

## Особенности перераспределения энергосбытовыми компаниями финансовых ресурсов в условиях регулируемых цен на энергоресурсы

©2009 Е.А. Никифорова

Самарский государственный экономический университет

Появление новых финансовых отношений на электроэнергетическом рынке предопределяет специфику формирования, распределения и перераспределения финансовых ресурсов созданных энергокомпаний. В свою очередь, эффективное распределение и перераспределение финансовых ресурсов обуславливает успешность реформирования отрасли в целом, в связи с чем представляется необходимым проанализировать процесс распределения финансовых ресурсов как внутри отрасли, так и на уровне государства.

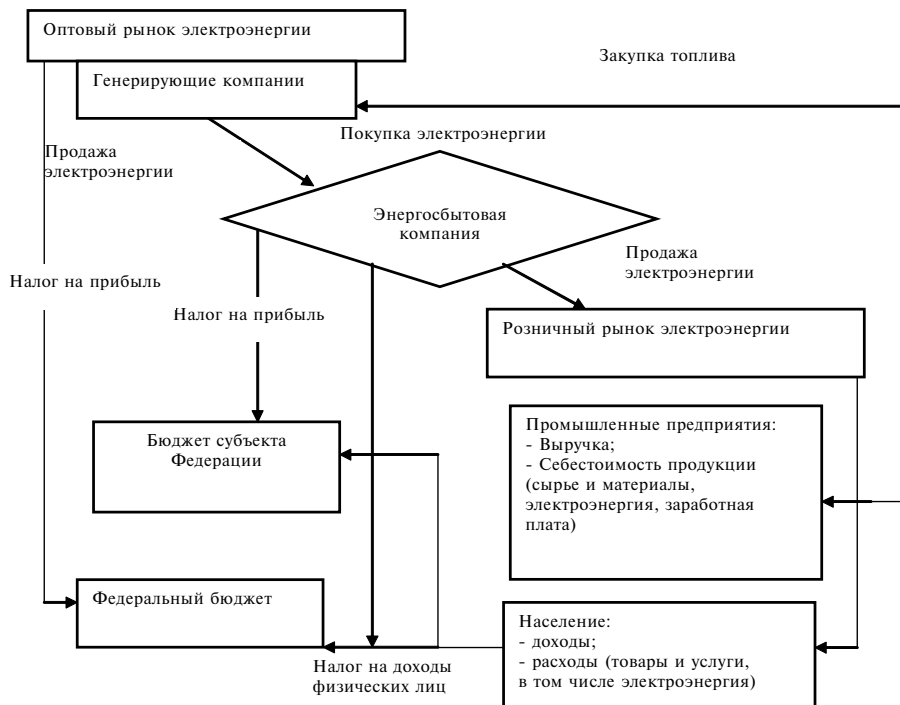
*Ключевые слова:* электроэнергия, финансовые ресурсы, распределение и перераспределение, энергосбытовые компании.

Реформирование электроэнергетической отрасли, основной целью которого является создание конкурентного рынка электроэнергии, обуславливает специфику формирования финансовых ресурсов созданных компаний отрасли и их финансовое состояние. Перераспределительные процессы, в свою очередь, приводят к изменению налоговых поступлений в бюджеты субъектов Российской Федерации, что представляется весьма важным, так как в значительной степени определяет эффективность самого процесса реформирования электроэнергетической системы на макроуровне. Иными словами, рациональное распределение и перераспределение финансовых

ресурсов между участниками рынка электроэнергии и государством является одним из факторов, обеспечивающих эффективность управления финансами отрасли в целом.

На рисунке представлена схема, определяющая взаимосвязь между участниками рынка и государством в части перераспределения финансовых ресурсов.

Сбытовые компании участвуют в распределительных отношениях как на оптовом, так и на розничном рынке. С одной стороны, компания по сбыту электроэнергии, получая выручку от конечных потребителей на розничном рынке, распределяет ее между остальными компаниями



**Рис.** Взаимосвязи между участниками рынка электроэнергии и государством в процессе перераспределения финансовых ресурсов

отрасли посредством направленных финансовых потоков генерирующим и сетевым компаниям. С другой стороны, электрическая энергия является одной из главных составляющих себестоимости любой продукции, что определяет участие энергосбытовых компаний не только в распределительных отношениях внутри отрасли между компаниями электроэнергетического сектора, но и в перераспределительных на уровне регионального бюджета.

