

Розничный рынок – по дороге в Калифорнию

(аналитическая записка)



Оглавление

Розничный рынок	3
Сбытовой сегмент – мат в три хода	3
Последствия: «В 2011 году энергетическая отрасль стояла на краю пропасти – с выходом 877 Постановления она делает огромный шаг вперед».....	4
Анализ динамики цен на электроэнергию – кто виноват?	5
Была ли рентабельность гарантирующих поставщиков действительно высокой? Международные сравнения.....	6
Финансовые последствия для гарантирующих поставщиков	7
Последствия для потребителей: рост цен и отсутствие выбора поставщика	11
Последствия для генераторов.....	12
Энергоэффективность и дефицит мощностей	12
Мощный стимул для распределенной генерации	13
Оплата этой инфраструктуры	14
Что произойдет, если решение вступит в силу?	15
«Мягкая национализация».....	15
«По дороге в Калифорнию».....	15
Что делать?.....	16
Выводы	17

Розничный рынок

Как уже упоминалось в наших предыдущих отчетах, мы рассматриваем в настоящее время три сценария развития отрасли:

- *Возврат в регулирование с частичной или полной ренационализацией через выкуп активов, либо банкротств.*
- *Смена модели рынка, включающая переход на одноставочный рынок.*
- *Эволюция рынка путем постепенного увеличения роли либерализованного сектора с сохранением регулируемой, псевдолиберализованной части рынка (какой на сегодня является, например, рынок мощности).*

Сценарий, который начал разворачиваться вокруг изменения правил работы сбытовых компаний, заставляет думать, что Правительство видит в качестве приоритетного первый сценарий.

Сбытовой сегмент – мат в три хода

4 ноября 2011 года Правительство выпустило постановление, направленное на радикальное сокращение рентабельности сбытовых компаний. Целью было привести выручку гарантирующих поставщиков (ГП) к уровню, утвержденному РЭК, исключая возможности получения дополнительных доходов.

Меры, направленные на сокращение прибыльности сбытовых компаний, в т.ч.:

- *Сальдирование максимумов нагрузки потребителя. До настоящего времени у гарантирующих поставщиков была возможность получить дополнительную прибыль за счет разницы между суммарной заявленной мощностью потребителей и суммарной мощностью гарантирующего поставщика. Наличие единой ГТП-потребления является конкурентным преимуществом ГП по отношению к другим сбытам. До настоящего времени ГП имел возможность оставлять себе существенную часть этой дополнительной прибыли. Постановление вынуждает ГП транслировать эту прибыль потребителю.*
- *Запрет на дифференциацию тарифа по числу часов использования (ЧЧИ) мощности.*
- *Запрет на штрафование потребителей за отклонение от заявленного потребления.*

Реализация этого решения приведет к резкому падению сбытовой маржи и сделает убыточными до 70% гарантирующих поставщиков, что приведет к потере их статуса как ГП.

Также Министерство энергетики предлагает сформировать «Федерального гарантирующего поставщика» и создать «Единый расчетный центр». Задача «Федерального ГП» забирать потребительскую базу у несостоятельных ГП.

Сопоставляя эти решения, можно предположить, что в случае их реализации через несколько месяцев большинство частных сбытовых компаний получат предложения, «от которых невозможно отказаться».

Оба решения – если они будут реализованы – приведут в течение 1-2 лет к фактической национализации сбытового сегмента и возврат к монополии.

4 ноября 2011 года Правительство выпускает постановление, резко ограничивающее доходы ГП

В 2012г. более половины ГП окажутся в убытке, что ставит под угрозу их статус

Одновременно с этим в декабре Минэнерго готовит предложения по формированию «Федерального гарантирующего поставщика», чья задача «подхватывать потребительскую базу ГП-банкротств»

Созданы все предпосылки для ренационализации ГП и всего розничного рынка в 2012г.

Последствия: «В 2011 году энергетическая отрасль стояла на краю пропасти – с выходом 877 Постановления она делает огромный шаг вперед»

Монополизация госкомпанией розничного рынка фактически означает отказ от либерализации электроэнергетики и возврат к госмонополии. Функционирование оптового рынка и частных генерирующих компаний в условиях фактически одного контрагента будет крайне затруднительно и неэффективно. В лучшем случае это будет означать переход к модели «единого закупщика», в реальности за этим последуют продажи генерирующих активов государственным компаниям с последующим прекращением работы оптового рынка.

Национализация и монополизация еще одного сегмента энергетики – сбытовой деятельности – приведет к не менее нерациональному расходованию средств и повышению рисков, связанных с переходом потребителей на автономные источники.

В определенной степени этот факт уже признается Правительством, что видно на примере решения по «принуждению к продаже» Богословской ТЭЦ ТГК-9 Богословскому алюминиевому заводу (БАЗ). В результате одна из самых неэффективных станций продается крупному потребителю с тем, чтобы последний мог избежать оплаты высоких сетевых тарифов и платежей за новые мощности (ДПМ).

