

УДК 338.462

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ПРИЕМА ПЛАТЕЖЕЙ ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ КОМПАНИИ

Салова Л.В.

*ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»,
Владивосток, e-mail: lstar24@yandex.ru*

Трансформация методов тарифного регулирования в отношении поставщиков коммунальных услуг ориентирует их на проведение работы по оптимизации системы приема платежей. Энергосбытовые компании остались одним из последних поставщиков коммунальных ресурсов, которые регулируются по методу эталонных затрат, где учитываются расходы на обеспечение внесения потребителями оплаты различными способами, в том числе напрямую гарантирующему поставщику без оплаты комиссии. Наличие тарифного источника для развития системы приема платежей ставит перед энергосбытовой компанией вопрос эффективного распоряжения данными средствами. В настоящее время, как правило, энергосбытовые компании как имеют собственные каналы приема платежей, так и пользуются каналами сторонних организаций с компенсацией им расходов на прием платежей. В условиях ограниченности тарифного источника актуальность приобретает вопрос выработки стратегии управления развитием системы приема платежей на основе критериев эффективности и адаптивности. В этой связи риск-ориентированный подход к управлению развитием системы приема платежей подразумевает выделение набора рисков, присущих данному бизнес-процессу, оценку их влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности, выработку мер по их нивелированию на основе разработки и реализации адаптивной политики, учитывающей факторы внешней и внутренней среды, новые возможности и их использование для укрепления конкурентного потенциала в этой сфере, задание вектора устойчивого развития. Данная статья продолжает исследования автора в области выработки методологии адаптивного управления организацией системы приема платежей энергосбытовой компании. Статья выполнена на публичных материалах энергосбытовой компании II ценовой зоны оптового рынка электроэнергии (мощности), гарантирующего поставщика электроэнергии.

Ключевые слова: электроэнергия, энергосбытовая компания, розничный рынок, потребление электроэнергии, физические лица, прием платежей, адаптивная система, риск-ориентированный подход, стратегия, закупочные процедуры, технологическое развитие

RISK-ORIENTED APPROACH TO MANAGING THE DEVELOPMENT OF THE PAYMENT ACCEPTANCE SYSTEM OF AN ENERGY SALES COMPANY

Salova L.V.

Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, e-mail: lstar24@yandex.ru

The transformation of tariff regulation methods in relation to utility service providers orients them to work on optimizing the payment acceptance system. Power supply companies have remained one of the last suppliers of utility resources that are regulated by the reference cost method, which takes into account the costs of ensuring that consumers make payments in various ways, including directly to the guaranteeing supplier without paying a commission. The availability of a tariff source for the development of the payment acceptance system poses the issue of effective disposal of these funds to the energy marketing company. Currently, energy marketing companies usually have their own channels for accepting payments, and use the channels of third-party organizations to compensate them for the costs of accepting payments. In the conditions of the limited tariff source, the issue of developing a strategy for managing the development of the payment acceptance system based on the criteria of efficiency and adaptability becomes particularly relevant. In this regard, a risk-oriented approach to managing the development of the payment acceptance system implies identifying a set of risks inherent in this business process, assessing their impact on the results of financial and economic activities, developing measures to level them based on the development and implementation of an adaptive policy that takes into account factors of the external and internal environment, new opportunities and their use to strengthen the competitive potential in this area, the tasks of the vector of sustainable development. This article continues the author's research in the field of developing a methodology for adaptive management of the organization of the payment acceptance system of an energy sales company. The article is based on public materials of the energy sales company of the II non-price zone of the wholesale electricity (capacity) market, the guaranteeing electricity supplier.

Keywords: electricity, energy marketing company, retail market, electricity consumption, individuals, payment acceptance, adaptive system, risk-oriented approach, procurement procedures, technological development

Сбыт электроэнергии подразумевает продажу произведенной/приобретенной электроэнергии потребителям. Организация сбора денежных средств за поставленную электроэнергию предполагает в том числе и выстраивание процесса приема платежей за потребленную электроэнер-

гию от потребителей – физических лиц на основе реализации методических подходов к организации такого бизнес-процесса. Одна из основных задач энергосбытовой компании заключается в сборе средств за потребленную электроэнергию наиболее эффективными для нее способами. Поня-

тия «методика процесса приема платежей», «система приема платежей» – это широко применяемые в данном направлении термины, а процесс сбора средств за потребленную электроэнергию – это основа энергосбытовой деятельности.

Риск-ориентированный подход к управлению развитием системы приема платежей энергосбытовой компании подразумевает, что принятые управленческие решения должны быть направлены на максимально эффективное использование тарифного источника средств для решения данных задач в условиях его ограниченности с учетом факторов, внешней и внутренней среды, новых возможностей для укрепления конкурентного потенциала в этой сфере, задания вектора устойчивого развития. Проведение такой работы находится в русле разработки концепции адаптивного управления системой приема платежей энергосбытовой компании как одного из наиболее важных бизнес-процессов, присущих специфике сбыта электроэнергии [1–3].

