продайте свет...

энергосбытовая деятельность на розничном рынке

Сбыт электроэнергии – это торговля электроэнергией юридическим лицом, обладающим на нее правом собственности в силу тех или иных действий. Согласно Федерального закона РФ 2003 г. № 35 «Об электроэнергетике», энергосбытовые организации, гарантирующие поставщики и территориальные сетевые организации отвечают перед потребителем за надежность и качество обеспечения их электрической энергией в соответствии с техническими регламентами и иными обязательными требованиями.

Согласно действующего законодательства независимая энергосбытовая компания имеет возможность приобретать электроэнергию из различных источников. В настоящее время в результате проведения реструктуризации оптового и розничного рынков электроэнергии в России сложились несколько типов энергосбытовых компаний:

1. Энергосбытовые компании, созданные в результате разделения региональных энергоснабжающих организаций (АО-энерго) или объектов коммунальной энергетики. Они являются правопреемниками по всем договорам энергоснабжения с абонентами и в случае утверждения проекта Правил розничного рынка автоматически становятся гарантирующими поставщиками (до проведения конкурса).

Стратегическим приоритетом данного типа компаний является сохранение своей клиентской базы, согласование с органами

Кимерин В.А.
генеральный директор ОАО «Мосэнергосбыт»

государственного регулирования тарифов для потребителей, позволяющих компенсировать издержки компании, и увеличение собираемости денежных поступлений с абонентов (особенно с объектов ЖКХ, бюджетной и социальной сферы). Сфера деятельности ограничивается рамками территории, на которых они функционируют.

2. Энергосбытовые компании, выполняющие функции сервисных компаний для крупных холдинговых компаний или энергоемких потребителей. Примером энергосбытовых компаний по данному признаку является ООО «Транснефтьсервис С», ОАО «Магнитогорская энергетическая компания», ООО «Металлэнергофинанс», осуществляющих энергоснабжение предприятий компании Транснефть, Магнитогорского металлургического комбината и Евразхолдинга соответственно и т.д. стратегической целью данного типа компаний является, прежде всего, максимальное снижение издержек предприятий компании, связанных с энергоснабжением, и организация поставки электроэнергии для потребителей, технологически запитанных от сетей предприятий (в том числе и для населения). Сфера деятельности ограничивается рамками территорий, на которых функционируют основные подразделения компании.

энергосбытовые компании могут предоставлять электроэнергию по более низким тарифам, чем региональные энергоснабжающие организации

3. Энергосбытовые компании, ориентированные на реализацию электрической энергии крупных генерирующих объектов или избыточных энергосистем. Стратегия данного типа компаний направлена, прежде всего, на реализацию электроэнергии крупным розничным или оптовым покупателям, как правило, региональным энергосистемам (АО-энерго), независимым энерго-

Продайте свет...

сбытовым компаниям и энергоемким потребителям. Сфера деятельности не ограничивается и зависит от возможностей компании организовать поставку электроэнергии.

4. Энергосбытовые компании, ориентированные на получение максимальной прибыли от энергосбытовой деятельности. Стратегическая деятельность данного типа компаний направлена на организацию пос-

Таблица 1

Сравнительный анализ энергосбытовой деятельности ОАО «Мосэнергосбыт» и независимой энергосбытовой компании

Параметры для сравнения	ОАО «Мосэнергосбыт»	Независимая энергосбытовая компания
Цель деятельности	Эффективный сбор платежей за потребленную электрическую энергию	Получение прибыли от коммерческой деятельности по купле-продаже энергии
Рыночная позиция	Монополия	Участник конкурентного рынка
Функция покупки электроэнергии	квалифицированный покупатель, работающий на оптовом рынке	квалифицированный покупатель, работающий на оптовом рынке
Обязательства продавать энергию, выработанную региональной генерацией	Есть в 100% объеме выработки	Нет жесткого обязательства; покупка энергии от станций только на договорной основе
Функция продажи электроэнергии	Сбыт по установленным тарифам	Маркетинг, гибкая ценовая политика, гибкие условия оплаты и др.
Регулирование тарифов	Тарифы по прейскуранту, утвержденному РЭК	Договорные цены, не регулируемые РЭК
Основной стимул эффективной работы	Прибыль компании	Прибыль компании
Взаимоотношения с РК	На основе положений и регламентов	На договорной основе

энергосбытовые компании могут предоставить дополнительные скидки при условиях работы на принципах предоплаты

тавки электроэнергии любому потребителю, удовлетворяющему техническим и финансовым требованиям компании. При этом энергосбытовая компания не привязана к источнику покупки электроэнергии (через НП АТС, ФОРЭМ, прямые договоры с электростанциями и т.д.). Сфера деятельности не ограничивается и зависит от возможностей компании организовать поставку электроэнергии. Наиболее яркими примерами данного типа компаний может служить: ОАО «Нижноватомэнергосбыт», ОАО «Дизаж-М» и т.д.