Принимаемые решения по розничному рынку приведут не к снижению, а к росту цены на электроэнергию

Анализ динамики цен на электроэнергию – кто виноват?

Анализ динамики цен на электроэнергию за последние 5 лет демонстрирует две вещи (Рис. 1 - Рис. 3):

- Рынок электроэнергии успешно выполняет свои функции: цена РСВ выросла в условиях дефицита мощностей и роста экономики (2006-2007гг) и снизилась в кризисном 2009 году, несмотря на рост цен на газ. Еще более показательным является анализ «спарк-спрэдов» (разницы между ценами на электроэнергию и стоимостью затраченного на его производство топлива).

- Регулируемые тарифы и вмешательство государства полностью свело «на нет» в целом успешную реформу оптового рынка. Так в 2009 году, несмотря на падение оптовых цен на 9% (при росте цен на газ), розничная цена выросла на 28% из-за:

- ✓ Высокого тарифа на мощность для АЭС и ГЭС при резком повышении выручки Русгидро и Росатома за счет либерализации рынка электроэнергии.
- ✓ Роста тарифа на передачу электроэнергии.

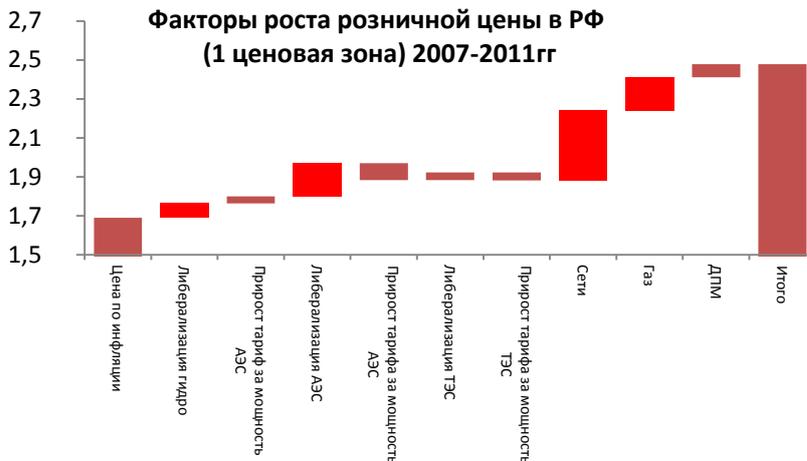


Рисунок 1. Факторы роста розничных цен на электроэнергию (1 ценовая зона) 2007-2011гг.

В ближайшие годы основными факторами роста цен на электроэнергию будут (Рис. 5):

- Рост цен на газ.
- Рост тарифа на передачу за счет перехода на RAB регулирование и рост инвестиционной программы сетевого строительства.
- Ввода новых мощностей по регулируемым тарифам (тарифам ДПМ).

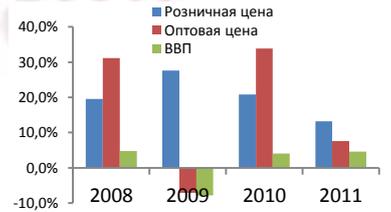


Рисунок 2. Динамика оптовых и розничных цен на электроэнергию. Источник: НП АТС, анализ Фонда "Форсайт"

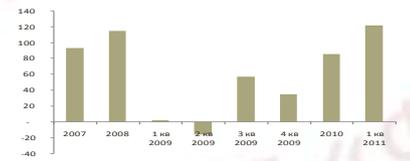


Рисунок 3. Динамика «спарк-спрэдов» (РСВ) при КПД 37% (руб/МВтч)

Основной причиной роста цены на электроэнергию является регулируемые тарифы для госкомпаний (сети, ГЭС, АЭС, природный газ)



Рисунок 4. Динамика выручки сетевых компаний. Источник: ФСК

За последние 3 года выручка сетевых компаний выросла в 2 раза и продолжит расти такими же темпами следующие 5 лет

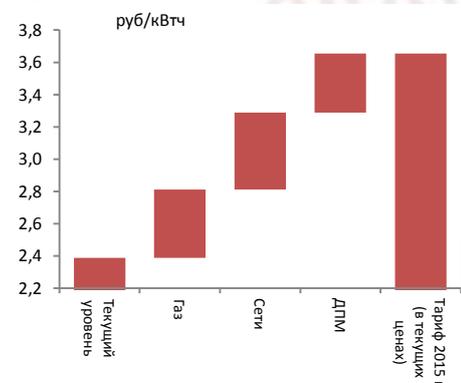


Рисунок 5. Основные факторы роста розничных цен до 2015г.

Источник: анализ фонда «Форсайт»

Была ли рентабельность гарантирующих поставщиков действительно высокой? Международные сравнения.

