

Сапожников Никита Вадимович

магистрант

Научный руководитель

Коньшева Екатерина Владиславовна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПО СБЫТУ ТЕПЛОВОЙ И ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

***Аннотация:** статья посвящена различным стратегиям, которые компании, занимающиеся производством и сбытом энергоресурсов, могут использовать для увеличения эффективности и конкурентоспособности на рынке. Основное внимание уделено необходимости повышать компаниям энергоэффективность, заключать взаимовыгодные договоры и контракты, внедрять новые технологии и использовать экологически чистые источники энергии. В статье подчеркивается, что эти подходы помогают компаниям снизить издержки, повысить доходы и улучшить свой имидж, что в конечном итоге делает их более конкурентоспособными на рынке.*

***Ключевые слова:** энергоресурсы, энергоэффективность, экологические стратегии, выбросы углекислого газа, возобновляемые источники энергии, договоры на поставку энергоресурсов, инновационные решения, технологическое обновление.*

В условиях современного рынка энергетических ресурсов, стратегия развития бизнеса по сбыту тепловой и электроэнергии становится все более важной и актуальной. Компании, занимающиеся производством и сбытом энергоресурсов, вынуждены постоянно искать новые способы увеличения эффективности своей работы и улучшения качества продукции.

Одной из основных стратегий развития бизнеса по сбыту тепловой и электроэнергии является повышение энергоэффективности. Оно является важной частью реализации экологических стратегий, которые все более востребованы в современном мире. В частности, этому способствуют международные соглашения об ограничении выбросов углекислого газа и других вредных веществ в атмосферу, а также растущий интерес к экологически чистым источникам энергии, таким как солнечная, ветровая и гидроэнергетика. Использование экологически чистых топлив и ресурсов не только позволяет снизить негативное воздействие на окружающую среду, но и имеет прямое экономическое преимущество, так как затраты на экологически чистые топлива и ресурсы снижаются с течением времени, что позволяет компаниям сокращать свои издержки и повышать свою конкурентоспособность.

Также важно отметить, что повышение энергоэффективности может привести к увеличению безопасности производства и снижению рисков unplanned простоев. Это особенно актуально для крупных городских теплоэнергетических систем, в которых даже короткое простоя может привести к серьезным последствиям для всех участников системы.

Еще одной стратегией развития бизнеса по сбыту тепловой и электроэнергии является увеличение доли взаимовыгодных договоров и контрактов как с производителями, так и потребителями энергоресурсов. Данная стратегия позволяет сократить риски, связанные с нестабильной ситуацией на рынке энергоресурсов. Когда компания заключает договор на поставку электроэнергии или тепла, ее доход становится стабильным и не зависит от рыночной конъюнктуры. Более того, долгосрочные контракты на поставку дают возможность прогнозировать доходы и планировать инвестиционную политику на будущее.

Дополнительной выгодой от заключения взаимовыгодных договоров и контрактов является возможность для компании получать дополнительную прибыль от предоставления технических решений и услуг для потребителей. Например, компании могут предлагать своим клиентам новые технологии и инновационные решения, которые позволяют снижать затраты на энергопотребление и повышать

эффективность производства. Такие услуги не только увеличивают прибыль компании, но и повышают ее статус на рынке. При заключении взаимовыгодных договоров и контрактов важно, чтобы обе стороны получали выгоду от сотрудничества. Компания должна учитывать интересы своих потребителей и производственных партнеров, а также предлагать им инновационные решения, которые повышают эффективность их бизнеса. Данный подход обеспечивает стабильность доходов для компании, повышает ее конкурентоспособность и позволяет получать дополнительную прибыль от предоставления технических решений и услуг для потребителей.

Развитие технологий также является важным направлением стратегии развития бизнеса по сбыту тепловой и электроэнергии. С развитием технологий компании могут предложить своим потребителям более разнообразные и эффективные методы управления энергопотреблением. Так, например, владельцы умных домов смогут контролировать и регулировать потребление электроэнергии и тепла, основываясь на ценах на энергоресурсы и времени суток. Переход на новые технологии и увеличение эффективности производства также будет способствовать сокращению загрязнения окружающей среды. Внедрение экологически чистых технологий, таких как использование возобновляемых источников энергии, позволит компаниям улучшить свой имидж и привлечь больше потребителей.

Наконец, развитие технологий также создает новые возможности для бизнеса. К примеру, компании могут внедрить системы мониторинга, которые позволят им отслеживать потребление ресурсов и определять наиболее эффективные методы их использования. Это может помочь компаниям получить конкурентное преимущество и увеличить свою долю на рынке.

В целом, развитие технологий в области сбыта тепловой и электроэнергии имеет ряд преимуществ как для компаний, так и для потребителей. Внедрение новых технологий позволит сокращать затраты на производство, улучшать качество продукции, сокращать вредное воздействие на окружающую среду и создавать новые возможности для бизнеса.

Еще одним важным аспектом развития бизнеса по сбыту тепловой и электроэнергии является развитие рынка услуг, связанных с энергетикой, включая контрактные поставки, сервисное обслуживание и консалтинг. Это помогает расширять клиентскую базу и увеличивать прибыль компании.

Контрактные поставки являются одним из самых важных направлений в развитии бизнеса по сбыту энергии. Компании устанавливают с клиентами долгосрочные контракты на поставку энергоресурсов и гарантируют определенное количество энергии по фиксированной цене. Это позволяет клиентам сохранять стабильность в их операциях и планировании бюджета.

Сервисное обслуживание – еще одна услуга, которую предоставляют компании в области энергетики. Это позволяет клиентам получать квалифицированную техническую поддержку при эксплуатации оборудования, а также быстро реагировать на любые возможные проблемы.

Консалтинг также является важным направлением развития бизнеса по сбыту. Консультационные услуги помогают клиентам понимать особенности рынка энергетических услуг, управлять расходами на энергию и повышать энергоэффективность своих бизнес-процессов.

Итак, в условиях современного рынка энергетических ресурсов, компаниям, занимающимся производством и сбытом тепловой и электроэнергии, необходимо активно разрабатывать стратегии развития, учитывая текущие тенденции и требования рынка. Ключевыми мерами, которые должны быть включены в стратегию, являются повышение энергоэффективности, увеличение доли взаимовыгодных договоров и контрактов, использование новых технологий и улучшение качества продукции. Реализация данных мер является важным шагом для компаний, чтобы сохранить свои позиции на рынке и удержать своих клиентов. Это также является важным условием для продолжительного и устойчивого развития энергетического бизнеса.

Список литературы

1. Харитонов И.В. Экологически чистые технологии в современном бизнесе / И.В. Харитонов // Экономический журнал. – 2018. – №3. – С. 12–17.

2. Бабкина Н.В. Экологические аспекты стратегии энергетического бизнеса / Н.В. Бабкина // Экономические науки. – 2019. – №1. – С. 45–49.
3. Галищев С.А. Повышение энергоэффективности как стратегическая задача развития теплоэнергетики / С.А. Галищев // Теплоэнергетика. – 2017. – №10. – С. 22–28.
4. Глебов А.С. Влияние экологических факторов на стратегию развития энергетического бизнеса / А.С. Глебов // Энергетический журнал. – 2018. – №5. – С. 7–13.
5. Новикова Е.В. Взаимовыгодные договоры как инструмент стратегии развития энергетического бизнеса / Е.В. Новикова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2019. – №2. – С. 33–38.