Таким образом, экономической основой первичного распределения на уровне государства и компании по сбыту электроэнергии в условиях регулируемых цен на энергоресурсы является прибыль энергосбытовых компаний, основным инструментом реализации механизма распределения служит налог на прибыль энергокомпаний.

Сбытовые компании покупают электроэнергию на оптовом рынке и продают ее конечным потребителям на розничном рынке. Часть электроэнергии сбытовые компании покупают, так же как и другие участники рынка, по регулируемым договорам, часть - по свободным ценам. В результате с учетом постоянного роста доли объема электрической энергии продаваемой (покупаемой) по свободным ценам в рамках установленной нормы шага реформирования 5-15% стоимость электроэнергии для покупателей оптового рынка увеличивается ввиду более высокой свободной цены. В свою очередь, энергосбытовые компании, поставляющие электрическую энергию крупным промышленным потребителям на розничном рынке, транслируют свои увеличившиеся затраты от покупки электроэнергии на оптовом рынке по более высоким свободным ценам на таких потребителей. В итоге себестоимость продукции промышленных предприятий будет расти в части затрат на электрическую энергию. Следовательно, основным мотивом выхода на оптовый рынок для крупных предприятий, прежде всего промышленных, является стремление оптимизировать свои расходы на электроэнергию за счет более низкой цены на покупную электроэнергию на оптовом рынке по сравнению с ценой поставки энергосбытовой компании на розничном. Энергосбытовая компания, наоборот, заинтересована в сохранении своей

клиентской базы, в ее увеличении с целью получения прибыли.

Учитывая, что доля крупных промышленных потребителей в отдельной энергосбытовой компании находится в диапазоне от 6 до 97%, можно сделать вывод о существовании потенциальной возможности со стороны крупного промышленного предприятия выйти из списка абонентов энергосбытовой компании и самостоятельно осуществлять покупку электроэнергии на оптовом рынке, тем самым уменьшив объем реализуемой электрической энергии сбытовой компанией на розничном рынке. Сложившаяся ситуация ведет к возможности существенного перераспределения финансовых ресурсов и к снижению эффективности деятельности сбытовой компании. В связи с этим представляется актуальным выявить последствия для энергосбытовых компаний самостоятельного выхода крупных потребителей на оптовый рынок. Анализируемые компании представляют наибольший интерес, так как именно они занимают в настоящее время монопольное положение на региональном рынке электроэнергии, что подтверждается данными, представленными в табл. 1.

Кроме того, указанные в таблице компании имеют статус гарантирующего поставщика на территории занимаемого региона, что дает им некоторые преимущества перед обычной сбытовой компанией, которое выражается в меньшей стоимости покупки электроэнергии на оптовом рынке. Если учесть, что наиболее низкая стоимость производимой генерирующими компаниями электроэнергии продается по регулируемым ценам гарантирующим поставщикам, то средневзвешенная стоимость электроэнергии гарантирующего поставщика, покупаемой на оптовом рынке (с учетом как регулируемой, так и нерегулируемых долей), заметно ниже, чем у энергосбытовых компаний.

С момента начала реформирования электроэнергетики, т.е. с 1 января 2006 г., среди энергосбытовых компаний Поволжья наметилась тенденция к снижению прибыли от их основной деятельности при условии постоянного роста тарифа и государственного регулирования деятельности компании (табл. 2).

**Таблица 1. Анализ доли энергосбытовых компаний Поволжья на региональных рынках**

Энергосбытовая компания Поволжья	Количество потребителей, находящихся на обслуживании	Доля на региональном рынке электропотребления, %
ОАО "Самараэнерго"	Юридические лица - 11 733 Физические лица (население) - около 500 000	89,9
ОАО "Саратовэнерго"	Юридические лица - 8571 Физические лица (население) - около 320 884	67,0
ОАО "Ульяновскэнерго"	Юридические лица - 10 294 Физические лица (население) - около 439 224	94,7

**Таблица 2. Динамика изменения прибыли энергосбытовых компаний Приволжского федерального округа\***

Энергосбытовая компания Поволжья	Прибыль от продаж, тыс.руб.			Изменение	
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
ОАО "Самараэнерго"	265 317,00	- 40 945,00	267 542,00	2225,00	8,4
ОАО "Саратовэнерго"	253 775,00	- 123 937,00	325 472,00	71 697,00	28,3
ОАО "Ульяновскэнерго"	4224,00	109 702,00	115 097,00	110 873,00	2724,8

\* Рассчитано по данным финансовой отчетности энергосбытовых компаний: [www.samaraenergo.ru](http://www.samaraenergo.ru), [www.sarenergo.ru](http://www.sarenergo.ru), [www.ulenergo.ru](http://www.ulenergo.ru). Показатели отражают финансовый результат деятельности компаний с учетом корректировок особенностей ведения бухгалтерского учета каждой из них.

