

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СХЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ (МОЩНОСТИ) РОССИИ

© 2010

Ю.А. Анисимова, старший преподаватель кафедры
«Экономика, финансы и бухгалтерский учет»,
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: розничный рынок электрической энергии (мощности); сбытовые компании; долговые обязательства; энергетический брокер; производные финансовые инструменты.

Аннотация: в статье рассматриваются способы сокращения долговых обязательств потребителей перед сбытовыми компаниями на розничном рынке электрической энергии (мощности).

В настоящее время энергетическая отрасль в России находится в непростых условиях, которые осложняются не только происходящими преобразованиями, но и экономическим кризисом. В ходе реструктуризации энергетики изменились условия и правила работы оптового и розничного рынка электрической энергии (мощности), что полностью меняет систему взаимоотношений покупателей и поставщиков.

В отличие от России, для большинства развитых стран (Швеции, Норвегии, Финляндии, Великобритании и др.) характерно наличие либерализованных оптовых и розничных рынков электроэнергии. Поставка электроэнергии конечному потребителю осуществляется на розничном рынке. На европейских рынках основное внимание при регулировании поставки электроэнергии уделяется именно небытовым потребителям в большей степени, так как доля энергопотребления составляет от 50 до 75%. Потребители этой категории осуществ-

ляют переход к другим энергосбытовым компаниям. Согласно данным отчета Европейской комиссии за 2005 г., более 50% крупных промышленных предприятий в Великобритании, Норвегии, Швеции, Финляндии и Дании поменяли поставщика, после того как им было предоставлено право его выбора. На большинстве рынков были разработаны унифицированные процедуры, обеспечивающие и регулирующие доступ на оптовый и розничный рынки электроэнергии, так как у местных сбытовых компаний отсутствуют стимулы для создания условий для перехода потребителей к новому поставщику.

У бытовых потребителей, эффективность розничной конкуренции в отношении выбора значительно меньше, чем в отношении промышленных потребителей, в силу традиционной консервативности граждан в вопросе смены поставщика. Подобная ситуация объясняется гораздо большими затратами на внедрение необходимой инфраструктуры в общем

Таблица 1. Характерные черты розничных рынков электрической энергии (мощности) в Великобритании и Австралии

	Великобритания	Австралия
Особенность розничного рынка	<ol style="list-style-type: none">1. Энергосбытовые компании (ЭСК), предлагающие свои услуги потребителям на розничном рынке, совмещают функции поставщика электроэнергии и газа;2. Потребитель вправе в любой момент сменить поставщика электроэнергии. Условия поставки и предлагаемые цены размещаются на сайте открытого доступа в Интернете.	<ol style="list-style-type: none">1. Энергосбытовые компании не несут ответственности за качество и надежность энерго-снабжения, равно как и ответственности за действия третьих лиц, их обеспечивающих, даже когда ЭСК от имени и в интересах потребителя заключает договор на оказание услуг по передаче с сетевой компанией.2. Существуют специализированные компании в сфере коммерческого учета, деятельность которых подлежит лицензированию: установкой и обслуживанием измерительных систем занимаются операторы систем учета, а сбором и обработкой данных — поставщики коммерческой информации.3. Ответственность за сохранность измерительных средств возложена на потребителя.4. ЭСК вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор поставки электроэнергии.
Способы оплаты передачи электрической энергии	<ol style="list-style-type: none">1. Оплата фактически потребленной электроэнергии на основании выставленных счетов, которые сформированы по показаниям приборов коммерческого учета, снятым ЭСК или представленным самим пользователем по договоренности с ней, в этом случае оплата - ежеквартально. Условие - обязательство потребителя внести депозит для оплаты электроэнергии, максимально допустимая величина, которого определяется ЭСК.2. Авансовая оплата электроэнергии с использованием механических средств доступа к ее подаче — электронных ключей, карт, приобретаемых в специализированных пунктах продажи. Применяется ЭСК в качестве альтернативы отключению — как мера оперативного воздействия на потребителя, имеющего задолженность.	<p>Потребитель обязан произвести оплату в течение 15 дней с даты получения счета, который ЭСК направляет по окончании каждого расчетного периода.</p> <p>Цена на электроэнергию устанавливается ЭСК и может быть скорректирована в течение срока действия договора в одностороннем порядке в случае изменения стоимости расходов, связанных с поставкой электроэнергии.</p>

обороте энергосбытовой компании. Регулирование отношений, возникающих между участниками розничных рынков по поводу энергоснабжения бытовых потребителей, касается организации коммерческого учета или применения альтернативных методов расчета величины потребленной энергии, порядка ее оплаты, ответственности за ограничение или прекращение подачи электроэнергии, а также особенностей процедуры смены поставщика.

