

УДК 336.6

ВЛИЯНИЕ СОЗДАНИЯ СЛУЖБЫ СЕТЕВОГО СЕРВИСА В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ОТДЕЛЕНИИ КОМПАНИИ НА РОСТ ЕЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Яковлева И.В.

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Оренбург, e-mail: fnp56@mail.ru

Энергетические услуги делятся на два типа: энергоснабжение и дополнительные услуги, связанные с энергоснабжением. Первый охватывает деятельность компаний по передаче энергии. Второй (услуги) включает в себя многие виды разнообразных вспомогательных услуг, как непосредственно в области передачи энергии, так и любого полезного использования опыта энергетиков, в том числе услуги по ремонту, услуги по рациональному использованию энергии. Статья посвящена вопросу организации службы сетевого сервиса в производственном отделении филиала ПАО «Россети Волга» – «Оренбургэнерго», в целях увеличения нетарифной выручки компании, работающей в сфере оказания услуг по передаче и распределению электрической энергии. Функциями данной службы будет являться реализация и развитие дополнительных платных услуг. В работе оценивается потенциал электросетевых компаний в области расширения оказываемых дополнительных услуг и дается оценка эффективности предлагаемых направлений развития дополнительных услуг. В ходе анализа текущей деятельности компании «Оренбургэнерго» было выявлено, что в производственных отделениях филиала не развиты услуги сетевого сервиса. В результате были предложены практические рекомендации по оказанию дополнительных услуг с целью увеличения выручки филиала.

Ключевые слова: электросетевые компании, нетарифная выручка, служба, сервис, дополнительные платные услуги

THE IMPACT OF THE CREATION OF A NETWORK SERVICE SERVICE IN THE PRODUCTION DEPARTMENT OF THE COMPANY ON THE GROWTH OF ITS FINANCIAL INDICATORS

Yakovleva I.V.

Orenburg State University, Orenburg, e-mail: fnp56@mail.ru

Energy services are divided into two types: energy supply and additional services related to energy supply. The first covers the activities of energy transmission companies. The second (services) includes many types of various auxiliary services, both directly in the field of energy transmission, and any useful use of the experience of power engineers, including repair services, services for the rational use of energy. The article is devoted to the organization of the network service in the production department of the branch of PAO «Rosseti Volga» – «Orenburgenergo», in order to increase the non-tariff revenue of the company operating in the field of rendering services for the transmission and distribution of electric energy. The functions of this service will be the implementation and development of additional paid services. The paper assesses the potential of electric grid companies in the field of expansion of additional services provided and assesses the effectiveness of the proposed directions for the development of additional services. During the analysis of the current activities of the company «Orenburgenergo» it was revealed that the production departments of the branch have not developed network service services. As a result, practical recommendations were proposed for the provision of additional services in order to increase the revenue of the branch.

Keywords: electric grid companies, non-tariff revenue, service, service, additional paid services

В соответствии с Федеральным законом от 26 марта 2003 г. № 35 «Об электроэнергетике» тарифы на услуги по передаче электрической энергии и на услуги технологического присоединения к электрическим сетям подлежат государственному регулированию [1]. Являясь предприятием естественной монополии в топливно-энергетическом комплексе, электросетевые компании не имеют возможности привлечения других источников дохода, обладая исключительным финансовым инструментом для пополнения собственных средств – энерготарифами. Основным потребителем услуг электросетевых компаний, на оборот с которым приходится порядка 80% общей выручки от продажи продукции (работ, услуг), являются энергосбытовые компании [2].

В такой ситуации многие ведущие электросетевые компании обращают внимание на развитие дополнительных платных услуг в целях увеличения нетарифной выручки. В последнее время в сфере энергетики происходит масштабное внедрение современных технологий: происходит цифровая трансформация, используются технологии больших данных, искусственного интеллекта, изменяются способы защиты данных и поиска сотрудников. Новые технологии позволяют электросетевым компаниям повышать доходы за счет развития качественно новых сфер работ.

Цель исследования заключается в увеличении нетарифной выручки филиала «Оренбургэнерго» за счет создания службы сетевого сервиса в одном из производствен-

ных отделений филиала, а также оценки целесообразности развития дополнительных услуг в деятельности филиала ПАО «Россети Волга» – «Оренбургэнерго».