В 2011 году средняя СВВ (собственная валовая выручка) сбытовых компаний (доходы минус стоимость покупной электроэнергии и мощности, платы за передачу электроэнергии и инфраструктурные платежи) составили в среднем по стране 140 руб./МВтч, или около 5,6% конечной цены электроэнергии.

В то же время, аналогичный показатель в Великобритании (по данным Ofgem (Британского регулятора)) составляет 25 фунтов/МВтч, что почти в 10 раз выше, чем российский показатель.

Для типичного американского ритейлера сбытовая надбавка составляет порядка 15 долл. США/МВтч, что в 3 раза выше, чем в России.

Аналогичным образом прибыли розничных сбытов в расчете на МВтч полезного отпуска также в разы превышают аналогичный показатель российских сбытовых компаний.

По оценке, после введения в действие Постановления №877, СВВ сбытовых компаний сократится более чем в 2 раза.

При этом цена на электроэнергию для конечного потребителя приближается к Европейской (Рис.7), а «розничный спарк-спрэд» для крупных потребителей (условный показатель показывающий разницу между ценой МВтч для крупного потребителя и стоимостью газа, которую бы этот потребитель израсходовал на объекте собственной генерации для производства этого МВтч) является одной из самых высоких.

Относительно высокая рентабельность в отдельные годы является премией за риск и компенсацией убытков, которые сбытовые компании несут в неудачные годы.

Figure 1.2: Typical electricity customer bill, costs and gross margins

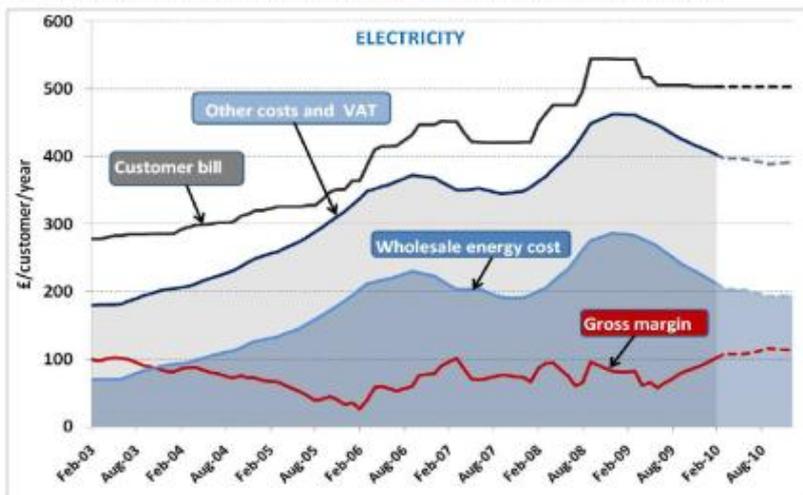


Рисунок 6. Динамика сбытовой маржи в Великобритании за 10 лет (GBP/МВтч).
Источник : Ofgem

Российский потребитель платит за услуги сбытов в 3-10 раз меньше, чем потребители в других странах...

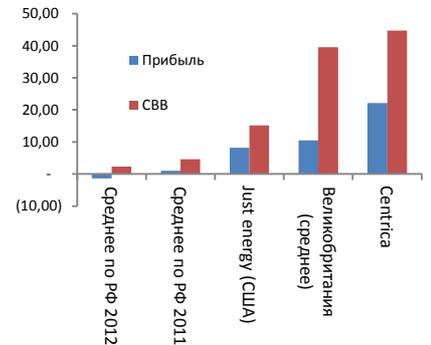


Рисунок 8. Сбытовая надбавка и EBITDA сбытовых компаний международных сравнения (долл. США/МВтч)

...при том, что стоимость электроэнергии приближается к Европейскому уровню

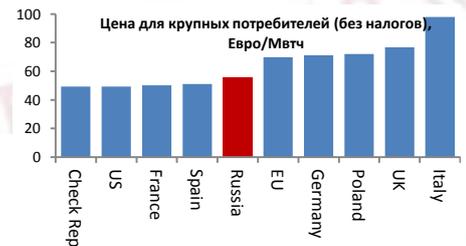


Рисунок 9. Цены для крупных потребителей электроэнергии (Евро/МВтч)
Источник: Eurostat, оценка Фонда «Форсайт»

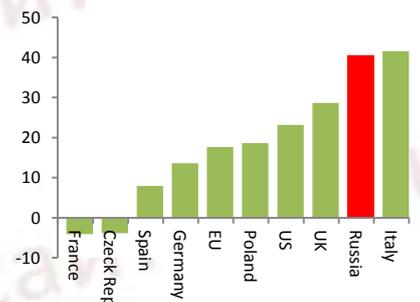


Рисунок 10. "Розничный спарк-спрэд" для крупных потребителей" (Евро/МВтч)
Источник: Eurostat, Bloomberg, оценки Фонда «Форсайт»