В мировой практике в отношениях между сбытовой компанией и потребителем используется именно договор поставки (supply energy contract), при этом в ряде случаев договором поставки могут быть решены вопросы, связанные с заключением энергосбытовой компанией от имени потребителя договоров на оказание услуг по передаче с сетевой компанией, что сближает его с договором энергоснабжения, заключаемым между гарантирующим поставщиком и потребителем в российской практике. Одними из первых процесс и создания либерализованных рынков электроэнергии начали Великобритания (1990 г.) и Австралия (1994 г.).

В таблице 1 представлены характерные особенности розничных рынков электрической энергии (мощности) в Великобритании и Австралии.

Из таблицы 1 видно, что на розничных рынках электрической энергии Великобритании и Австралии либерализация предоставляет бытовым и небытовым потребителям право сменить поставщика электрической энергии и разработаны условия оплаты поставки электрической энергии, которые позволяют минимизировать коммерческие риски. Так в Великобритании у каждого бытового потребителя есть реальная возможность в любой момент выбрать нового поставщика.

В России, в отличие от зарубежной практики, основной проблемой розничного рынка электрической энергии (мощности) является отсутствие условий для конкуренции сбытовых компаний. У конечного потребителя нет реальной возможности выбора между гарантирующим поставщиком и независимыми сбытовыми компаниями. В тоже время, у гарантирующего поставщика в настоящее время нет стиму-

ла к снижению затрат. В лучшем случае он выступает в роли "транслятора" оптовой цены на розницу, а в худшем – вступает в створ с производителями электроэнергии или с управляющими компаниями, обслуживающим ЖКХ, искусственно завышая стоимость электроэнергии.

Таким образом, если либерализация российского оптового и розничного рынка не будет проходить одновременно, есть вероятность свести к минимуму ожидаемые эффекты:

- сокращение затрат на производство и передачу электрической энергии (мощности);
- повышение качества обслуживания;
- развитие рынка производных финансовых инструментов, снижающих коммерческие и финансовые риски.

Ключевой причиной проблем развития розничного рынка электрической энергии являются неплатежи. Многие участники рынка не выполняют требования Правил по обеспечению коммерческого учета электроэнергии.

Погашение возникшей задолженности потребителей перед сбытовыми компаниями осуществляется по традиционной схеме, действующей на практике предоставления услуг предприятиями ЖКХ. Накопленная сумма задолженностей в равных долях перераспределяется на всех бытовых потребителей электрической энергии. Подобная схема ликвидации задолженности проста и удобна для сбытовых компаний, поставляющих услуги населению. Таким образом, происходит аккумуляция долговых обязательств и перераспределение неплатежей потребителей. На рисунке 1 представлена схема распределения задолженности потребителей по традиционной схеме.

В конечном счете, традиционная схема перераспределения долговых обязательств приводит к недовольству конечных потребителей. Прекращение или ограничение подачи электроэнергии также невозможно, если к энергоустановкам потребителя подключены системы жизнеобеспечения, а также если потребитель, в отношении которого энергосбытовая компания намерена применить меру оперативного воздействия в связи с неуплатой, обратился в муниципальный фонд поддержки за субсидией или дотацией.

