АССОЦИАЦИЯ ГП и ЭСК

Внешние стимулы повышения эффективности для сетевых организаций

Невмержицкая Наталья
Председатель Правления

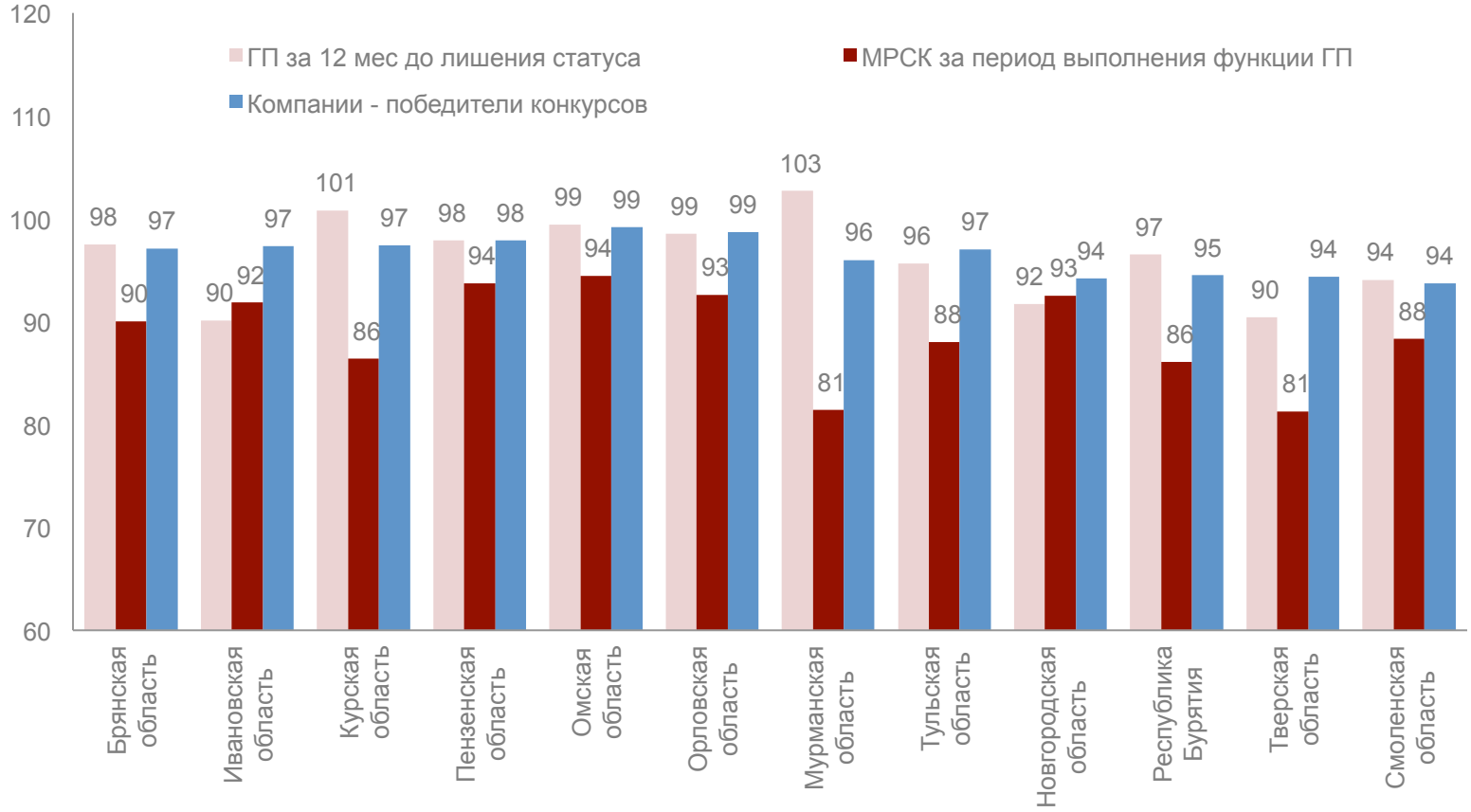
Июнь 2016

АССОЦИАЦИЯ ГП и ЭСК

Решение о разделении сбыта и сетей – правильно ли был сделан выбор?