Задача сбытовых компаний – демпфировать колебания оптовых цен, снижая колебания цен для потребителя, что делает их деятельность сложной и рискованной

Figure 2.1: Typical dual fuel customer bill, costs and net margins

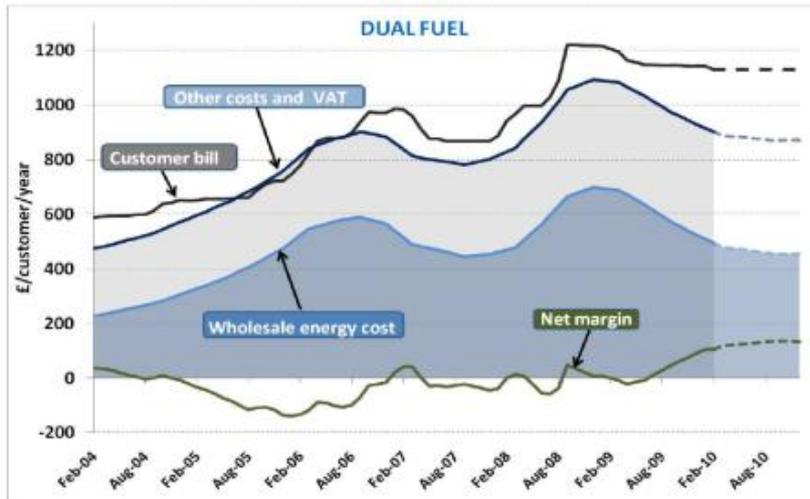


Рисунок 7. Динамика средней прибыли на GBP/МВтч для сбытовых компаний в Великобритании.
Источник: Ofgem

На Рисунках 9 и 10 показана динамика сбытовой маржи и рентабельности сбытового бизнеса в Великобритании за последние 10 лет. Хорошо видно, что в годы, когда оптовая цена электроэнергии росла, розничная цена отставала от темпов роста оптовой цены, что в отдельные годы могло приводить даже к отрицательной сбытовой марже (Рис. 9 и Рис.10).

Финансовые последствия для гарантирующих поставщиков

Для большинства гарантирующих поставщиков утвержденная РЭК сбытовая надбавка не покрывает операционных затрат компаний.

При текущей сбытовой надбавке в 5,6% неплатежи составляют 1,5-2,5% от выручки или от 30-до 50% от СВВ сбытов.

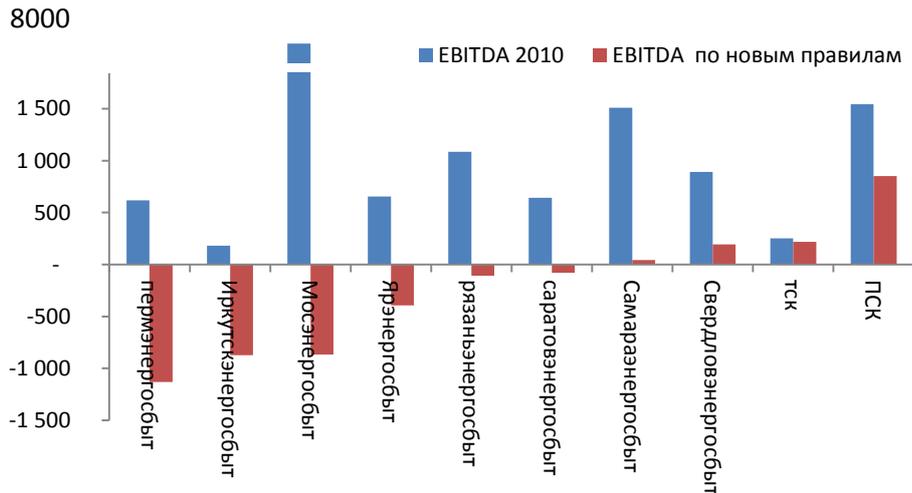
В случае снижения СВВ в 2 раза, как предполагает Постановление РФ, сбытовая надбавка будет сопоставима с объемами неплатежей, не оставляя для большинства сбытовых компаний средств для покрытия текущих операционных расходов.

Платежеспособность ГП будет напрямую зависеть от доли населения, где собираемость платежей составляет 90-95%, а стоимость обслуживания сельского абонента может достигать до 40-60 копеек за кВтч при сбытовой надбавке в 7-8 коп/кВтч.

В среднем регулируемая сбытовая надбавка ГП равная примерно 2,5% от конечного тарифа

Примерно такой же процент от выручки ГП составляют неплатежи

Новые правила не оставят ГП средств для покрытия операционных расходов, вынуждая их сокращать платежи поставщикам



Стоимость краткосрочных кредитов для ГП выросла в 2,5 раза после выхода Постановления

Малые и средние банки вообще отказываются кредитовать ГП

Рисунок 11. Оценка финансового результата деятельности сбытовых компаний в различных сценариях функционирования.
Источник: Фонд «Форсайт»

Еще одним последствием решений Правительства, которые уже испытывают на себе сбытовые компании, является отказ банков кредитовать гарантирующих поставщиков и резкий рост стоимости кредитов.