Как основной фактор, влияющий на снижение прибыли осуществляемой деятельности, автор выделяет стремление крупных промышленных предприятий самостоятельно выходить на оптовый рынок электрической энергии. Данное обстоятельство отрицательно влияет на финансовые результаты, прежде всего, крупной энергосбытовой компании, что выражается:

- во-первых, в снижении объемов денежных потоков и, как следствие, в снижении ликвидности и платежеспособности активов предприятия, поскольку за счет крупных потребителей компенсируется низкая платежеспособность малого и среднего бизнеса, следовательно, предприятие становится зависимым от внешних источников финансирования и привлекает кредитные ресурсы для покрытия удлиняющихся кассовых разрывов. В таких условиях финансовая устойчивость компаний требует более детальной и комплексной оценки;

- во-вторых, в снижении размеров поступлений налогов в бюджет субъекта, так как при выходе крупного промышленного предприятия на оптовый рынок выручка и переменные затраты энергосбытовой компании соответственно снижаются, а постоянные затраты, не зависящие от количества потребителей, находящиеся на обслуживании, остаются на прежнем уровне. Данное обстоятельство приводит к снижению финансового результата компании.

В табл. 3 на примере ОАО "Самараэнерго" представлены данные, характеризующие объем поступлений налога на прибыль в федеральный и региональный бюджеты. Анализ представленных данных показал, что компании по сбыту электроэнергии обеспечивают от 23% до 45% поступлений по налогу на прибыль от всей электроэнергетической отрасли региона. Автором выявлены причины снижения налога на прибыль энергосбытовых компаний в региональный бюджет.

Среди негативных факторов самостоятельного выхода на оптовый рынок электроэнергии крупного потребителя энергосбытовой компании выявляется не только снижение поступлений

налоговых платежей в бюджет, но и рост тарифов для других групп абонентов и прежде всего населения. Для подтверждения данных выводов автором проведен анализ финансовых результатов энергосбытовых компаний в результате выхода крупных потребителей на оптовый рынок электроэнергетики.

Первый вариант, рассмотренный автором, полагает самостоятельный выход потребителя, ранее являвшегося перепродавцом, на оптовый рынок. Таковым потребителем для ОАО "Самараэнерго" является ЗАО "Самарские городские электрические сети" (после выхода на оптовый рынок данная компания переименована на ЗАО "Самаргорэнерго" - "СГЭС"). ЗАО "СГЭС" до 2008 г. являлось перепродавцом на розничном рынке электроэнергии, т.е. весь объем необходимой электрической энергии покупало у ОАО "Самараэнерго". Потребление данного абонента составляло более 2000 млн. кВт·ч в год в натуральном выражении, в структуре потребления 70% находит население и 30% промышленность. Доля данного потребителя в выручке ОАО "Самараэнерго" находилась на уровне 7-8%.

Как видно из данных табл. 4 в результате самостоятельного выхода на оптовый рынок электроэнергии крупного потребителя объем выручки сбытовой компании снизился на 564 736,32 тыс. руб. Также произошло перераспределение тарифа между группами потребителей в сторону увеличения для населения и промышленных потребителей, в сторону снижения для бюджетных и прочих потребителей.

Негативным последствием выхода на оптовый рынок крупного потребителя ЗАО "Самарские городские электрические сети" является удорожание электрической энергии для других групп потребителей ОАО "Самараэнерго", так как происходит перекладывание постоянных затрат сбытовой компании на другие группы потребителей.

Проанализировав финансовые результаты ОАО "Самараэнерго" в результате выхода ЗАО "СГЭС" на оптовый рынок, можно сделать вывод, что выручка ОАО "Самараэнерго" снизилась на 5,3%, себестоимость - на 4,6%. При этом