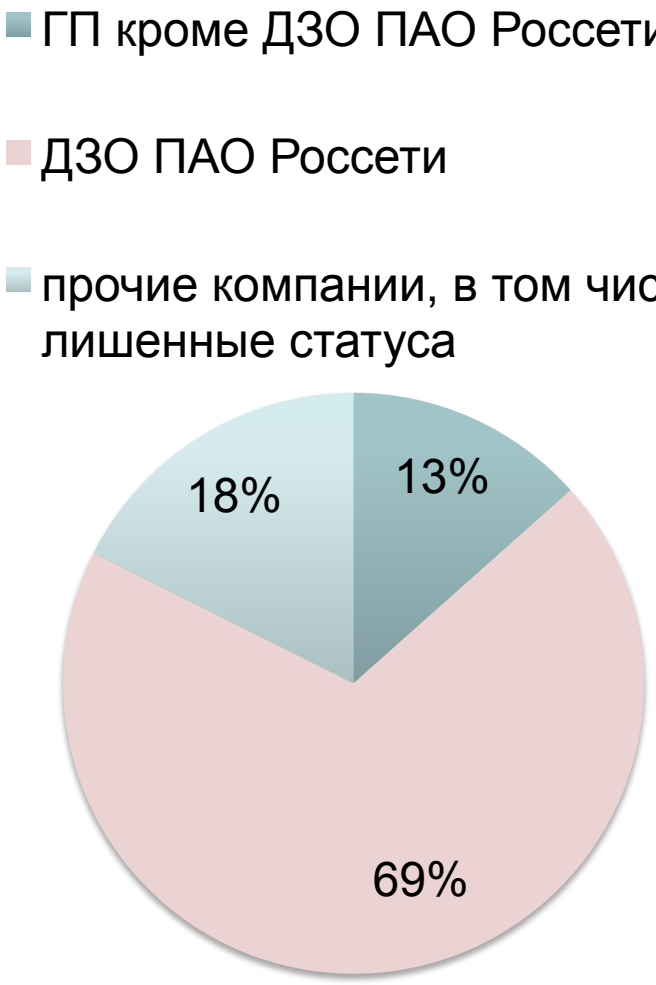
- ✓ **Работа с потребителями**
- ✓ **Возможность воздействия в случае неплатежей**
- ✓ **Проверка на устойчивость в условиях кризиса**

Сравнение уровня оплаты по территориям, на которых состоялась смена ГП



Уровень сбора на розничных рынках ГП-МРСК на в среднем на 6-7 процентов хуже (от 1 до 15), чем у победителей конкурса

Задолженность ГП на ОРЭМ



Доля ДЗО ПАО Россети на рынке – 0,4%
Доля ГП, лишенных статуса - 5.5%

Долг ДЗО ПАО Россети, включая лишенные статуса – 55 млрд.руб.