Финансирование оборотного капитала является еще одной ключевой статьей затрат сбытовой компании в силу специфики ее деятельности. Постановление с одной стороны создает кассовые разрывы у сбытов, с другой стороны – повышает стоимость кредитов.

Так, в уже в декабре 2011 года стоимость краткосрочных кредитов для ГП возрасла в 2-2,5 раза. При этом мелкие и средние банки отказываются кредитовать сбытовые компании.

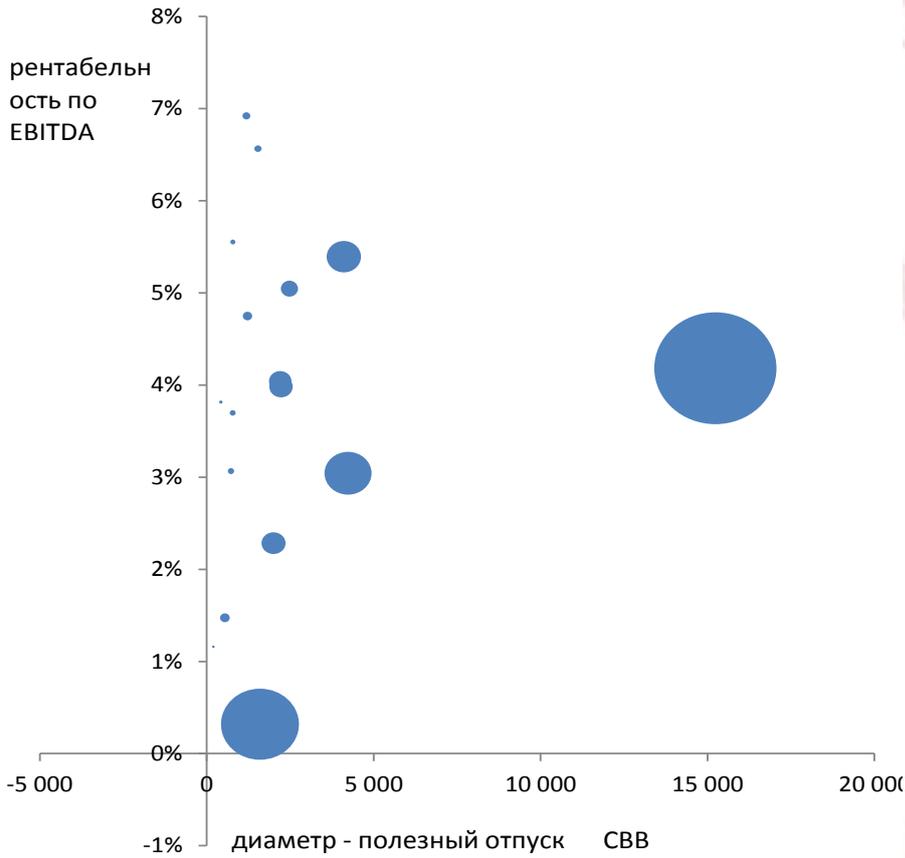


Рисунок 12. Текущая ситуация.

Источник: отчеты сбытовых компаний, оценка Фонда "Форсайт"

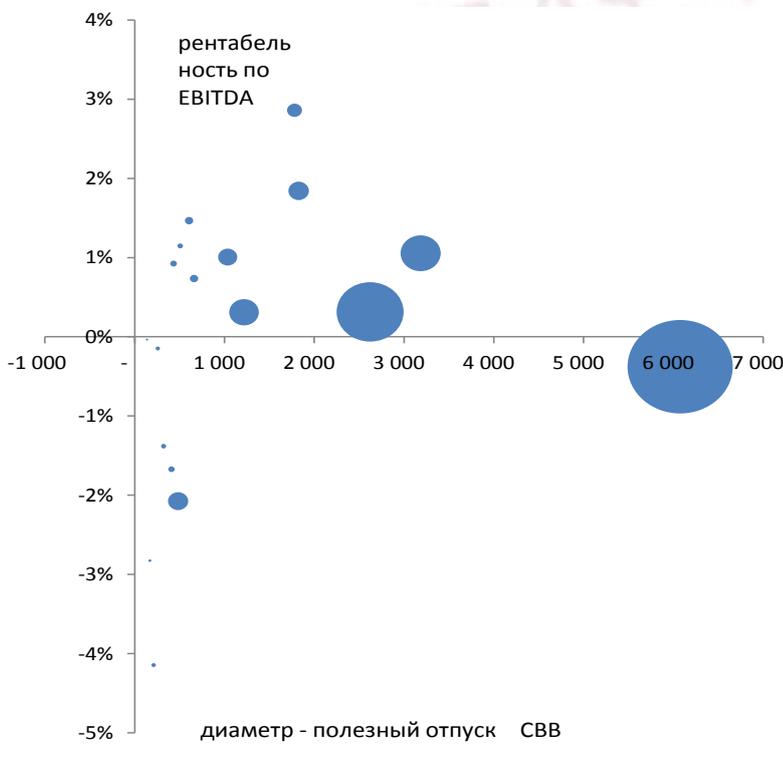


Рисунок 13. После 877 постановления.