Материалы и методы исследования

Теоретико-методологическую базу исследования составили научные публикации, раскрывающие особенности функционирования электросетевых компаний и их практической деятельности. Информационной базой о финансово-экономическом состоянии компании послужили официальные данные форм финансовой и статистической отчетности за 2019–2021 гг. При проведении исследования в рамках системного подхода использовались методы общенаучного теоретического исследования: научное наблюдение, описание, изложение, синтез, а также применялись такие методы анализа, как сравнительный, структурный, коэффициентный и др.

Результаты исследования и их обсуждение

Для оценки положения компании на рынке применим SWOT-анализ, также для

наполнения по элементам шаблона бизнес-модели [3].

Исходя из конкурентных преимуществ компании, был составлен SWOT-анализ для развития дополнительных услуг электросетевой компании (рисунок).

Ввиду перспективных направлений деятельности и инноваций, внедряемых в производстве, компания имеет хорошую базу для предложения новых видов услуг, которые могут заказать клиенты компании. Поэтому наряду с основной деятельностью по передаче электрической энергии и технологическому присоединению к электрическим сетям в электросетевых компаниях активно развивается направление по оказанию дополнительных услуг потребителям. Наиболее значимыми по доходам являются услуги по техническому обслуживанию, по монтажным работам и ремонту энергетических объектов сторонних организаций.

Развитие дополнительных услуг является приоритетным направлением деятельности крупных электросетевых компаний Российской Федерации.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА	Возможности:	Угрозы:
	<ul style="list-style-type: none"> – Использование технологических инноваций – Цифровизация отрасли – Привлечение новых потребителей – Расширение спектра предоставляемых услуг – Диверсификация деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – Повышение требований к качеству услуг со стороны населения – Появление сильных конкурентов – Социальное недовольство – Несоответствия ожиданиям – Ограничение со стороны УФС
ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА	Сильные стороны:	
	<ul style="list-style-type: none"> – Высококвалифицированный персонал – Наличие необходимой оснастки и спецтехники – Наличие различных каналов связи с поставщиками и заказчиками – Высокая репутация у потребителя – Большой технологический опыт 	<ul style="list-style-type: none"> – Использование IT программ, CRM-программ – Контроль качества предоставляемых услуг – Включение контроля качества в саму услугу – Захват большей части рынка услуги
	Слабые стороны:	
	<ul style="list-style-type: none"> – Высокие издержки – Слабая сеть продвижения услуг – Недостаточность собственных инвестиционных возможностей – Долгосрочность инвестиционных проектов 	<ul style="list-style-type: none"> – Уход от рискованных видов деятельности в части услуг, которые могут быть оказаны в рамках тарифов

SWOT-анализ развития дополнительных услуг

Таблица 1

Информация по отчетным сегментам ПАО «Россети Волга» – «Оренбургэнерго» за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Показатели	Период				
	2019 год	2020 год	2021 год	изм. 2020/ 2019, %	изм. 2021/ 2020, %
Выручка	13 799 774	13 540 336	12 600 267	-1,9	- 6,9
– от передачи электроэнергии	13 678 162	13 412 826	12 416 573	-1,9	-7,4
– от технологического присоединения	27 121	46 192	41 761	70,3	- 9,6
– от прочей нетарифной деятельности	94 491	81 318	141 934	-13,9	74,5
Проценты к получению	35 421	25 386	9 182	-28,3	-63,8
Проценты к уплате	–	–	18 367		
Налог на прибыль и иные платежи	402 546	289 718	29 880	-28,0	-89,7
Чистая прибыль (убыток)	1 262 798	697 399	-515 480	-44,8	-173,9

В условиях умеренного роста полезно-го отпуска электроэнергии и постоянного спроса на услуги по технологическому присоединению за последние пять лет оказание дополнительных услуг может стать драйвером роста эффективности функционирования электросетевых компаний.

Цели развития дополнительных услуг электросетевых компаний включают:

- повышение эффективности деятельности при реализации дополнительных услуг;
- увеличение доли рынка дополнительных услуг за счет предоставления на рынке во всех регионах присутствия основных услуг энергоснабжения крупных электросетевых компаний.

Оказание дополнительных услуг электросетевых компаний осуществляется в соответствии с Единым укрупненным перечнем услуг. В целях своевременного и качественного выполнения работ по договорам на дополнительные платные услуги, увеличения дохода от нетарифных видов деятельности (дополнительных платных услуг), в структурах крупных электросетевых компаний создают отдельные подразделения, оказывающие и развивающие дополнительные платные услуги потребителям (служба сетевого сервиса).