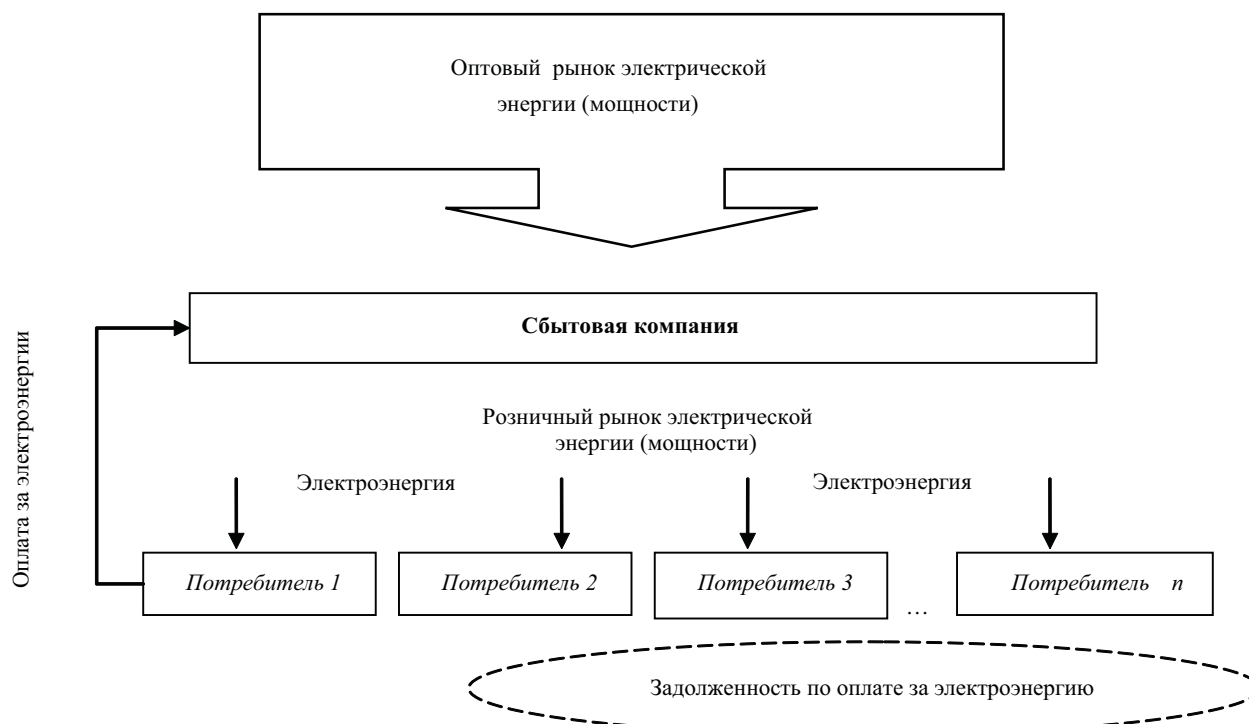


Рис. 1. Традиционная схема распределения задолженности потребителей.

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СХЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ...

Принимая во внимание явные недостатки традиционной схемы и мировой опыт, возникает необходимость в формировании инновационных способов снижения коммерческих рисков на розничном рынке электрической энергии (мощности).

Инновационная схема снижения величины задолженности конечных потребителей перед сбытовыми компаниями и предприятиями ЖКХ заключается в применении финансовых инструментов и появлении новых участников. Мелкие потребители электроэнергии составляют значительный сектор

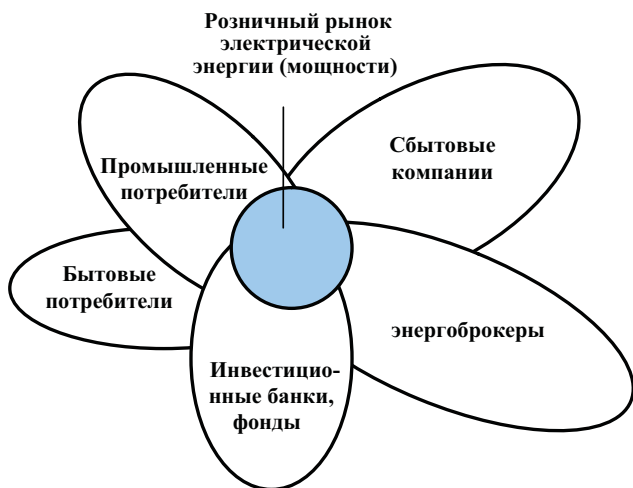


Рис. 2. Субъекты розничного рынка электрической энергии мощности.