Источник: отчеты сбытовых компаний, оценки фонда «Форсайт»

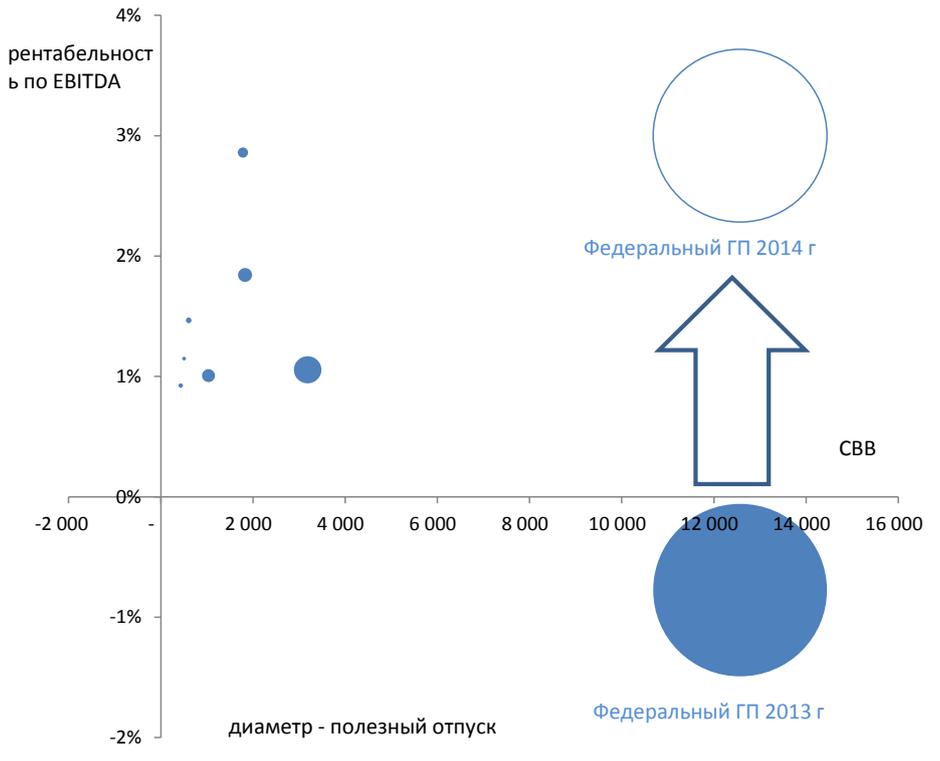


Рисунок 14. После формирования федерального ГП. Повышение тарифа после консолидации рынка.

Источник: отчеты сбытовых компаний, оценки фонда «Форсайт»

Последствия для потребителей: рост цен и отсутствие выбора поставщика

На первом шаге (первая половина 2012г.) предложенные меры позволят снизить цены на электроэнергию на 6-7 коп/кВтч, что примерно сопоставимо с диапазоном колебаний среднемесячных цен РСВ.

Заявленные правительством снижение цены на 7% нереализуемо в принципе, так как вся нынешняя сбытовая наценка составляет 5,6% от конечной цены на электроэнергию.

Не позже 2013 года, возможно, потребуется пересмотр сбытовых надбавок, поскольку, как показано выше, реальные текущие затраты сбытов в расчете на МВтч минимум на 40-50% выше, чем регулируемая сбытовая надбавка.

Поэтому экономия для потребителя составит максимум 2-3 коп/кВтч.

Другим, гораздо более критичным последствием для потребителя станет монополизация сбытового сектора госкомпаниями и полное отсутствие конкуренции на розничном рынке электроэнергии.

Парадокс предлагаемых мер состоит в том, что на первом этапе для большинства потребителей тарифы гарантирующих поставщиков окажутся ниже, чем совокупная цена покупки МВтч на оптовом рынке:

- Гарантирующий поставщик сальдирует мощность коммерческих потребителей и населения. Пики потребителями этих двух групп потребителей очевидным образом смещены друг относительно друга. (Население, выключив электрический чайник, приходит на работу включает компьютер и становится коммерческим потребителем). За счет этого эффекта число часов использования мощности для коммерческих потребителей для большинства ГП превысит 8000. В результате с платой за мощность, которую предложит ГП, не смоет конкурировать ни один независимый сбыт.

- ГП также запрещено штрафовать за отклонения, поэтому за счет сальдирования стоимость штрафа за отклонения у ГП будет ниже, чем у независимого сбыта.