В настоящее время дочерние электросетевые компании ПАО «Россети» имеют большое количество оказываемых услуг: оперативно-техническое обслуживание, монтажные работы, аренда оборудования и имущества. Эти услуги оказываются на рынках в пределах территории регионов присутствия дочерних электросетевых компаний ПАО «Россети», освоение других рынков связано со значительными затратами.

Для оценки развития дополнительных услуг в деятельности необходимо проанализировать информацию по отчетным сегментам филиала «Оренбургэнерго» за 2019–2021 гг., представим ее в табл. 1 [4].

Из табл. 1 видим, что выручка от реализации, полученная филиалом по итогам 2020 г., составила 13 450 336 тыс. руб., что на 259 438 тыс. руб., или на 1,9%, ниже значения 2019 г. Снижение общей выручки произошло за счет снижения выручки от передачи электроэнергии ввиду сокращения полезного отпуска электроэнергии на 233,07 млн кВтч, или на 2,8%.

Выручка от реализации, полученная филиалом по итогам 2021 г., составила 12 600 267 тыс. руб., что на 940 069 тыс. руб., или на 6,9%, ниже 2020 г. Снижение общей выручки произошло за счет снижения выручки от передачи электроэнергии из-за сокращения полезного отпуска электроэнергии на 229 млн кВтч, или 2,7%.

Чистая прибыль, полученная филиалом по итогам 2020 г., составила 697 399 тыс. руб., что на 565 399 тыс. руб., или на 44,8%, ниже факта 2019 г. Убыток, полученный филиалом по итогам 2021 г., составил 515 480 тыс. руб., при фактической чистой прибыли в 2020 г. в размере 697 399 тыс. руб., снижение на 173,9%.

На сегодняшний день филиал «Оренбургэнерго» может оказывать полный спектр сервисных услуг, которые необходимы клиенту в процессе электроснабжения. Подать заявку и заключить договор на оказание услуг клиенты могут в офисах обслуживания потребителей филиала «Оренбургэнерго» (центрах обслуживания потребителей), расположенных в каждом производственном отделении.

Для реализации мероприятий по оказанию дополнительных услуг на базе производственных отделений в филиале «Оренбургэнерго» необходимо увеличить общую выручку от их реализации путем внедрения услуги по выполнению работ, отнесенных к компетенции заявителя, при осуществлении технологического присоединения.

Услуга «Технологическое присоединение под ключ (ТП под ключ)» – это комплексная услуга по выполнению работ при осуществлении процедуры технологического присоединения, ее выполняет персонал отдельного служебного подразделения – Службы сетевого сервиса.

Основными задачами службы являются:

- планирование дохода от услуг по непрофильным видам деятельности на основе анализа рынка;

- заключение и сопровождение договоров по непрофильным видам деятельности;
- контроль поступления оплаты по договорам по непрофильным видам деятельности;
- расширение и увеличение доли рынка оказываемых услуг по непрофильным видам деятельности.

В производственном отделении функции по планированию дохода от услуг по непрофильным видам деятельности на основе анализа рынка, а также по заключению и сопровождению договоров по непрофильным видам деятельности возложены на специалиста по непрофильному виду деятельности. Услуги по ремонтно-эксплуатационному обслуживанию и строительству электросетевых объектов потребителей, на основании заключенных договоров, выполняет персонал служебных подразделений, основной целью деятельности которых является ремонт, техническое обслуживание, эксплуатация и строительство собственных электросетевых объектов предприятия, а непрофильная деятельность является дополнительной нагрузкой.

В результате сравнительного анализа можно сделать вывод, что производственное отделение, в котором функции развития до-

полнительных услуг возложены на отдельное служебное подразделение, не только достигает более эффективного финансового результата реализации существующих видов дополнительных услуг, но и развивает новые виды услуг, такие как услуга «ТП под ключ».

Заключение

Увеличение выручки в сфере дополнительных услуг филиала «Оренбургэнерго» возможно путем организации службы сетевого сервиса в производственном отделении. Для реализации проекта по введению службы сетевого сервиса необходимо закупить дополнительное оборудование, мебель, оргтехнику и средства индивидуальной защиты, а также следует предусмотреть затраты на обучение персонала.

Суммарные инвестиционные затраты по проекту представим в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Суммарные инвестиционные затраты, тыс. руб.

