

К вопросу о дальнейшей реформе розничного рынка электроэнергетики*

Александрова Н. С., канд. экон. наук

ОАО «ЦФР», Москва

Проанализированы основные концептуальные предложения о построении новой конкурентной среды на розничных рынках электроэнергетики. Приведены возможные последствия их внедрения. Рассмотрены основания для применения альтернативного принципа конкуренции — не за отдельных потребителей, а за территорию обслуживания.

Ключевые слова: конкуренция на розничном рынке электроэнергетики, принципы конкуренции, суть энергосбытовой деятельности, экономика осуществления энергосбытовой деятельности.

В настоящее время ведутся дискуссии о дальнейшей реформе розничного рынка электроэнергетики. Необходимость ее проведения обусловлена следующим: гарантирующие поставщики (ГП) полагают, что их сбытовая надбавка не окупает осуществляемые затраты; независимые энергосбытовые компании (НСК) утверждают, что у ГП чересчур много предпочтений; крупные потребители считают, что конечные тарифы слишком велики, а препятствия к самостоятельному выходу на оптовый рынок электроэнергетики и мощности (ОРЭМ) чрезмерны. Вместе с тем основные предлагаемые идеи построения новой модели конкуренции на розничном рынке электроэнергетики представляются весьма спорными. Так, главная цель реформы — **создать конкуренцию между сбытовыми компаниями за привлечение потребителя** — представляется некорректной, поскольку она уже создана! В течение последних 10 лет НСК имеют право привлекать к себе потребителей, получающих электроэнергию от ГП, а также осуществлять поставки в качестве дочерних структур крупных промышленных предприятий, в том числе добывающих топливные ресурсы. Следовательно, правильнее говорить не о создании конкуренции (она давно существует), а о том, что до сих пор нет положительных результатов. Возможно, это произошло потому, что хотя главным при реформе розничного рынка (как раньше, так и сегодня — в новых концепциях ее развития) было создание конкуренции между сбытовыми компаниями за потребителя, при этом основная деятельность энергосбытовых компаний рассматривалась как поставка электроэнергии розничным потребителям. Но в действительности энергосбытовыми компаниям — гарантирующим поставщикам для осуществления поста-

вок электроэнергетики потребителям необходимо выполнять еще и целый комплекс связанных с этой деятельностью функций, и, возможно, именно неучет этого является основной причиной неэффективности уже созданных конкурентных условий.

Указанное прослеживается и в новых концепциях конкурентного розничного рынка. Проанализируем основные предложения концепций и укажем возможные последствия их внедрения.

1. Создание конкурентного розничного рынка для любого потребителя.

Потребители в массе создают стабильно прогнозируемое электропотребление: неровный график каждого из них выравнивается в более или менее постоянный для группы потребителей различных категорий. При этом снижение электропотребления у одних компенсируется совпадающим по времени повышением у других. В результате в общем графике фактическое электропотребление отличается от планового намного меньше, чем это было бы в отдельности для каждого потребителя. Поэтому розничные потребители (особенно крупные промышленные объекты) могут не привязывать строго время проведения работ, имеющих свои технологические особенности, к заранее составленному ими плановому графику электропотребления, а во внештатных ситуациях беспокоиться прежде всего о безаварийности функционирования оборудования, отключая либо, наоборот, подключая нагрузку по необходимости. Соответственно и стоимость оплачиваемых отклонений, покупаемых согласно правилам ОРЭМ на балансирующем рынке, оказывается намного меньше, чем при покупке электроэнергии для каждого потребителя. В связи с этим, несмотря на возможность уйти от ГП к НСК, большинство крупных потребителей все еще не торопятся: их фактическое потребление

* В порядке обсуждения. Ред.

отклоняется от планового на столько, что стоимость отклонений перекрывает экономию от изменения сбытовой надбавки, которая у НСК меньше, чем у ГП. Следовательно, конкуренция за привлечение потребителя неэффективна с экономической точки зрения, прежде всего — для самих потребителей.

II. Приобретение НСК услуг по передаче электроэнергии либо у сетевой организации, либо у ГП.

Во втором варианте создается вообще какая-то искусственная конкуренция, поскольку одновременно с приобретением услуг по передаче электроэнергии у ГП предлагается также учитывать объемы электроэнергии (мощности) в свободных договорах электроэнергии и мощности (СДЭМ) между различными потребителями и генерирующими компаниями на рынке на сутки вперед (РСВ) в торговых объемах ГП (на ОРЭМ). Таким образом, предлагаемый механизм такой конкуренции базируется на дублировании действий ГП. И неудивительно, что в основе всего продолжает оставаться ГП, поскольку это сохранившийся прообраз региональной энергосистемы.

В таком случае есть ли вообще смысл выделять отдельных потребителей из сводных региональных балансов электропередачи и потерь, устанавливать дорогостоящие отдельные автоматизированные информационно-измерительные системы коммерческого учета электроэнергии? Все это потом отразится на конечной стоимости продукции данного предприятия и на покупателе, который, приобретая ее, заплатит за такую конкуренцию на розничном рынке электроэнергии.

