наряду с вышеназванными проблемами, явились неэффективный уровень организации труда в системе электроэнергетики, отсутствие материальных стимулов, централизованное принятие решений руководством компаний без учета интересов смежников и собственного персонала.

Система электроэнергетики имеет сегодня все возможности для успешной деятельности: эффективной реализации электроэнергии, с малыми потерями, постепенного снижения уровня дебиторской задолженности, модернизации сети и налаживания системы учета.

Актуальность проблемы обусловлена необходимостью применения простых элементов управления, так называемых, «ячеек» системы - районных электрических сетей (РЭС) на местах, которые и занимаются сбором платежей. Главная их функция сегодня по инерции заключается в бесперебойном обеспечении потребителей электроэнергией, что автоматически выводит на второй план процесс сбыта электроэнергии.

Более того, привлечение эксплуатационного персонала к сбору средств привело к снижению надежности электросетей из-за отсутствия свое-

временного их ремонта. Поэтому правильным направлением является уход от старой системы управления и внедрение новых рыночных механизмов.

В ОАО «Джалалабадэлектр» была начата работа по внедрению нескольких проектов. Это - передача в аренду электросетей, выделение блока сбыта на районных уровнях, применение прогрессивных методов оплаты труда и создание ассоциации энергопользователей. Положительные результаты были отмечены при выделении структуры сбыта электроэнергии в отдельные предприятия в Базар-Коргонском и Ноокенском РЭС.

Одним из множества преимуществ данного метода является то, что руководство и персонал одноименного предприятия начали заниматься только вопросами реализации электроэнергии, что не замедлило положительно сказаться на результатах.

С момента отделения по Ноокенскому РЭС полезный отпуск за февраль и март 2004 г. составил 98 и 91 % соответственно, тогда как за те же месяцы 2003 г. этот показатель составлял 94 и 81%, значительно уменьшены коммерческие потери. Наблюдалось увеличение уровня сбора средств в 2,5 раза. Так, если в марте и апреле 2003 г. было собрано наличными 1643,1 тыс. сом., то за тот же период 2004 г. собрано 4102,3 тыс. сом.

Работа Базар-Коргонского предприятия по реализации электроэнергии отдельно от РЭС также дала положительные результаты. Если в январе 2004 г. уровень сбора платежей составлял 47 % (по населению 43 %), то в феврале того же года - 67 % (по населению 80 %) и в марте - 100 % (по населению 100 %). А по итогам I квартала, уровень сбора составил 70 % (по населению 72 %). Если в январе 2004 г. дебиторская задолженность выросла на 30%, то после разделения в феврале рост составил лишь 9 %, а в марте задолженность снизилась на 3%.

На этих предприятиях по реализации электроэнергии параллельно был внедрен метод оплаты труда по результатам работы. Если будут достигнуты нормативные показатели, то заработная плата персонала составит у контролеров не менее 10 тыс. сом., а у руководства предприятия - до 20 тыс. сом.

Однако достижение результатов требует соответствующей напряженной работы.

Необходимо отметить, что при отделении сбытовой структуры из состава РЭС или придании РЭС финансово-экономической самостоятельности представляется целесообразным активное включение всех штатных работников в процесс сбыта электроэнергии, так как выигрыш при этом будет намного выше, чем затраты.

Возможность придания системе сбыта электроэнергии финансово-экономической самостоя-

тельности может обеспечить эффективную продажу электроэнергии с полной и своевременной оплатой отпущенной электроэнергии.

Для достижения ощутимых результатов необходимо придать низовым сбытовым структурам распределительных финансово-экономическую самостоятельность; ввести детальное бизнес-планирование, включающее: контроль уровня и структуры расчетов по группам потребителей с помесяч-

ной детализацией, структурирование, планирование снижения дебиторской задолженности, анализ системы мотивации персонала и его ротации, программу работы с крупными потребителями-неплательщиками, с усилением претензионно-исковой деятельности РЭС, а также анализ работы по снижению коммерческих потерь электроэнергии.

Январь 2006 г.

## ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Дж.С. Джаилов, д.э.н., зам. директора  
Центра экономических стратегий  
при Правительстве КР,  
К. Абилкасым, соискатель ЦЭС при ПКР*

Кыргызстан - аграрная страна. Доля сельского хозяйства в производстве ее внутреннего валового продукта составляет 32,9 %, занятость - более половины трудоспособного населения республики. Традиционными направлениями развития отрасли остаются производство зерновых и технических культур (хлопок, табак, сахарная свекла), овощей и фруктов, мяса и молочных продуктов.

При разработке прогнозов развития сельского хозяйства и производства сельскохозяйственной продукции следует исходить из сложившихся уровней и динамики производства важнейших видов сельскохозяйственной продукции, необходимости обеспечения соответствующих потребностей в них внутреннего продовольственного рынка и конкурентоспособности сельскохозяйственных товаров на внешнем рынке.

Предшествующий период (1991-2005 гг.) в развитии сельскохозяйственного производства в силу становления независимости страны в основном характеризовался необходимостью продовольственного самообеспечения Кыргызстана, в котором условно можно выделить три этапа. Первый этап (1990-1995 гг.) характеризуется резким спадом объемов производства сельскохозяйственной продукции - почти в 1,5 раза. Производство зерна снизилось в 1,4 раза, хлопка - на 8 %, табака - в 3 раза, мяса - на 30 %, молока - на 28 %, яиц - в 4 раза, шерсти - в 2,3 раза. Существенно уменьшилось поголовье всех видов животных, особенно овец и птиц. Снизилась урожайность сельхозкультур и продуктивность скота.

Второй этап (1996-2001 гг.) характеризуется скачкообразным развитием: рост темпов производства продукции (8-15 %) в отдельные годы сопровождался ее снижением (до 2 %). Нарастало производство зерновых, сахарной свеклы, картофеля и овощей для продовольственного самообеспечения. Невысокими были темпы роста в животноводстве.

Третий этап (2002-2004 гг.) отличается более устойчивыми ежегодными темпами роста (3-4 %). Исключение составляют данные за 11 месяцев 2005 г. (снижение на 3,6 %).

Ввиду слабого финансового обеспечения сельхозтоваропроизводителей (покрывается лишь более 10 % потребности в кредитных ресурсах), устаревшей материально-технической базы, острой нехватки тракторов, комбайнов и другой техники, отсутствия необходимой селекционно-семеноводческой и племенной работы, усугубления мелкотоварности снижается уровень и эффективность аграрного производства. В целом это не способствует достижению минимальных и рациональных норм потребления основных продуктов питания и росту экспорта сельскохозяйственной продукции. По основным продуктам питания (хлеб, молоко, мясо, фрукты, картофель) даже не обеспечивается минимальный уровень потребления. Экспорт сельскохозяйственной продукции сократился за 1995-2004 гг. на 14 %, причем за этот период доля сельскохозяйственной продукции в экспортном потенциале страны снизилась с 10,5 до 5,2 %. В структуре экспорта сельхозпродукции более 40 % занимает хлопковое волокно, 20 % -