

**К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ЭФФЕКТЕ СТАТУСА
ГАРАНТИРУЮЩЕГО ПОСТАВЩИКА ДЛЯ ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ КОМПАНИИ****TO THE QUESTION OF STATUS EFFECT OF GUARENTEEING SUPPLIER FOR A
POWER SUPPLY COMPANY**

Ковалев Александр Эдуардович, аспирант третьего года подготовки кафедры менеджмента, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва, Саранск, Россия

Kovalev Aleksandr Eduardovich, 3rd year PhD student, Management Department, National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk, Russia

Аннотация: В статье рассмотрена степень финансово-экономической дифференциации между гарантирующими поставщиками и прочими энергосбытовыми компаниями на отечественном рынке. Посредством анализа выборки наиболее крупных компаний каждого типа с применением методики Z-score Альтмана автор делает вывод об относительной устойчивости компаний каждого типа и экономической «стоимости» статуса гарантирующего поставщика.

Abstract. The volume of financial differentiation between guaranteeing suppliers and the rest of the energy retail market participants on the Russian market is researched in the paper. The author uses the Z-score technique to analyse the sample of the companies of both types and concludes about the economic value of guaranteeing supplier status. Samples include 15 companies of both types (30 total) and utilise data for the 2019 financial year. The existence of guaranteeing supplier status is generally explained by the necessity of support for SME and some categories of individuals. The author concluded that this side of the energy retail market needs additional financial support and privileges as it holds higher risks relative to other companies in the industry.

Ключевые слова: гарантирующий поставщик, энергосбытовая компания, Z-score, социально-экономические риски, финансовая устойчивость, математическое распределение

Keywords: guaranteeing supplier, energy Retail Company, Z-score, socio-economic risks, financial stability, mathematical distribution

Процесс реформирования отечественного энергетического рынка является на сегодняшний момент одним из самых острых в рамках развития национальной экономики. Начавшаяся в середине столетия масштабная реструктуризация отрасли привела к возникновению энергосбытовых компаний, основной экономической функцией которых является продажа электроэнергии на розничных и иногда оптовых рынках [1]. Однако зачастую данный процесс сопряжен с определенными рода сложностями, ключевой из которых является необходимость тотальной электрификации экономики. Учитывая комплекс взаимосвязанных факторов (географическая удаленность, отсутствие инфраструктуры, финансовые барьеры с обеих сторон и т.д.), продажа электроэнергии отдельным категориям потребителей может вызывать вопросы в рамках экономической целесообразности. В связи с этим ФЗ №35 содержит понятие гарантирующего поставщика – компании, которая в силу территориальной принадлежности обязана заключить договор на поставку электроэнергии с любым обратившимся к ней лицом, как физическим, так и юридическим [2].

Тем самым региональный гарантирующий поставщик получает не менее гарантированный спрос на свои услуги, в то время как прочие сбытовые компании могут испытывать недостаток в таковом. При этом функционирование гарантирующих

поставщиков сопряжено с сопутствующими регулятивными мероприятиями, которые в первую очередь касаются правового регулирования их взаимоотношений с потребителями [3], положения и статуса в рамках договора энергоснабжения [4]. При этом авторы отмечают, что статус гарантирующего поставщика обязывает компанию придерживаться отдельных нормативов финансово-экономических показателей: особое же внимание ФАС, как ключевого органа регуляции деятельности таких компаний [5], заслуживает предельное значение тарифа на электроэнергию и контроль его роста в динамике.

В связи с этим гарантирующий поставщик должен осуществлять перманентный контроль и анализ клиентской базы с целью сохранения приемлемого уровня сбытовой надбавки, которая является источником формирования чистой прибыли компании [6]. Энергосбытовые же компании работают в относительно свободном от ценового регулирования экономическом пространстве [7]. Несмотря на то, что вопрос правового и экономического статуса гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний изучен отечественными учеными довольно глубоко, проблемы наличия и размеров экономической дифференциации между данными типами компаний практически не освещены в экономической литературе. Рассмотрение данного тезиса и является ключевым в настоящем исследовании.

Целью данного исследования выступает изучение степени финансово-экономической дифференциации гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний на отечественном рынке.