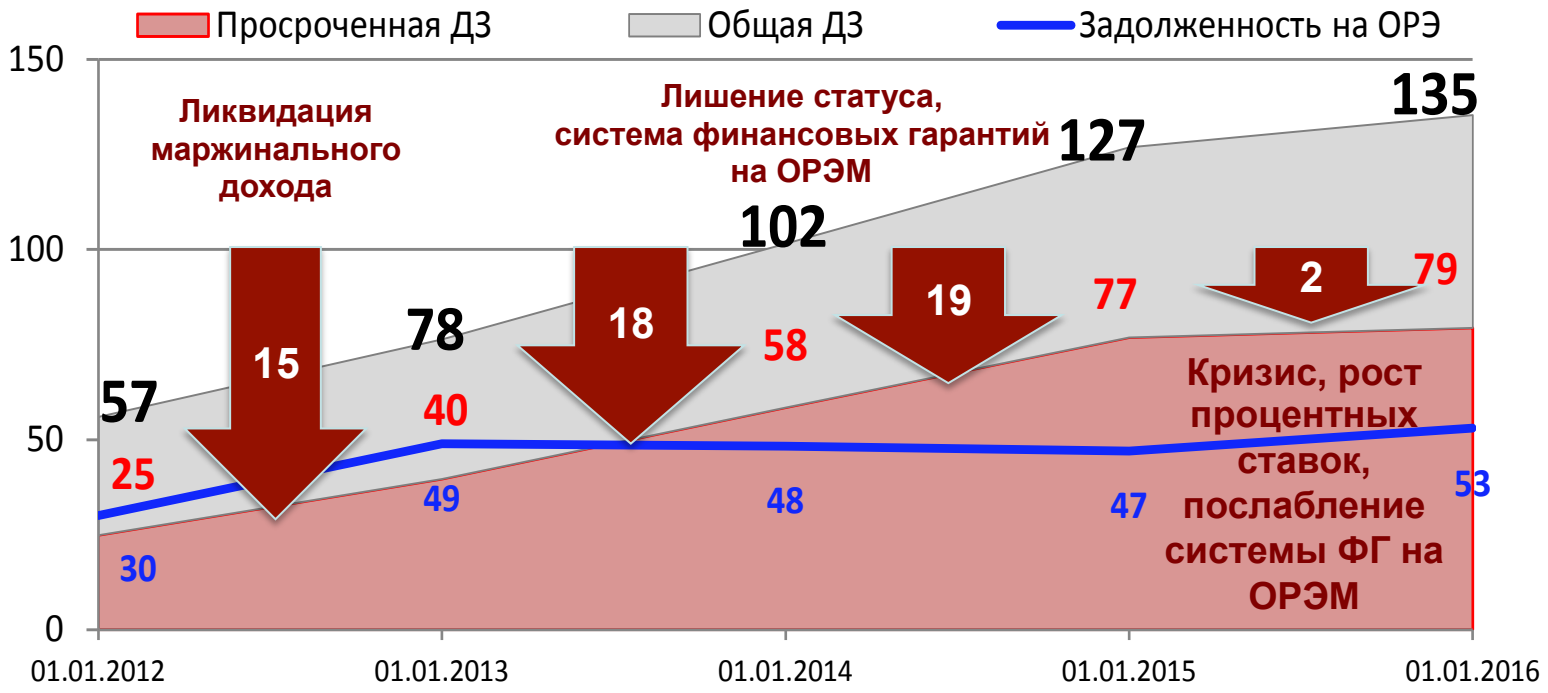
Долг прочих ГП лишенных статуса (на момент лишения) – 30 млрд.руб.
Из их 7 млрд. руб. вернулось кредиторам в результате конкурсов

В 2016 году

ГП ДЗО Россети
- прирост долга 2,5 млрд.руб.
Прочие
– сокращение на 0,03 млрд.руб.

Задолженность ГП за услуги по передаче (версия ПАО «Россети»)

ДИНАМИКА ДЗ в 2012-2015гг, млрд руб.



В 2015 году, не взирая на:

- ухудшение условий работы на розничных рынках,
- двухкратный рост стоимости кредитования,

еще до принятия ФЗ-307

динамика прироста просроченной задолженности за услуги по передаче существенно сократилась

Расчеты на розничных рынках (по данным ГП, кроме ДЗО Россети), 2015 год

	Задолженность млн.руб.	Период задолженности от среднемесячных начислений		Доля потерь в совокупных начислениях	Доля задолженности за потери в общей задолженности
		ВСЕГО	Просрочка		
Задолженность потребителей	160 984	0,92	0,61		
Задолженность за потери ВСЕГО	34 501	2,05	1,42	10%	25%
потери МРСК	*13 922*	*1,40*	*0,97*		
потери прочие ТСО	*20 579*	*3,00*	*2,07*		

Резервы по безнадежной задолженности (в СН, до 1,5% от оборота) – по факту 20 млрд.руб.

	Задолженность ВСЕГО, млн.руб.	**Просроченная** Млн.руб.	**Период задолженности от среднемесячных начислений**			
			Прямая задолженность		с учетом задолженности за потери	
			ВСЕГО	Просрочка	ВСЕГО	Просрочка
За услуги по передаче	83 537	22 502	1,31	0,35	0,76	-0,02
в том числе МРСК	*62 726*	*16 891*	*1,32*	*0,35*	*1,01*	*0,15*
в том числе ТСО	*17 737*	*3 569*	*1,12*	*0,23*	*-0,18*	*-0,67*

Резервы по безнадежной задолженности нормативно не установлены, по факту 100 млрд.руб.