Так как этим монополистом станет «Федеральный гарантирующий поставщик», который будет обладать не только экономическими, но административными ресурсами, чтобы предотвратить вход на рынок конкурентов, предполагается, что сбытовая надбавка на горизонте 2013-2014 годов существенно превысит текущий уровень.

В итоге будет сформирован аналог ФСК/МРСК в сбытовом сегменте, обладающий почти неограниченной рыночной силой.

Ожидается, что рост цен также произойдет в силу отсутствия стимулов к сокращению пиковых нагрузок в результате отмены дифференциации по числу часов использования мощности.

На первом шаге – в 2012г. потребители получат снижение цен на 3-6 коп. за кВтч

Однако уже в 2013-2014гг монополизация рынка государственным «Федеральным гарантирующим поставщиком» приведет к росту цен по сценарию, аналогичному тому, который мы наблюдаем на примере ФСК/МРСК

Последствия для генераторов

Еще больше проблем возникнет у генераторов. У них появится единый контрагент «Единый закупщик», который будет диктовать условия на рынке. При любой модели рынка в конечном итоге это приведет к ренационализации генерирующего сектора и практически полному возврату к госмонополии, но с гораздо более высоким уровнем цен.

У генераторов появится единый контрагент с почти неограниченной рыночной силой

Энергоэффективность и дефицит мощностей

На одном из партийных съездов (имеется в виду компартия Советского Союза) И.В. Сталин произнес гневную речь против руководителей Госплана, которые определили одну и ту же цену тонне хлопка и тонне стали.

К сожалению, авторы Постановления №877 видимо были не столь же искусными в экономической науке, как вождь всех народов, когда решили запретить дифференцировать тариф на электроэнергию в зависимости от числа часов использования мощности.

Честно говоря, мы затрудняемся ответить на вопрос, зачем было вводить подобный запрет. В пояснительной записке представленной МЭР указано, что дифференциация по ЧЧИ приводит к дифференциации цен на электроэнергию (что действительно является правдой – так как потребители с высоким и низким ЧЧИ оплачивают разные товары с разной стоимостью). Возможно, принятый запрет был направлен на предотвращение злоупотреблений при отнесении потребителя к той или иной группе.

Последствием запрета на дифференциацию тарифа по ЧЧИ станет рост потребления пиковой мощности и разуплотнение графика нагрузки

Аналогичным образом можно было бы на основании жалобы покупателя продуктового магазина на то, что ему под видом «нарезного» батона продали «щелковский», выпустить предписание всем булочным продавать весь хлеб по единой цене.

Отмена дифференциации тарифа по числу часов использования мощности полностью лишает потребителей стимулов сокращать пиковое потребление мощности.

Данный запрет лишает отрасль инструмента снижения пикового спроса на мощность на стороне потребления

Рост спроса на пиковую мощность является одной из ключевых проблем российской энергетики по следующим причинам:

- **Спрос на (пиковую) мощность растет быстрее, чем на электроэнергию.** Рост цен на электроэнергию приводит к сокращению потребления энергоемкими предприятиями, рост потребления происходит в основном в бытовом коммерческом секторе, что приводит к разуплотнению графика нагрузки – то есть при низком росте потребления кВтч, растет спрос на пиковую мощность.

Построить и довести до потребителя 1 кВтч в пиковом режиме обходится в 5-10 раз дороже, чем в базовом

- **Пиковый кВтч стоит в разы дороже базового.** Удовлетворять спрос на пиковую мощность гораздо дороже, чем на базовую – не только в части строительства генерации, но и сетей и подстанций. Себестоимость кВтч конечного пикового потребления в разы выше, себестоимость базового – объем инвестиций в сетевую инфраструктуру для удовлетворения потребности в мощности с ЧЧИ 1 000 часов тот же самый, что и для мощности с ЧЧИ 8 000 часов. Кроме того, снижается загрузка энергетической инфраструктуры, что приводит к росту потерь и падению производительности генерации.

Загрузка новых пиковых мощностей, в т.ч. подстанций, составляет 10-20%

- **Отрасль не готова к решению этой проблемы**

- ✓ Российская энергосистема обладает низкой маневренностью в силу высокой доли ТЭЦ и АЭС, рост спроса на пиковую мощность является для нее серьезным вызовом.
- ✓ Инвестиционная программа как генерации, так и сетей не «заточена» на покрытие пиковых нагрузок. Так, среди объектов ДПМ практически 100% - это дорогостоящие мощности, рассчитанные на работу в базовом режиме.

В итоге получается, что:

- Потребителям выгоднее всего работать через ГП по одноставочному тарифу.
- У ГП нет никаких инструментов стимулировать потребителей к снижению пиковой нагрузки.