Среди основных задач исследования необходимо выделить:

- построение репрезентативной выборки энергосбытовых компаний двух типов (по 15 компаний каждого типа, гарантирующий поставщик и независимая энергосбытовая компания) и сбор данных, необходимых для расчета анализируемого показателя;
- расчет Z-score для каждой из компаний;
- мэппирование результатов и расчет композитного значения Z-score для каждой из групп;
- сравнение полученных значений и формулировка выводов.

В исследовании автором проанализированы данные финансовых отчетов 30 российских энергосбытовых компаний за 2018 год, использованы труды российских и зарубежных ученых в области экономики энергетики и анализа финансово-экономического состояния предприятия.

Для оценки финансово-экономического потенциала отберем по пятнадцать наиболее крупных компаний-представителей обеих анализируемых групп. Критерием масштаба в рамках исследования выбран показатель выручки. Далее на основе данных за 2018 год (максимальная доступность данных) рассчитаем Z-score Альтмана через его компоненты. Данная методика была представлена американским экономистом Эдвардом Альтманом в работе «Исследуя путь к банкротству» (1983), где ученый доработал первоначальную модель, адаптировав ее для частных компаний (не котирующихся на фондовых биржах) [8]. Несмотря на то, что сам Альтман использовал данную модель для прогнозирования банкротства компаний, она превосходно подходит для эффективного ранжирования фирм, выполняя, в том числе, функционал комплексного скоринга. Именно модель 1983 года будет использована нами в оценке компаний выборки.

Для расчета Z-score была использована следующая формула:

$$Z = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,420 * X4 + 0,998 * X5$$

где X1 – оборотный капитал/активы; X2 – нераспределенная прибыль/активы; X3 – EBIT(прибыль от операционной деятельности)/активы; X4 – собственный капитал/обязательства; X5 – Выручка/Активы [8].

Все данные собраны из ежегодных финансовых отчетов анализируемых компаний за 2018 год. Представим результаты расчета в таблице 1.

Таблица 1

Компоненты расчета (млрд. р.) и значения Z-score для отобранных крупнейших отечественных энергосбытовых компаний двух типов

Компания	Оборотные средства	Активы	Нераспред. прибыль	ЕВИТ	Капитал	Прочие пассивы	Выручка	Z-score
Гарантирующие поставщики								
АО "Мосэнергосбыт"	24.77	54.82	9.79	4.12	16.33	38.49	326.21	6.83
АО "Петербургская сбытовая компания"	13.76	15.58	1.74	1.25	1.96	13.62	126.60	9.15
АО "Энергосбыт Плюс"	9.91	12.15	1.39	1.76	2.23	9.92	98.46	9.32
ПАО "ДЭК"	12.12	48.54	-7.86	2.75	32.32	16.21	83.53	2.77
АО "Татэнергосбыт"	8.61	9.73	3.74	0.32	3.89	5.84	59.08	7.40
ПАО "ТНС энерго Кубань"	11.51	11.78	1.03	0.63	1.96	9.82	52.94	5.51
ПАО "ТНС энерго Ростов-на-Дону"	10.22	11.40	0.16	1.13	0.37	11.02	47.87	5.17
ПАО "ТНС энерго Нижний Новгород"	14.32	16.06	0.91	0.25	1.02	15.04	43.06	3.44
ПАО "Самараэнерго"	4.61	6.58	1.07	1.66	2.61	3.97	43.12	8.24
АО "НовосибирскЭС"	3.42	4.60	1.28	0.68	1.45	3.15	37.70	9.60
АО "Газпром ЭС Тюмень"	5.72	8.09	0.00	0.56	2.66	5.43	40.70	5.95
ООО "ЭСКБ"	4.16	6.47	1.43	1.44	1.48	5.00	37.32	7.22
ПАО "Пермэнерго"	4.61	5.45	0.91	1.07	1.38	4.07	37.97	8.46
ПАО "КрасноярскЭС"	4.17	4.93	1.18	0.91	1.33	3.61	36.49	8.91
ООО "ИркутскЭС"	3.94	4.69	-0.51	0.95	1.55	3.15	34.72	8.73
Прочие энергосбытовые компании								
ООО "РусЭнергоСбыт"	9.21	9.46	0.88	5.63	0.90	8.56	175.40	21.17
ООО "РН-Энерго"	25.01	25.60	25.60	5.08	18.51	7.09	5.08	3.46
АО "Газпром ЭС"	4.85	10.63	0.38	2.49	7.00	3.62	60.63	7.59
АО "АтомЭС"	8.08	10.06	-4.07	1.17	-0.34	10.40	58.54	6.39
ООО "ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕРВИС"	4.80	4.82	1.79	2.56	2.23	2.59	51.47	13.68
АО "ЕЭСНК"	3.02	3.05	0.74	0.10	0.78	2.27	49.42	17.33
ООО "РусЭнергоРесурс"	3.29	3.33	0.27	0.66	0.28	3.05	39.90	13.40
АО "ЭК "Восток"	6.43	12.20	2.35	1.93	2.35	9.85	38.49	4.28
ООО "РУСАЛ Энерго"	3.33	3.34	0.28	0.01	1.00	2.34	36.96	12.03
АО "КМА-ЭС"	3.61	3.76	1.91	3.32	1.92	1.84	34.34	13.42
ООО "ЕЭС-Гарант"	4.82	5.02	2.60	1.09	2.61	2.41	25.91	7.40
ЗАО "ЭПК"	1.67	1.67	0.33	0.06	0.33	1.34	24.49	15.72
АО "Сибурэнерго-менеджмент"	2.27	2.29	0.15	0.11	0.15	2.15	22.11	10.56
ООО "МЕЧЕЛ-ЭНЕРГО"	1.81	12.11	-1.62	0.58	0.80	11.32	17.21	1.59
ООО "СургутЭС"	0.95	1.01	0.20	0.04	0.20	0.81	17.13	18.06