Меры по повышению платежной дисциплины – баланс интересов

ГП перед ТСО за услуги по передаче	Покупатели на РРЭ перед ГП
Размер пени 1/130 с первого дня просрочки **32% годовых**	С основных неплательщиков (ЖКХ, УК, население) – 1/130 с 91-го дня, до этого пониженные проценты
Финансовые гарантии в случае неоплаты за 2 расчетных периода. При непредоставлении – вероятны последствия в виде лишения статуса ГП	Финансовые гарантии в случае неоплаты за 2 расчетных периода. При непредоставлении – административный штраф

В то же время, предложения Ассоциации ГП и ЭСК по нормализации расчетов на розничном рынке, направленные в Минэнерго РФ не были приняты:

- Поручительство «котлодержателя» перед ГП по обязательствам всех нижестоящих сетевых организаций
- Сокращение срока предупреждения должника о предстоящем ограничении режима потребления с 10 до 5 дней

ГП-сбыт VS ГП-сети – контрольные вопросы

Организация работы с потребителями	Наличие «рубильника» у ГП-сети не делает работу с неплательщиками более простой. Напротив, факты показывают, что ГП-сбыт эффективнее. То есть, дело не в «рубильнике», а иных специальных компетенциях, которые и составляют суть энергосбытовой деятельности
Возможность смены в случае неплатежей	ГП-сбыт лишить статуса возможно (главное – решиться). ГП-сети – нет. Возможность обращения взыскания на активы ограничена. Лишение за долги за услуги по передаче – дело времени (МЭ имеет массу инициатив по этому поводу)
Сбыт – посредники, а сети – надежные компании с активами	Опыт 2015 года показал, что даже в кризисных условиях сбытовые компании выполнили свою функцию. Примеры неустойчивости компаний и посредников есть также в сетях – кейсы Ленэнерго, Дагестана. По размеру последствий для рынка – больше, чем проблемы, которые породили сбыты, лишенные статуса.

Практика подтверждает правильный выбор модели

Основные драйверы роста тарифов на передачу



Рост числа сетевых компаний (в 30 раз за 10 лет)

Рост базы активов с низкой загрузкой (вследствие избыточности инвестрограмм)