спроса на электрическую энергию.

Изначально происходит аккумуляция долговых обязательств потребителей перед сбытовыми компаниями и формирование финансового инструмента, равного величине задолженностей. Данный сектор по аналогии с уже сложившимся, например, рынком частных сбережений обслужива-

ется агрегаторами, которые являются профессиональными посредниками, объединяющими мелких потребителей в пулы и выступающие от их имени. В роли агрегаторов могут выступать специализированные сбытовые компании, местные сетевые компании, или кооперативы, образованные самими потребителями. На рисунке 2 представлены субъекты розничного рынка электрической энергии (мощности).

Энергоброкер на рынке не владеет электрической энергией, а действует как посредник, который аккумулирует долговые обязательства и формирование финансовых инструментов. Дальнейшим этапом выступает продажа финансового инструмента энергетическим брокером инвестиционным компаниям. На рисунке 3 представлена инновационная схема снижения задолженности.

К финансовым инструментам относятся форвардные и фьючерсные контракты, биржевые и внебиржевые опционы, свопы и биржевые производные на свопы. Практика зарубежных рынков электроэнергетики (мощности) показывает, что практически для любой конкретной ситуации можно подобрать необходимый инструмент. При этом более сложные контракты всегда являются видоизменением или сочетанием элементарных инструментов, называемых plain vanilla derivatives. Так, фьючерсные контракты размещают в инвестиционном банке или инвестиционном фонде под вексель. Следующим шагом энергетического брокера становится передача векселя сбытовой компанией в качестве оплаты принятых обязательств потребителей. Деятельность посредников в лице брокера, направлена на решение проблемы рисков уплаты платежей полностью и в установленный срок.

Для успешной реализации инновационной схемы погашения долговых обязательств необходимо создание условий для работы нескольких сбытовых компаний на одной территории способствует формированию конкурентной среды на розничном рынке электрической энергии (мощности). Для этого необходимо упростить их доступ на рынок и создать инфраструктуру розничного рынка, обеспечивающую взаи-