Визуализация данных на диаграмме позволит оценить распределение Z-score по типам компаний. Воспользуемся пузырьковой диаграммой, где по оси X покажем значение Z-score, а по оси Y – выручку компаний, как компонент первоначального отбора компаний (рисунок 1).

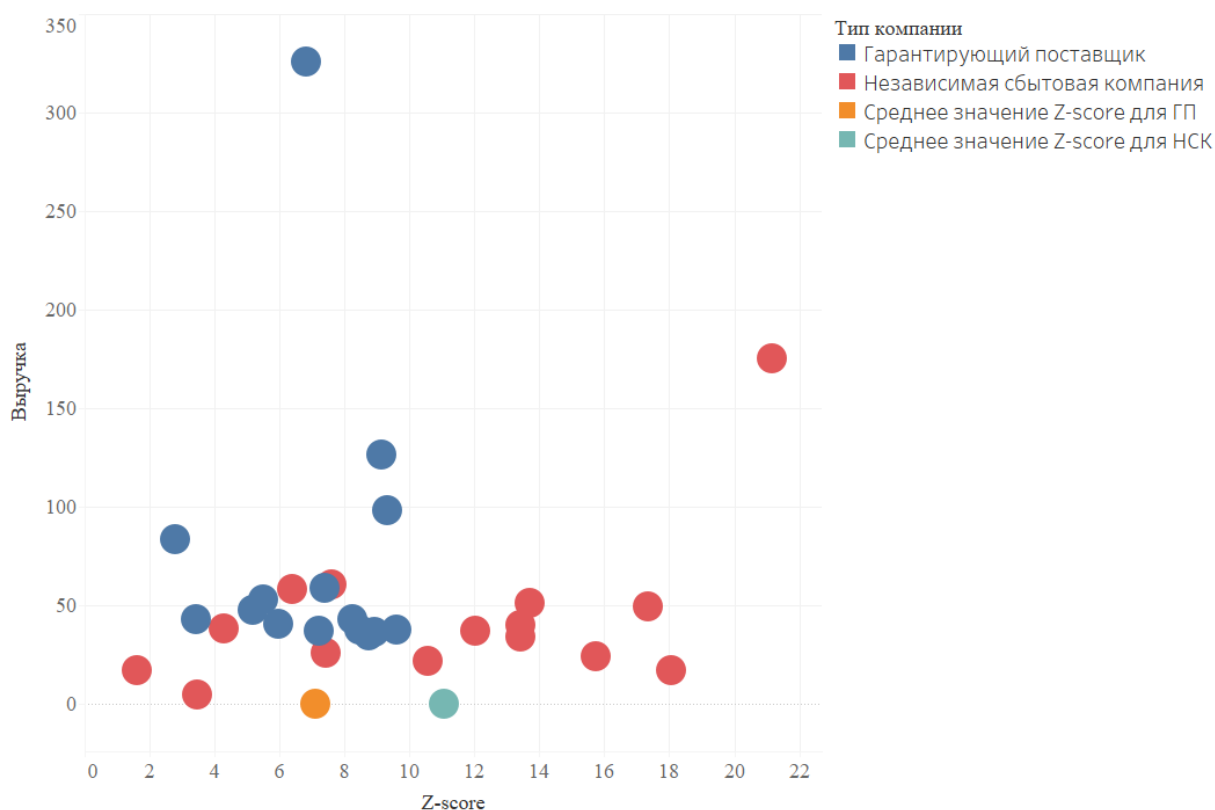


Рисунок 1 – Распределение Z-score для двух типов компаний и среднее значение для группы

Несмотря на то, что крупнейшие гарантирующие поставщики явно генерируют более высокий уровень выручки, нежели НСК, их финансовая устойчивость значительно ниже (в 1,56 раза). Это говорит о том, что качество выручки ГП в среднем значительно хуже и демонстрирует потенциальные проблемы в производственном процессе, уровне ликвидности и т.д. Следовательно, авторская гипотеза о наличии у ГП более выраженных операционных и финансовых рисков оправдывается. В какой-то степени гарантирующие поставщики представляют некий «социальный пакет» услуг, который подразумевает дополнительную нагрузку на финансовое состояние, но является структурно необходимым с точки зрения национальной экономики. Здесь даже напрашивается параллель с отраслью сельского хозяйства, которая также выполняет социально-значимую экономическую функцию продовольственной безопасности. Однако, энергетическая безопасность, поддерживаемая ГП, не пользуется льготными мерами поддержки государства, что без сомнения ущемляет экономические интересы собственников.

Для более полного восприятия различий проведем фундаментальные статистические тесты и рассчитаем математические параметры распределений Z-score в обеих группах (таблица 2). Расчеты произведем с помощью пакета анализа данных MS Excel и программы E-Views.

Таблица 2

Математические характеристики распределений для двух типов энергосбытовых компаний

ГП		НСК	
Mean	7.112232439	Mean	11.07286639
Standard Error	0.5534241	Standard Error	1.499094729
Median	7.403621597	Median	12.02963688
Standard Deviation	2.143402322	Standard Deviation	5.805968921
Sample Variance	4.594173512	Sample Variance	33.70927511
Kurtosis	-0.32954675	Kurtosis	-0.939082465

Skewness	-0.803360815	Skewness	-0.017200643
Range	6.823548861	Range	19.57944988
Minimum	2.772414018	Minimum	1.591604088
Maximum	9.595962879	Maximum	21.17105397
Sum	106.6834866	Sum	166.0929959