**Таблица 3. Анализ налоговых платежей по налогу на прибыль ОАО “Самараэнерго” в бюджетную систему РФ\***

Вид деятельности	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	Федеральный бюджет	Региональный бюджет	Федеральный бюджет	Региональный бюджет	Федеральный бюджет	Региональный бюджет
Производство, передача и распределение электроэнергии	648,5	347,4	665,1	326,2	730,5	210,0
Оптовая торговля электрической и тепловой энергией (без права их передачи и распределения)	33,8	294,4	47,9	98,3	59,1	166,4
<b>Всего по электроэнергетическому сектору Самарской области</b>	<b>682,3</b>	<b>641,7</b>	<b>713,0</b>	<b>424,5</b>	<b>789,6</b>	<b>376,3</b>
<b>Всего поступление налога на прибыль</b>	<b>7910,9</b>	<b>25 213,6</b>	<b>25 100,3</b>	<b>9404,3</b>	<b>34 328,8</b>	<b>13 917,9</b>
<i>Доля электроэнергетики Самарской области в поступлении налога в бюджетную систему Самарской области</i>	8,62	2,55	2,84	4,51	2,30	2,70
<i>Доля ОАО "Самараэнерго" в поступлении налога на прибыль от предприятий электроэнергетики Самарской области</i>	4,96	45,87	6,72	23,16	7,48	44,21
<i>Доля ОАО "Самараэнерго" в поступлении налога на прибыль в бюджетную систему РФ</i>	0,43	1,17	0,19	1,05	0,17	1,20

\* Рассчитано по данным Росстата и УФНС России по Самарской области.

процент изменения себестоимости ниже процента изменения выручки. В результате снижение валовой прибыли влечет за собой снижение налога на прибыль. Учитывая все вышеизложенное, можно констатировать, что для ОАО “Самараэнерго” факт выхода на оптовый рынок ЗАО “СГЭС” негативно сказался на его финансовом состоянии. Вместе с тем, так как у ЗАО “СГЭС” основные потребители представлены населением в 70% (тариф для данной группы установлен Управлением по государственному регулированию и контролю электроэнергетики Самарской области, полностью является регулируемым), это приводит к трансляции цен, сложившихся на оптовом рынке на предприятиях промышленности, находящихся у них на обслуживании. В связи с этим трудно прогнозировать увеличение прибыли ЗАО “СГЭС” в результате выхода на оптовый рынок.

Можно сделать вывод, что для крупных потребителей розничного рынка, которые являются перепродавцами с преимущественным обслуживанием физических лиц (т.е. весь объем поставляемой электроэнергии на розничный рынок приобретает ими у гарантирующего поставщика региона), самостоятельный выход на оптовый рынок не представляет выгоды и является малоэф-

фективным. В то же время для гарантирующего поставщика в рассматриваемом примере ОАО “Самараэнерго” самостоятельный выход таких потребителей на оптовый рынок существенно влияет на основные финансовые показатели их деятельности и приводит к снижению налоговых поступлений в бюджет. Кроме того, стоимость электроэнергии для других потребителей, оставшихся на обслуживании у компании, увеличивается путем перераспределения расходов на осуществление сбытовой деятельности (сбытовой надбавки) и, как следствие, увеличивает стоимость производимых ими товаров и услуг. Ситуация может измениться в результате принятия на законодательном уровне нормативно-правового акта о продаже электроэнергии гражданам по свободной цене, что прогнозируется сделать в 2014 г.

Автором рассмотрена также иная ситуация, характеризующая выход на оптовый рынок в качестве самостоятельного покупателя крупного промышленного предприятия. Самарская область - одна из самых развитых в промышленном отношении административных единиц Поволжского экономического региона и России в целом. По абсолютному объему промышленной продукции область занимает 3-4-е место среди субъектов РФ. Одной из основных отраслей развитых в регио-

**Таблица 4. Анализ изменения выручки за электроэнергию ОАО “Самараэнерго” по группам потребителей в результате выхода ЗАО “СГЭС” на оптовый рынок, тыс. руб.**

Группа потребления	Снижение полезного отпуска	Изменение тарифа	Итого изменение выручки
Базовые потребители (крупные потребители)	-597 073,95	32 337,63	-564 736,32
Бюджетные потребители	106,70	-6070,49	-5963,79
Население	67 289,49	1 521,36	68 810,85
Прочие потребители	-236 405,14	-176 206,94	-412 612,08

**Таблица 5. Динамика изменения финансовых показателей ОАО “Самараэнерго” в результате выхода на оптовый рынок крупного потребителя (ОАО “АВТОВАЗ”), тыс. руб.**