В силу действующего законодательства, энергосбытовая компания – гарантирующий поставщик энергии (мощности) – имеет тарифный источник для покрытия расходов на прием платежей потребителей – физических лиц, поэтому его наиболее эффективное использование является важнейшей задачей. Процесс сбора платежей за счет тарифного источника подразумевает, что потребители имеют возможность оплачивать потребленную электроэнергию как в собственных каналах энергосбытовой компании (кассы, личный кабинет на сайте и мобильное приложение), так и в каналах сторонних организаций (банки и платежные агенты) без взимания комиссии с плательщика. Результатами реализации риск-ориентированного подхода к управлению развитием системы приема платежей энергосбытовой компании будут являться управленческие решения по наиболее эффективному использованию тарифного источника для выстраивания бизнес-процесса по сбору платежей. В этой связи необходимо определить природу риск-факторов, накладывающих ограничения на оптимизацию системы приема платежей, вытекающие из этого методы нивелирования таких рисков, новые возможности и альтернативы для дальнейшего развития.

Целью исследования является рассмотрение природы факторов риска, определяющих текущее состояние бизнес-процесса приема платежей в исследуемой энергосбытовой компании, а также выявление возможных альтернатив для развития системы приема платежей в энергосбытовой компа-

нии на основе эффективного использования тарифного источника.

Материалы и методы исследования

В публикациях по направлению исследования в основном рассматриваются:

– вопросы комплексного управления рисками в электроэнергетике [4, 5];

– оценка финансовой стратегии и конкурентоспособности энергосбытовой компании [6, 7];

– вопросы рисков в контексте расчетов и взыскания дебиторской задолженности [8–11].

Непосредственно проблемам риск-ориентированного подхода к управлению развитием системы приема платежей энергосбытовой компании внимание не уделяется. Автор видит своей задачей прирастить научные знания в данной области, раскрыть примеры бенчмаркинга.

Исследование выполнено на основе открытых данных банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и др.) и операторов по приему платежей (Почта России и др.), публичной информации хозяйствующих субъектов (Национальная система платежных карт, Монета.ру, Система «Город», КиберПлат и др.), публикациях в СМИ. В ходе исследования применен системный подход, аналитические методы исследований.

Результаты исследования и их обсуждение

В отношении исследуемой энергосбытовой компании, которая является гарантирующим поставщиком энергии (мощности) II ценовой зоны, были выявлены следующие риски и ограничения в отношении текущего состояния бизнес-процесса приема платежей, которые тем не менее дают возможности для дальнейшего развития:

1. Риски, связанные с изменением законодательства.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 05.09.2019 № 1164 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ», внесены изменения в Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2011 г. № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», согласно которым не допускается включение в состав экономически обоснованных расходов организаций, осуществляющих регулируемый вид деятельности, расходов потребителей коммунальных услуг на платежные услуги, оказываемые банками и иными организациями в соответ-

ствии с законодательством РФ, при внесении такими потребителями платы за коммунальные услуги». Постановление касается энергосбытовых компаний, которые регулируются методом экономически обоснованных затрат, т.е. после принятия нормативного акта у энергосбытовых компаний был исключен тарифный источник для покрытия расходов на организацию приема платежей без взимания комиссии с плательщика. Но при этом у энергосбытовых компаний, тарифы которых регулируются методом эталона, т.е. путем нормирования расходов по статьям относительно числа точек поставки, в методике эталона присутствует статья «на обеспечение потребителю (покупателю) возможности внесения платы по договору энергоснабжения (купли-продажи (поставки) электрической энергии (мощности)) различными способами, в том числе непосредственно гарантирующему поставщику, без оплаты комиссии». Коллизия правового поля влечет за собой риски, что в будущем методика эталона может быть пересмотрена в части учета в методике компенсации расходов на организацию приема платежей, и тарифный источник будет исключен. Но при этом на текущий момент энергосбытовая компания – гарантирующий поставщик имеет возможность использовать тарифный источник компенсации расходов для повышения эффективности системы приема платежей. Для исследуемой компании это пока является положительным фактором, который в будущем может изменить направленность.

2. Риски, связанные с высокой зависимостью энергосбытовой компании от участников рынка приема платежей – кредитных организаций и платежных агентов.