Сравнительный анализ энергосбытовой деятельности ОАО «Мосэнергосбыт» и независимой энергосбытовой компании приведен в *таблице 1*.

Можно выделить три основных фактора конкуренции на рынке энергосбытовой деятельности:

– ценовые факторы;
– качество обслуживания;
– предоставление дополнительных услуг.

Предоставление энергосбытовой компанией более низких тарифов на электрическую энергию (мощность) по сравнению с региональной энергоснабжающей организацией происходит по ряду причин. Прежде всего, это происходит из-за более высоких условно-постоянных затрат ОАО «Мосэнергосбыт» по сравнению с энергосбытовой компанией, а так как источник закупки электроэнергии для них один – регулируемый и конкурентный сектор оптового рынка (за исключением энергоизбыточных энергосистем), то энергосбытовая компания имеет возможность предоставить конкурентные цены по сравнению с ОАО «Мосэнергосбыт».

Одним из других важных факторов является наличие перекрестного субсидирования в регионе, как между отдельными группами потребителей, так электрической и тепло-

продайте свет...

вой энергией (уровень перекрестного субсидирования в России составляет порядка 80 млрд. руб. в год).

Помимо предоставления отсрочки во времени по оплате за потребленную электроэнергию энергосбытовая компания может наоборот предоставить дополнительные скидки при условиях работы на принципах предоплаты.

В случае выхода промышленного потребителя электроэнергии на ФОРЭМ либо смены им энергоснабжающей организации, у ОАО «Мосэнергосбыт» возникают проблемы, связанные с образованием выпадающих доходов, возникающих со снижением полезного отпуска электроэнергии и недополучением необходимой валовой выручки.

В настоящее время используются два варианта «компенсации потерь» для ОАО «Мосэнергосбыт», связанные с установлением пониженных тарифов для отдельных категорий потребителей (население, бюджетные потребители и проч.).

Первый вариант заключается в том, что отпускные тарифы на электроэнергию для промышленных предприятий устанавливаются органами исполнительной власти субъектов Федерации в области регулирования тарифов выше, чем экономически обоснованные.

Второй вариант используется для потребителей, которые закупают электроэнергию либо непосредственно на ОРЭ, либо через независимую энергосбытовую организацию. Он предполагает, что тарифы на передачу электрической энергии по сетям для данных потребителей устанавливаются выше, чем экономически обоснованные.

На территории Москвы и Московской области находятся около 100

помимо предоставления отсрочки во времени по оплате за потребленную электроэнергию энергосбытовые компании могут предоставить дополнительные скидки

на территории Москвы и Московской области находятся около 100 крупных промышленных предприятий, которые потребляют порядка 17 % электрической энергии

крупных промышленных предприятий, которые потребляют порядка 17 % электрической энергии от объема электропотребления региона. Поэтому в той или иной степени их можно рассматривать как потенциальных клиентов энергосбытовых организаций, конкурирующих с ОАО «Мосэнергосбыт».

Литература:

1. Денисов В.И., Петров И.М., Фаин И.И. Концептуальные положения организации конкурентного рынка и экономического обоснования инвестиций в электроэнергетике // Электрические станции. – 2002. – № 9. – с. 91-99

2. Реформирование электроэнергетики: к оценке курса ускоренной либерализации // РЭЖ. – 2007. – № 33,- С 93-95

pn

V.A. Kimerin,
CEO, Mosenergosbyt OAO

Energy Distribution Activities in the Retail Market

Energy distributors, default providers and regional chains are liable to the consumer for the reliability and quality of the service of supplying them with electrical power in accordance with technical regulations and other mandatory requirements. The wholesale and retail markets for electric power having undergone restructuring, Russia now has several types of energy distribution companies, whose profiles are detailed in this paper.

Отпечатано в типографии ООО «Баллада РПК». Тираж 4000 экз.