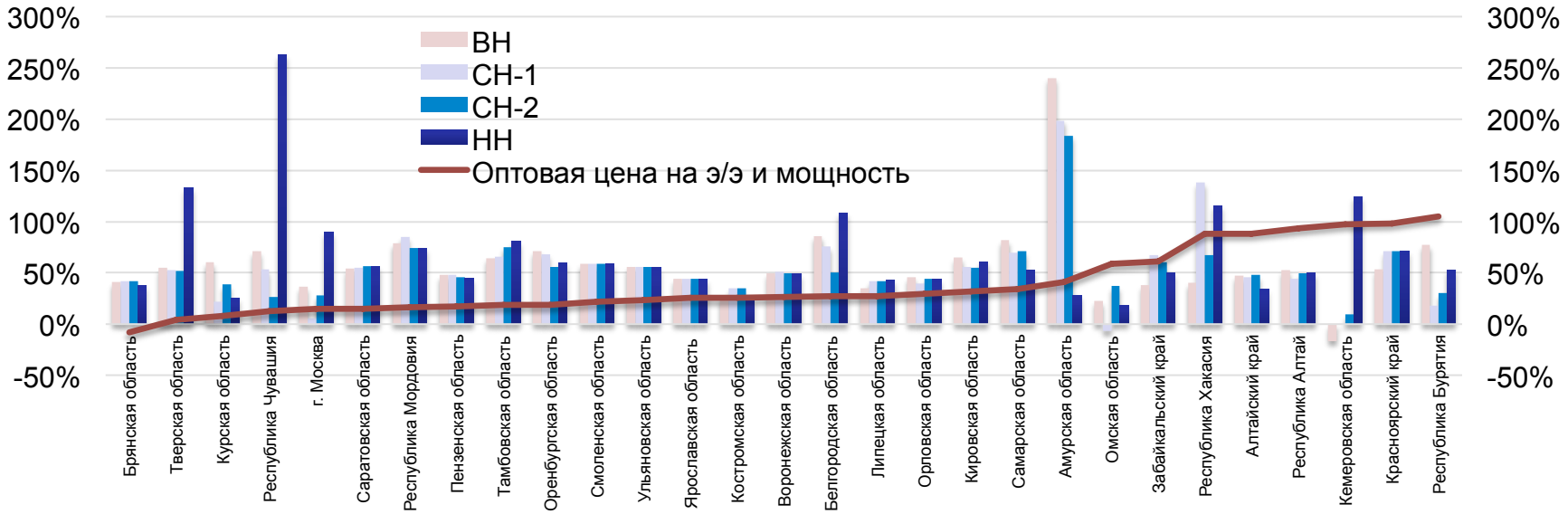
Избыточные инвестиционные программы

Низкие темпы роста потребления

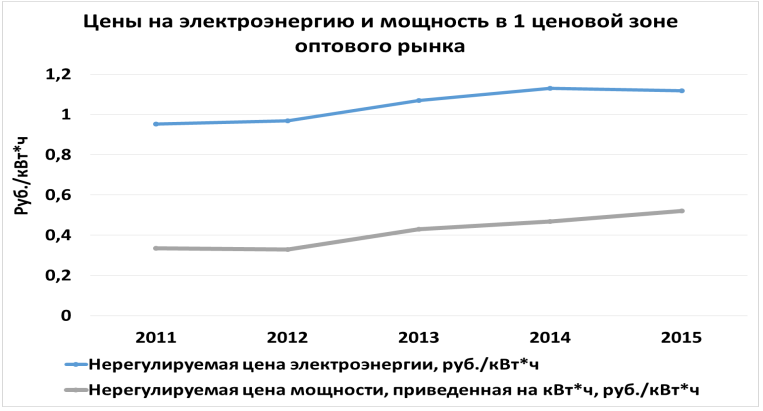
Опережающий рост населения

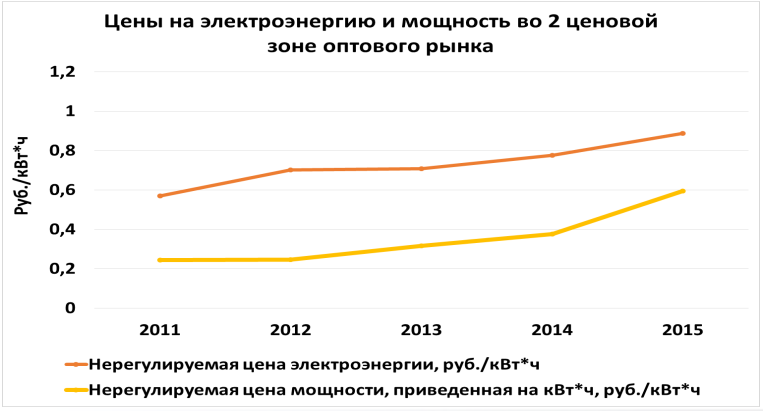
Уход потребителей на собственную генерацию

Темп роста составляющих конечной цены 2016/2010 на примере 30 регионов



Опережающий рост во всех регионах 1 ценовой зоны





OPEX – отсутствие прозрачности

«Разброс» удельных OPEX территориальных сетевых организаций одного субъекта ЦФО:

	OPEX, руб. на 1 км линий	OPEX, руб. на 1 точку поставки	OPEX, руб. на 1 МВА установленной трансформаторной мощности
Минимум	4,92	0,53	20,62
Максимум	19 253	1 735	2 770
Среднее	1 084	125	484

Каким образом может быть обеспечена объективизации издержек с учетом региональных особенностей, плотности инфраструктуры и так далее?

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Глобальный бенчмарк (версия 2013 года)

- Не объясняет большинство случаев
- Применяется как основание для повышенного Х-фактора
- Не приводит к существенному улучшению

1 шаг

- Региональный бенчмарк по среднему (доведение всех кто выше до среднего уровня в течение 5-ти лет)
- Обязательство МРСК принять в аренду активы неэффективных владельцев по стандартной цене

2 шаг

- Глобальный Бенчмарк среди крупнейших компаний (принцип АВС)
- Выработка нормативов
- Постепенный переход на нормативы затрат

Инвестпрограммы – причины опережающего роста тарифов

При каких условиях окупаются инвестпроекты, если рост тарифов ограничен инфляцией?