Count	15	Count	15

Среднее квадратическое отклонение, как показывает таблица, выше для НСК, однако значение для ГП следует признать нерепрезентативным в связи с тем, что распределение имеет экспоненциальный вид. При этом, для НСК распределение близко к нормальному – об этом нам говорит не только график, но и значение коэффициента асимметрии (skewness) близкое к нулю. Иными словами, среднее значение для ГП может значительно исказить картину за счет высокой степени смещенности данных. Следовательно, вероятнее всего среднее значение по экспоненте окажется еще более низким, чем значение, полученное нами на рисунке 1. Эти факторы говорят об однозначном подтверждении авторской гипотезы: НСК более стабильны в рамках финансового положения, демонстрируют устойчивость тренда и надежность аналитических описательных коэффициентов. В то же время группа ГП, несмотря на более высокие значения выручки для одной и той же количественной выборки, распределена по экспоненте и даже в этом сценарии значительно менее стабильна, чем группа ГП по показателю Z-score.

Анализ двух групп компаний, гарантирующие поставщики и независимые сбытовые компании по показателю Z-score показал, что вторая группа в среднем в 1,56 раза более финансово устойчива. Математическое распределение для НСК также характеризуется более качественными характеристиками и приближено к нормальному. В целом это говорит о том, что гарантирующие поставщики действительно несут дополнительные риски, связанные с обслуживанием клиентских групп. Несмотря на высокие значения выручки и стабильный спрос на услуги, гарантирующие поставщики находятся в куда более узких регулятивных рамках и испытывают перманентные проблемы в рамках качества генерируемой выручки. Однако необходимо отметить, что данная проблема должна решаться скорее на государственном уровне, поскольку ГП обладают малыми полномочиями по регулированию процессов отбора абонентской базы. Меры государственной поддержки гарантирующих поставщиков могут стать аналогом платы за риск, которую несут последние. Подобные методики уже апробированы в других уязвимых отраслях народного хозяйства (сельское хозяйство) и могут быть успешно применены в рамках программы по наращиванию энергетической безопасности национальной экономической системы.