Наименование	Сумма
Приобретение мебели	21
Приобретение оргтехники	94
Приобретение инструмента	82,1
Приобретение СИЗ	90,8
Обучение персонала	14
Итого	301,9

В табл. 2 представлены суммарные расходы по проекту на основе рассчитанных данных с учетом следующих показателей:

- ежегодного роста прогнозных индексов цен на непродовольственные товары на 4,79%;
- ежегодного роста прогнозных индексов цен на услуги связи для юридических лиц на 0,75%;
- роста цен за электроэнергию до 2,6% в среднем за год;
- ежегодного роста прогнозной индексации заработной платы на 1,4% [5].

Таблица 3

Суммарные расходы по проекту, тыс. руб.

Наименование	Период				
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.
Затраты на оплату труда с учетом социальных отчислений	1396,5	1416,1	1435,9	1456,0	1476,4
Административно-хозяйственные расходы	15,7	16,4	17,2	18,0	18,9
Электроэнергия на офисные и бытовые электроприемники	4,8	4,9	5,1	5,2	5,3
Расходы на связь	14,4	14,5	14,6	14,7	14,8
Итого	1431,4	1451,9	1472,8	1493,9	1515,4

Таблица 4

Количество ежегодно заключенных договоров на предоставление услуги «ТП под ключ» в 2022–2026 гг.

Наименование	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.
Количество заключенных договоров на предоставление услуги «ТП под ключ»	120	156	192	228	276

Таблица 5

Утвержденный прейскурант на оказание услуги «ТП под ключ» «Оренбургэнерго» на 2022 г.

Наименование услуги	Тариф (без НДС), руб.
Выполнение работ, отнесенных к компетенции заявителя, при осуществлении технологического присоединения («ТП под ключ», пакетная услуга)	
«Технологическое присоединение под ключ» для физических лиц (величина максимальной мощности присоединяемых энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии до 15 кВт)	8991,67
«Технологическое присоединение под ключ» для юридических лиц (величина максимальной мощности присоединяемых энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии до 15 кВт)	10808,33
«Технологическое присоединение под ключ» для юридических лиц (величина максимальной мощности присоединяемых энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии от 15 до 50 кВт)	13483,33
«Технологическое присоединение под ключ» для юридических лиц (величина максимальной мощности присоединяемых энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии от 50 до 200 кВт)	22475,00

Таблица 6

Ожидаемый приток денежных средств по проекту в 2022–2026 гг., тыс. руб.

Наименование услуг	Прогноз				
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.
Выполнение работ, отнесенных к компетенции заявителя, при осуществлении технологического присоединения («ТП под ключ», пакетная услуга)	1079,00	1444,78	1831,54	2240,20	2793,18
Итого	1255,82	1919,11	2320,10	2743,42	3311,49

Притоками по проекту будет являться увеличение нетарифной выручки за счет предоставления клиентам новых дополнительных услуг, таких как «ТП под ключ».

В табл. 4 приведем ожидаемое количество ежегодно заключенных договоров в 2022–2026 гг.

Утвержденный прейскурант на оказание услуги «ТП под ключ» «Оренбургэнерго» приведен в табл. 5.

В табл. 6 представлены ожидаемые суммарные притоки по проекту на основе рассчитанных данных с учетом ежегодного роста прогнозных индексов цен на услуги 3 %.

Таким образом, при реализации проекта наблюдается ежегодное увеличение выручки по данным услугам. Также персоналом службы сетевого сервиса будет наращиваться выручка по другим попутным услугам, таким как вынос линии электропередач,

замена ввода в частный дом и др. Соответственно, состояние филиала «Оренбургэнерго» при условии реализации мероприятия, организации службы сетевого сервиса в производственном отделении, обеспечит улучшение экономической эффективности его деятельности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/ (дата обращения: 27.06.2022).
2. Афанасьев А.А., Баранов Н.Н. Мировая энергетика: глобальные проблемы и перспективы развития // Энергия: экономика, техника, экология. 2021. № 2. С. 34–48.
3. Купцова Е.В. Бизнес-планирование. М.: Юрайт, 2020. 436 с.
4. Годовой отчет ПАО «Россети Волга» за 2019–2021 годы. [Электронный ресурс]. URL: https://www.rossetivolga.ru/ru/aktsioneram_i_investoram/ (дата обращения: 27.06.2022).
5. Официальная статистика: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> (дата обращения: 27.06.2022).