Пример – проект реконструкции с расширением ПС 500 Очаково

Вариант 1	
срок окупаемости (не более срока эксплуатации)	**25,02**
рост потребления в год (%)	**6,0%**
отношение оплачиваемой мощности к заявленной на ТП	**30%**
Вариант 2	
срок окупаемости (не более срока эксплуатации)	**25,29**
рост потребления в год (%)	**5,0%**
отношение оплачиваемой мощности к заявленной на ТП	**50%**
Вариант 3	
срок окупаемости (не более срока эксплуатации)	**24,71**
рост потребления в год (%)	**4,0%**
отношение оплачиваемой мощности к заявленной на ТП	**100%**

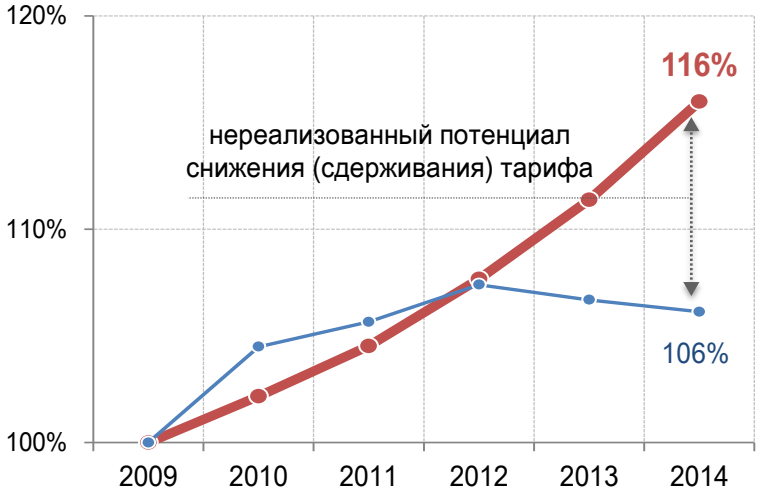
Характеристики объекта до 1900/ после 3650 МВА
Оплачиваемая мощность 390 МВт/ Завялено на ТП 316 МВт

Причины

- ✓ Отсутствие критичной оценки будущего потребления
- ✓ Высокий объем резервирования
- ✓ Преждевременная и избыточная реконструкция

Отсутствие критичной оценки будущего потребления. Избыточное резервирование

ПРИРОСТ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ И ПРИСОЕДИНЕННОЙ МОЩНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 2009-2014 ГОДОВ*



По данным ПАО Россети

Позиция ПАО Россети

- **Причина** – льготное техприсоединение, отсутствие ответственности потребителя за присоединенную мощность
- **Решение** – переход на оплату по присоединенной мощности

АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ ПОКАЗЫВАЕТ ЧТО ДАЖЕ ПРИ 100% ОПЛАТЕ ВСЕЙ НОВОЙ присоединенной мощности окупаемость требует постоянного роста потребления