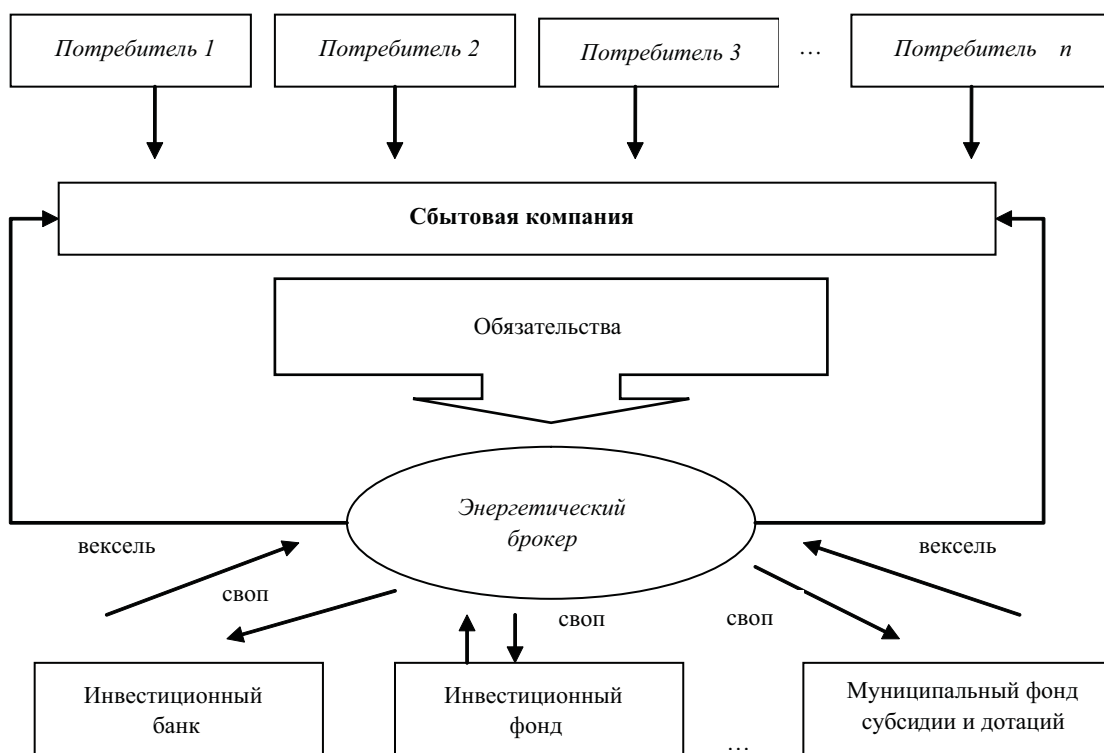


Рис. 3. Инновационная схема распределения задолженности.

действие нескольких сбытовых компаний и учет их потребителей.

Проведенный анализ схем снижения и распределения задолженностей потребителей перед сбытовыми компаниями, позволяет сделать следующие выводы:

1. Коммерческий и финансовый риск сбытовой компании включает риск каждого отдельного потребителя.

2. В настоящее время традиционная схема перераспределения задолженности потребителей устарела, т.к. не имеет эффективного инструментария воздействия на должников.

3. Применение процедуры прекращения или ограничения подачи электроэнергии не всегда осуществимо, в силу ряда факторов. В инновационной схеме распределения задолженности долговые обязательства потребителя посредством производных финансовых инструментов выкупаются инвесторами (муниципальный фонд субсидий и дотаций).

4. Экономический эффект работы энергосбытовой компании на розничном рынке зависит в большей степени от выбранной стратегии и инструментов.

5. Формирование регламентирующих положений, допускающих на розничный рынок электрической энергии (мощности) специализированных организаций в лице инвести-

ционных банков, фондов, муниципальных фондов субсидий и генерирующих компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ФЗ № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 1 января 2006 г.

2. Аюпов А.А. Конструирование и реализация инновационных финансовых продуктов / Аюпов А.А. – М.: NOTE BENE, 2007.

3. Буренин, А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные / Буренин А.Н. М.: Научно-техническое общество им. академика С.И. Вавилова, 2008.

4. Кузнецов К. В. Конкурентные закупки: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки / Кузнецов К. В. – СПб.: Питер, 2005.

5. Роголев, Н.Г. Экономика энергетики: Учебное пособие для вузов/ под ред. Н.Д. Роголева – М.: Издательство МЭИ, 2005

6. Чекмарёв К.С. Российский срочный рынок в условиях финансового кризиса // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2008, №4.

APPLICATION OF PATTERN OF INNOVATION IN DEBT RETAIL ELECTRIC POWER MARKETS (POWER) RUSSIA

© 2010

Y.A. Anisimova, senior lecturer
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: retail market of electrical energy (power) supply companies; marketing company; debt; energy broker; financial derivatives.

Annotation: this article discusses ways to reduce consumer debt before sales companies in the retail market of electrical energy (power).

УДК 657.6

РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САМАРСКОГО РЕГИОНА

© 2010

И.А. Фирсова, доктор экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг»
Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. Москва (Россия)

Ключевые слова: малый и средний бизнес; маркетинговые услуги; ресурсы.

Аннотация: рассмотрена реализация маркетинговых услуг для повышения эффективности фирм малого и среднего бизнеса Самарского региона.

При решении вопросов связанных с созданием и реализацией маркетинга в фирме малого и среднего бизнеса в сфере услуг необходимо определить, насколько такая система и её принципы релевантны потребностям и условиям рынка, на котором эта фирма действует. Использование маркетинга требует определённых значительных затрат, эффективность и окупаемость которых прямо связана с соответствием моделей

маркетинговым критериям рыночной системы. Особенно это касается такой противоречивой изменяющейся системы – как российский рынок. В недавнем прошлом ответ российских бизнесменов на вопрос, нужны ли маркетинговые исследования и вся система маркетинга в практической деятельности, преимущественно был отрицательным. Западные методы ведения бизнеса плохо применимы в российских условиях. По-