III. Компенсация НСК гарантирующему поставщику при выводе от него потребителя.

НСК, к которому перешел потребитель от ГП, должен оплатить последнему стоимость его пикового контракта, продаваемых излишков по СДЭМ, небалансы РСВ и балансирующего рынка, соответствующие договоры поставок мощности, а также сбытовую надбавку за текущий период, сниженную в соответствии с объемами электропотребления выводимого потребителя. Отсюда можно сделать вывод, что обслуживать несколько крупных предприятий выгоднее, чем множество мелких, даже с оплатой всего вышеперечисленного, при том, что предлагаемые НСК сбытовые надбавки ниже надбавок у ГП. Таким образом, утверждаемые регулируемые сбытовые надбавки ГП (даже при принятии новых методических указаний, в которых надбавки

дифференцируются в зависимости от значения присоединяемой мощности) все равно превысят уровни аналогичных добавок НСК. Это можно объяснить влиянием двух факторов:

1. Функции по обслуживанию потребителей одинаковы для всех их категорий, причем затраты как на 1, так и на 100 потребителей одинаковы: основной персонал обслуживает определенное нормированное количество потребителей, и при уходе нескольких из них затраты все равно не сократятся. В результате, косвенно крупные потребители несут часть затрат на обслуживание более мелких, поскольку общая затратная нагрузка ГП распределяется на их значительные объемы потребления и при уходе таких потребителей затраты просто распределяются на оставшихся. Это приводит к росту конечной цены покупаемой электроэнергии в то время как у выводящей НСК цена обслуживания окажется ниже. Конечно, в целом для народного хозяйства издержки увеличатся, поскольку содержание избыточного персонала для нескольких крупных потребителей и одновременное увеличение тарифной нагрузки на оставшихся у ГП потребителей приведут к значительному росту общих затрат энергетики на энергосбытовую деятельность.

2. Затраты ГП на инвестиционные программы, услуги и прочее столь велики, что разумный подход к выделению тех же статей затрат у НСК автоматически обеспечивает их меньшую сбытовую надбавку, чем у ГП.

Из рассмотрения первого фактора очевидно, что для электроэнергетической отрасли конкуренция за привлечение потребителя приводит к увеличению общественно-необходимых затрат на энергосбытовое обслуживание при одном и том же количестве реализуемых киловатт-часов. Второй фактор указывает экономическую причину существования конкуренции такого типа.

При конкуренции за право обслуживания какой-то территории можно избежать влияния данных факторов, поскольку на обслуживание принималось бы определенное количество потребителей различных категорий, общественно-необходимые затраты энергосбытовых компаний были бы минимальны и компании конкурировали бы в сопоставимых условиях за качество обслуживания. А в небольших компаниях при установлении регулируемых сбытовых надбавок значительно облегчается проведение аудита затрат.

IV. Деятельность ГП рассматривается как проведение финансово-расчетных операций и оказание дополнительных услуг.

Следует отметить, что при ограничении деятельности ГП финансово-расчетными операциями он превращается в некий легко заменяемый расчетно-кассовый центр. В действительности основными функциями ГП как энергосбытовой компании всегда были:

1. Взаимодействие с конечными потребителями:

заключение договоров с потребителями;
формирование прогноза электропотребления;
ведение коммерческого учета;
ведение баз данных потребителей;
расчет стоимости поставленной электроэнергии (мощности);
выставление счетов;
контроль оплаты;
выявление неплательщиков;
работа с неплательщиками;
сведение данных, формирование отчетов.

2. Взаимодействие с поставщиками услуг:

заключение договоров с контрагентами (ОРЭМ, предприятия электрических сетей и пр.);

расчет стоимости покупки электроэнергии на ОРЭ и РРЭ, а также услуг по передаче электроэнергии и инфраструктурных организаций;

перечисление денежных средств контрагентам;

взаимодействие с сетевыми организациями по ограничениям/отключениям должников.

3. Разработка, организация и проведение энергосберегающих мероприятий.

4. Монтаж средств учета.

5. Участие в тарифообразовании:

расчет собственной необходимой валовой выручки;

взаимодействие с органами государственного регулирования по предоставлению необходимой информации и защите уровня своей сбытовой надбавки.

Что касается дополнительных услуг, то в случае получения ГП статуса самостоятельно-го бизнеса (а не оказываемых по преискуран-

там услуг по энергосбытовой деятельности) их будут навязывать розничным потребителям под видом маркетинга, и тем придется платить за них практически после каждой инспекции.

В настоящее время разрабатывается идея формирования сметы затрат “эталонного сбыта”, но вопрос в том, какие показатели брать за эталон. Если ориентироваться на наиболее высокие затраты, то это будет означать завышение уровня экономически обоснованных расходов на энергосбытовую деятельность для всех потребителей. Кроме того, из-за особенностей обслуживания в каждой конкретной ситуации (помимо состава потребителей “эталонного сбыта” — по присоединенной мощности, по графику потребления и по категории, а также протяженности территории обслуживания) обоснованность затрат — это прерогатива экспертов государственных регулирующих комиссий.

Помимо этого, концепция разработки сметы затрат “эталонного сбыта” включает определение эталонных затрат на энергосбытовую деятельность отдельно для потребителя — физического или юридического лица. Но, как уже отмечалось, специфика энергосбытового обслуживания такова, что расчеты платежей, анализ динамики оплаты, сведение балансов электроэнергии (включая расчет потерь, закупку электроэнергии на оптовом рынке) выполняются сразу для многих потребителей, и персонифицирование их для одного потребителя означает удорожание стоимости обслуживания в десятки раз.

Таким образом, можно сделать вывод, что дальнейшее развитие конкуренции на розничном рынке за привлечение потребителя не является оптимальным предложением. Эффективнее создание конкуренции между энергосбытовыми компаниями за территорию обслуживания, границы которой совпадали бы с административными границами городов, поселков и населенных пунктов, либо с границами районов сетевой балансовой принадлежности.

dinkasa@yandex.ru