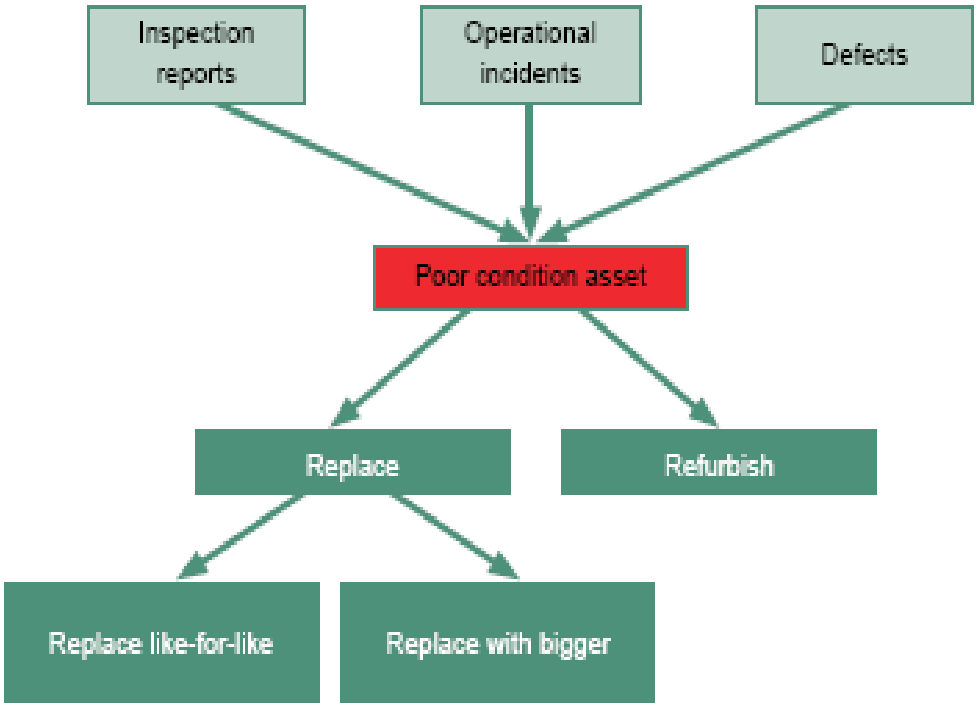
Установление ответственности потребителей за ТП по крупным объектам. Минимизация льгот → Прогнозирование роста потребления и расчет загрузки подстанций с учетом реальной статистики использования мощности → Учет объектов в базе капитала с учетом коэффициента реальной загрузки → Обязательный расчет окупаемости проектов с учетом роста тарифов не более инфляции

Преждевременная и избыточная реконструкция



Бизнес-процесс обоснования реновацій Western Power Distribution (Великобритания)

(Condition Based Risk Management (CBRM)) предполагает анализ информацию о состоянии оборудования и последствий его отказа.



Момент, когда замена оборудования становится необходимой определяется путем анализа выгодности затрат (Cost Benefit Analysis (CBA)).
CBA дает сигнал, когда выгода от избежания будущих рисков поломки оборудования становится больше, чем затраты на замену оборудования сейчас.

Пример обоснования реновацій Western Power Distribution (WPD))

Индексы состояния (health indices) и индексы критичности (criticality index data) объединены в матрицу, которая показывает количество оборудования, попадающего в ту или иную группу по состоянию и критичности последствий выхода из строя.

		Heath Index (Probability of failure)				
		HI1	HI2	HI3	HI4	HI5
Criticality	C1	230	346	353	50	70
	C2	345	564	421	60	56
	C3	104	202	76	45	20
	C4	37	70	35	23	5

Категория по OFGEM	Описание состояния оборудования по OFGEM	Группа степени исправности
HI1 (health index 1)	Новое или как новое	0 – 1.5
HI2	Хорошее, работоспособное состояние	1.5 - 3
HI3	Ухудшающееся, требующее мониторинга	3 - 6
HI4	Существенно ухудшение, замещение требует рассмотрения	6 - 7
HI5	Конец срока службы, замещение необходимо	Больше 7

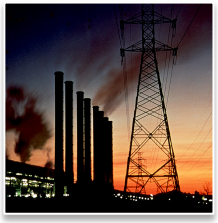
Категория	Описание	Группа степени исправности
C1 (criticality 1)	Низкая критичность	ниже 75% средней степени последствий неисправности
C2	Средняя критичность	выше/равняется 75%, и не более 125% от средней степени последствий неисправности
C3	Высокая критичность	Выше/равняется 125%, и не более 200% от средней степени последствий неисправности
C4	Очень высокая критичность	Выше/равняется 200% от средней степени последствий неисправности

Шаги по созданию внешних стимулов для повышения эффективности



Скорейшее внедрение бэнч-марка, начиная с регионального уровня

Учет фактической загрузки оборудования в базе капитала





Внедрение подходов по обоснованию инвестиций, основанных на риск-менеджменте, CBA, оценки окупаемости при нулевом росте тарифов

Раскрытие сетевыми организациями информации о расчетах с контрагентами

Спасибо за внимание