Библиографический список

1. Мельник Л. Б. Стратегии энергосбытовых компаний в условиях перехода к конкурентному рынку электроэнергии: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Л. Б. Мельник; Государственный университет – Высшая школа экономики. – М., 2008. – 24 с.

2. Об электроэнергетике: Федеральный закон от 26.03.2003 N35-ФЗ (с изм. и доп.). Доступ из справ. -правовой системы «Гарант». Источник: <http://base.garant.ru/185656/>
3. Белова Е. К вопросу об ответственности гарантирующего поставщика электроэнергии // Бизнес. Менеджмент. Право. 2015. № 1 (31). С. 56-61.
4. Герасимов А. В., Харитонов И. К. Правовое положение гарантирующего поставщика в договоре энергоснабжения: проблемы и перспективы // Общество и право. 2016. № 3 (57). С. 45-48.
5. Вопросы Федеральной антимонопольной службы: Постановление Правительства РФ от 07.04.2004 N 189 Доступ из справ. правовой системы «Гарант». Источник: <http://base.garant.ru/186929/>
6. Перова М. Б., Валужева А. М., Метляхин А. И. Прогнозирование экономически обоснованных расходов региональной сбытовой энергокомпании – гарантирующего поставщика // Стратегия развития региона. 2008. № 15 (72). С. 35-40.
7. Чернов С. С. Энергосбытовая деятельность в условиях реформирования: проблемы и перспективы // Экономика, управление и учет на предприятии. 2011. № 4 (40). С.157-163.
8. Altman E. I. Exploring the road to bankruptcy // The Journal of Business Strategy. 1983. № 4 (2). P. 36-54.

Bibliography

1. Mel'nik L. B. Strategii jenergosbytovyh kompanij v uslovijah perehoda k konkurentnomu rynku jelektrojenergii : avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk / L. B. Mel'nik ; Gosudarstvennyj universitet – Vysshaja shkola jekonomiki. – M., 2008. – 24 s.
2. Ob jelektrojenergetike: Federal'nyj zakon ot 26.03.2003 N35-FZ (s izm. i dop.). Dostup iz sprav. - pravovoj sistemy «Garant». Istochnik: <http://base.garant.ru/185656/>
3. Belova E. K voprosu ob otvetstvennosti garantirujushhego postavshhika jelektrojenergii // Biznes. Menedzhment. Pravo. 2015. № 1 (31). S. 56-61.
4. Gerasimov A. V., Haritonov I. K. Pravovoe polozhenie garantirujushhego postavshhika v dogovore jenergosnabzhenija: problemy i perspektivy // Obshhestvo i pravo. 2016. № 3 (57). S. 45-48.
5. Voprosy Federal'noj antimonopol'noj sluzhby: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 07.04.2004 N 189 Dostup iz sprav. - pravovoj sistemy «Garant». Istochnik: <http://base.garant.ru/186929/>
6. Perova M. B., Valueva A. M., Metljahin A. I. Prognozirovanie jekonomicheski obosnovannyh rashodov regional'noj sbytovoj jenergokompanii – garantirujushhego postavshhika // Strategija razvitija regiona. 2008. № 15 (72). S. 35-40.
7. Chernov S. S. Jenergosbytovaja dejatel'nost' v uslovijah reformirovanija: problemy i perspektivy // Jekonomika, upravlenie i uchet na predpriyatii. 2011. № 4 (40). S.157-163.
8. Altman E. I. Exploring the road to bankruptcy // The Journal of Business Strategy. 1983. № 4 (2). P. 36-54.

Сведения об авторе

Ковалев Александр Эдуардович, аспирант кафедры менеджмента, МГУ им. Н. П. Огарёва, strongporcelain@gmail.com, тел. +7 (927) 640-91-05

Author's personal details

Kovalev Aleksandr Eduardovich, PhD student, Management Department, MRSU, strongporcelain@gmail.com, tel. +7 (927) 640-91-05