Рынок услуг по переводу денежных средств / приему платежей физических лиц постоянно развивается: появляются новые каналы и способы осуществления платежей, развивается конкуренция среди банков и платежных агентов по привлечению клиентов для внесения оплаты за коммунальные услуги в свои каналы. Также и исследуемая энергосбытовая компания совершенствует собственную систему приема платежей, что нашло отражение в публикациях автора. Тем не менее в условиях трансформации экономики и финансовой сферы страны как реакции на санкционную политику недружественных стран, несмотря на заинтересованность банков и платежных агентов в крупном заказе их услуг – энергосбытовой компании, которая компенсирует за потребителя расходы на перевод денежных средств / прием платежей, данные организации уже практически не идут на ком-

промиссные решения в области снижения тарифов по действующим договорам, обосновывая это ростом собственных издержек и т.п. Выход в данной ситуации видится в проведении новых закупочных процедур для целей определения тарифов уже в ходе конкурентных закупок, что, по мнению автора, является побуждающим фактором к снижению тарифа.

3. Риски, связанные с развитием технологий по приему платежей.

В настоящее время проблемным моментом является то, что энергосбытовая компания, развивая прочие, не регулируемые тарифами, виды деятельности, например, по приему платежей в пользу сторонних организаций, в том числе с выпуском единого платежного документа (далее – ЕПД), объединяющим разные коммунальные услуги, сталкивается с проблемой сохранения единообразия компенсации комиссии. Так, если электроэнергия в составе ЕПД теоретически имеет тарифный источник для компенсации расходов, то расходы по оплате других коммунальных услуг в составе ЕПД в силу законодательства не включены в тарифы данных организаций, и, следовательно, расходы на прием платежей должны компенсироваться плательщиком по тарифам организаций, принимающих платежи, либо уже за счет прибыли ресурсоснабжающих организаций, на что практически все участники ЕПД не согласны.

Выходом из этой ситуации является развитие технологий сторонних организаций на предмет возможности применения смешанного принципа взимания комиссии при оплате по ЕПД (когда ряд услуг компенсируется за счет получателя средств, а часть услуг компенсируется за счет плательщика), к чему, как показала практика, практически никто из участников рынка по приему платежей не готов. Поэтому пока вопрос единообразия по компенсации комиссии решается ее взиманием с плательщика по тарифам организации, даже и в части услуг, обеспеченных тарифным источником.

4. Риски, связанные с несением расходов на цифровую трансформацию энергосбытовой деятельности и необходимостью встраивания в нее системы приема платежей.

На текущий момент цифровая трансформация энергосбытовой деятельности, как части топливно-энергетического комплекса России (ТЭК России), регулируется рядом принятых стратегических решений:

– Распоряжение Правительства РФ от 09.06.2020 № 1523-р «Об утверждении Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года»;

– Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2021 № 3924-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации топливно-энергетического комплекса»;

– Ведомственная программа цифровой трансформации Минэнерго (утв. Минэнерго России);

– Стратегия цифровой трансформации электроэнергетики России (Ассоциация «Цифровая энергетика») и др.

На уровне исследуемой энергосбытовой компании также принята стратегия цифровой трансформации до 2024 г. с перспективой до 2030 г. Одной из целей данной стратегии является увеличение доли оплаты услуг энергоснабжения и технологического присоединения через интерактивные сервисы от общей оплаты за данные услуги. Исходя из принятых решений, цифровизация энергосбытовой деятельности подразумевает разработку, развитие и внедрение цифровых сервисов и решений. В этой логике система приема платежей является звеном цифровой цепочки поставки в энергетической отрасли: «умная» генерация – «умное» распределение – «умный» учет (интеллектуальные приборы учета) – «умное» начисление (биллинговый комплекс) – «умная» оплата как возможность удобной оплаты

за потребленную электроэнергию – «умное» распределение собранных средств (единое казначейство) и др.

Заданный вектор цифровой трансформации в отрасли дает дополнительные возможности для увеличения нетарифной выручки и предоставления на рынке новых услуг, в том числе и на уровне энергосбытовой компании (энергетические сервисы, электрозарядная инфраструктура и электрический транспорт, хранение и продажа данных, блокчейн, управление потреблением, бизнес-аналитика и др.). Потенциал данного направления еще не в полной мере изучен. С одной стороны, данные факторы являются ограничивающими с точки зрения необходимости масштабных инвестиционных затрат, но с другой стороны, это вызов времени и возможности для перехода на принципиально новый уровень развития.

Указанные риск-факторы не являются исчерпывающими, но, по мнению автора, сегодня являются ключевыми в принятии решений о дальнейшем развитии адаптивной системы приема платежей в энергосбытовой компании. Показатели системы приема платежей исследуемой энергосбытовой компании, рассчитанные автором, и предлагаемые пути ее дальнейшего развития представлены на рисунке.