Показатели	Объем электроэнергии покупается у ОАО "Самараэнерго"	Объем электроэнергии покупается у оптового перепродавца	Самостоятельно покупает электроэнергию на оптовом рынке	Отклонение абсолютное, тыс. руб.	Отклонение относительное, %
Выручка	29 062 545,3	29 062 545,3	26 129 770,84	-2 932 774,46	-10,1
Себестоимость	28 583 663,6	28 583 663,6	25 856 248,90	-2 727 414,7	-9,54
Валовая прибыль	467 547,2	467 547,2	273 521,94	-194 025,26	-41,5
Прибыль от продаж	471 741,4	471 741,4	273 521,94	-194 025,26	-41,5
Прибыль до налогообложения	426 848,7	426 848,7	228 629,24	-198 219,46	-46,4
Налог на прибыль	76 832,8	76 832,8	43 439,5	-33 393,3	-43,4
Чистая прибыль	350 015,9	350 015,9	185 189,68	-164 826,22	-47,1

не является машиностроение, представленное полным набором отраслей, среди которых ведущая роль принадлежит автомобильной промышленности. В связи с вышеизложенным представляется необходимым проанализировать возможную ситуацию по самостоятельному выходу на оптовый рынок электроэнергии крупнейшего градообразующего предприятия Самарской области и, прежде всего, оценить последствия для энергосбытовой компании, для самого предприятия и для бюджета региона в целом. В течение 2006–2009 гг. данный потребитель находился на обслуживании у различных энергосбытовых компаний (на прямом договоре ОАО “Самараэнерго”, у ОАО “Электросеть”, ОАО “Промышленная энергетика”). Две последние компании являются оптовыми перепродавцами, т.е. весь необходимый объем электроэнергии покупают на розничном рынке у ОАО “Самараэнерго”. В табл. 5 представлен сценарный расчет финансовых последствий ОАО “Самараэнерго” при переходе ОАО “АВТОВАЗ” на обслуживание к иной энергосбытовой компании, которая не является субъектом оптового рынка при самостоятельном выходе данного потребителя на оптовый рынок.

Из данных табл. 5 можно сделать вывод, что переход ОАО “АВТОВАЗ” к иному перепродавцу не влияет на финансовый результат ОАО “Самараэнерго”. В данном случае ОАО “АВТОВАЗ” несет убытки, так как в тарифе на электрическую энергию включен двойной размер сбы-

товой надбавки (сбытовая надбавка ОАО “Самараэнерго” и сбытовая надбавка иного перепродавца), что, соответственно, ведет к увеличению себестоимости продукции завода и снижению его налогооблагаемой базы.

Существенными негативными последствиями для энергосбытовой организации может оказаться самостоятельный выход автогиганта на оптовый рынок. Как видно из табл. 5, валовая прибыль компании снизится на 194 025,26 тыс. руб., или на 41,5%. Налог на прибыль ОАО “Самараэнерго” составит 43 439,5 тыс. руб. При этом, как правило, крупные потребители, покупающие весь объем электроэнергии на оптовом рынке, должны создать структурное подразделение или учредить собственную энергосбытовую компанию. Затраты на содержание такого рода компаний или структурного подразделения не оправдывают выгоды крупных потребителей от разницы в снижении цены на оптовом рынке по сравнению с розничным.

Рассмотрение данных ситуаций позволяет сделать вывод, что уход на оптовый рынок крупных промышленных предприятий отражается на финансовом состоянии энергосбытовых компаний регионального масштаба и на экономике региона в целом. Выход потребителей на ОРЭ с помощью инорегиональных сбытовых компаний также может привести к сокращению налоговых отчислений в бюджет Самарской области.

Негативным моментом является и риск снижения платежеспособности энергосбытовых ком-

паний после ухода крупных промышленных потребителей, так как за счет них, как правило, компенсируется низкая платежеспособность малого и среднего бизнеса, что особенно актуально в период финансового кризиса в стране и снижения платежной дисциплины.

Проведенный анализ выявил следующие основные тенденции:

- В ситуации несовершенства тарифной политики на розничном рынке электроэнергии в регионе экономический эффект для предприятия может быть отрицательным.

- В результате выхода предприятия на оптовый рынок снижается прибыль гарантирующего поставщика, функционирующего на территории региона, что ведет для бюджета региона к сни-

жению поступлений от уплаты налога на прибыль гарантирующим поставщиком и ставит вопрос о необходимости комплексного рассмотрения последствий реформ в электроэнергетике, учитывающих как изменение ситуации с дотациями населению, так и сокращение налоговых поступлений в бюджет от перестройки системы сбыта электроэнергии в регионе.

Исходя из перечисленных проблем, можно отметить, что из-за выхода крупных потребителей на оптовый рынок повысятся тарифы для населения. Поэтому в настоящий момент доступ на оптовый рынок фактически не является свободным, так как органы государственной власти не заинтересованы в снижении налоговых поступлений и в росте тарифов для населения.

*Поступила в редакцию 09.10.2009 г.*