*Текущее состояние и стратегии развития системы приема платежей энергосбытовой компании
Источник: составлено автором*

По итогам 2021 г. в исследуемой энергосбытовой компании расходы на функционирование системы приема платежей составили 136% от тарифного источника, что также указывает на необходимость оптимизации этих расходов. Исходя из этого очевидно, что в текущем состоянии система приема платежей находится в высокой зависимости от сторонних организаций. С одной стороны, это вроде бы и логично, так как кредитные организации и платежные агенты обеспечивают широкую географию по сбору платежей физических лиц, имеют собственные офисы и технологические решения по каналам и способам приема платежей. С другой стороны, получается, что преобладающую часть тарифного источника по компенсации расходов на прием платежей энергосбытовая компания платит на сторону, а не использует этот источник для собственного развития.

Исходя из рассмотренных риск-факторов, а также возможностей для дальнейшего развития системы приема платежей, вытекающих из преодоления данных рисков и ограничений, для исследуемой энергосбытовой компании было предложено:

1. Для целей оптимизации тарифов провести закупочные процедуры на услуги по переводу денежных средств / приему платежей физических лиц.

2. Направить усилия и тарифный источник в большей мере на технологическое развитие собственных каналов приема платежей: кассы, личный кабинет и мобильное приложение.

При этом предполагается, что данные стратегии не подменяют друг друга, а наоборот, могут быть скомбинированы по этапам реализации адаптивного управления системой приема платежей. На первом этапе закупочные процедуры дадут эффект оптимизации расходов на оплату услуг сторонних организаций, и именно в этом периоде необходимо проводить работу по наращиванию технологических возможностей для собственных каналов приема платежей. По сути, этот этап обеспечит плавное перенаправление существенной доли платежей в собственные каналы. На следующем этапе предполагается, что собственные каналы приема платежей будут преобладающими, а значительная часть возмездных договорных отношений со сторонними организациями перейдет в сферу соглашений об информационно-технологическом обмене, без оплаты со стороны энергосбытовой компании.

Заключение

В ходе исследования было установлено, что риск-факторы, присущие функционированию системы приема платежей исследуемой энергосбытовой компании в текущем

состоянии, как носят ограничительный характер, так и задают вектор для новых возможностей и дальнейшего развития. Несомненно, что с учетом наличия у исследуемой энергосбытовой компании тарифного источника необходимо повысить эффективность его использования для технологического развития собственных каналов приема платежей. Это решение укладывается в вектор цифровой трансформации отрасли ТЭК в целом и энергосбытовой деятельности в частности. Проводимое автором комплексное исследование методологии развития адаптивной системы приема платежей энергосбытовой компании способствует приращению научных знаний в данной области, а рассматриваемые примеры ее внедрения как элементы бенчмаркинга можно использовать в профессиональной сфере для решения практических задач. В условиях развития конкуренции на рынке услуг по приему платежей физических лиц одним из факторов конкурентоспособности этих услуг является информационная открытость субъектов рынка и улучшение качества публичной информации, что позволяет потребителям использовать ее для принятия частных решений в целях экономии средств, а исследователям в данной области – для приращения научных знаний.

Список литературы

1. Салова Л.В. Развитие адаптивной системы по организации приема платежей в энергосбытовой компании // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 2 (35). С. 281–284.
2. Салова Л.В. Организация системы приема платежей в энергосбытовой компании и оценка ее эффективности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 3 (36). С. 324–327.
3. Salova L.V. Conditions and factors for energy supply company business process organization concerning payment acceptance. REICE Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas. 2020. No. 8 (16). P. 490–501.
4. Антоненко Н.И. Риск-ориентированный подход к управлению производственными активами энергетики // Энергоэксперт. 2020. № 1 (73). С. 26–33.
5. Хайруллина А.Д., Розова А.И., Свищева А.А. Риски электроэнергетической отрасли России // Менеджмент в России и за рубежом. 2018. № 4. С. 67–73.
6. Баркатунова Е.В. Основные проблемы энергосбытовой деятельности // Аллея науки. 2017. Т. 3. № 13. С. 585–588.
7. Кардаш Д.Ю. Оценка финансовой стратегии ПАО «Калужская сбытовая компания» на основе использования коэффициентов метода // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 9 (17). С. 208–213.
8. Криворучко С.В. Конкуренция и регулирование систем розничных платежей // Современная конкуренция. 2019. № 2 (14). С. 94–102.
9. Поликарпова Т.И., Финоченко В.А., Феоктистов О.Г., Зубова М.В. Оптимизация платы потребителей за электрическую энергию // Экономика и предпринимательство. 2022. № 1 (138). С. 1309–1314.
10. Салахова А.И. Проблемы повышения эффективности системы расчетов энергосбытовых компаний // NOVAINFO.RU. 2017. Т. 1. № 62. С. 105–108.
11. Salov A.N., Maslov V.G. Re-engineering business-process of managing debit liabilities of resource-supplying companies // Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 9. С. 25–27.