Самым простым и дешевым способом снижения пикового потребления является управление спросом на мощность на стороне потребителя. У потребителя есть большой набор организационных и низкочастотных мер по снижению потребления мощности. На стороне энергетиков кВт присоединенной мощности на среднем напряжении (включая сети) обходится от 3 до 5 тыс. долл. США/кВт. На стороне спроса эта проблема может быть решена бесплатно!

Отмена стимулов снижать пиковое потребление мощности на горизонте следующих 5-ти лет – это дополнительные 10% в цене на электроэнергию за счет строительства дорогой и незагруженной инфраструктуры.

Мощный стимул для распределенной генерации

Отмена дифференциации по числу часов использования мощности также открывает дорогу к масштабному переходу промышленных потребителей на собственные генерирующие источники.

В настоящее время потребитель, который хочет заместить покупку электроэнергии из сети собственной генерацией, вынужден продолжать оплачивать сетевую инфраструктуру и мощность (включая ДПМ) практически в полном объеме, либо создавать собственную генерацию с большим резервом. При выводе станции в ремонт или аварийных остановках потребителю требовалось покупать мощность из сети по высокому тарифу – так как после ввода собственной генерации потребитель с точки зрения сбытовой компании становился потребителем с очень низким ЧЧИ.

Отмена дифференциации тарифа по ЧЧИ вместе с отменой штрафов за отклонения позволяет теперь потребителю оплачивать резервную мощность по тому же тарифу, что и до строительства собственного источника.

Потребитель получает дорогой продукт по дешевой цене – резервирование из системы.

Экономика проектов собственной генерации резко улучшается, что приведет к массовому строительству малых мощностей. При этом энергосистема по-прежнему должна будет содержать резерв мощностей по всей цепочке – от генерации до сетей среднего и низкого напряжения для того, чтобы обеспечить потребителей на случай выхода из строя их энергоисточников.

Ввод 1 кВт пиковых мощностей вместе с сетевой инфраструктурой обходится в 2 000-5 000 долл. США, тогда как на стороне потребления проблема может быть решена бесплатно!

Вместо того, чтобы расширять спектр возможностей для потребителей, правительство сокращает набор возможностей для поставщиков

Постановление формирует мощный стимул для перехода на собственный энергоисточник, предоставляя практически «бесплатное» резервирование от сети

Постановление делает выгодным перевод не менее, чем 50% потребления, на малую генерацию...

Оплата этой инфраструктуры

Россия – страна с очень высокой долей промышленного потребления электроэнергии - более 60% в энергобалансе, из которых 30% - крупные потребители с высоким ЧЧИ (6000-7000 часов и более). Постановление делает экономически целесообразным перевод на собственную генерацию не менее 50% потребителей. Это вызовет соответственно 60-70% рост тарифов для тех потребителей, которые продолжают покупать электроэнергию из ЕЭС.

В первую очередь, на собственную генерацию уйдут те потребители, которые обеспечивают перекрестное субсидирование – что приведет к необходимости резкого повышения тарифов для населения.

... что означало бы рост тарифов на 60-70% для остальных потребителей

Что произойдет, если решение вступит в силу?

В случае окончательного одобрения предложенных мер сценарии будут отличаться только темпом развития кризисной ситуации.

Итогом, как мы говорили выше, станет монополизация розничного рынка государством и это де-факто означает отказ от реформы энергетики.

«Мягкая национализация». В 2012-2013гг большинство ГП либо потеряют статус ГП и их потребительская база будет передана «национальному ГП», либо продадут свой бизнес госкомпаниям.

К 2013 – 2014гг оптовый рынок практически перестает существовать, так как на нем остается один доминирующий покупатель. Используя свою рыночную силу, он опускает цену на оптовом рынке до уровней, вынуждая иностранных инвесторов в генерации продавать активы.

2014 год. «ИнтерРАО» выкупает у Газпрома здание РАО ЕЭС. Здания хватает только для управленческого аппарата «Объединённой сбытовой компании».

Розничная цена при этом продолжает расти из-за роста сетевых тарифов и сбытовой надбавки. Ситуация вынуждает крупных потребителей строить собственные мощности и стимулирует распределенную генерацию, что приводит к еще большему росту тарифов для потребителей ЕЭС.

Падение цен на газ в Европе приводит к тому, что тарифы на электроэнергию в России превышают Европейский на 20-30%.

В результате в 2015 году Правительство принимает решение о реструктуризации ДПМ.

Частные инвесторы торжественно поклянутся никогда не инвестировать в российскую энергетику.

К этому времени систематическое недофинансирование генерирующих активов и растущий спрос на пиковую мощность приводит к ряду системных аварий.

2016 год. Постаревший, но бодрый Анатолий Чубайс назначается председателем Правления ИнтерРАО ЕЭС и объявляет о программе реструктуризации ИнтерРАО ЕЭС России.

«По дороге в Калифорнию». Сбытовые компании испытывают финансовые трудности, при этом механизм «подхвата» потребительской базы не будет вовремя разработан.

Осенью 2012 года несколько небольших ГП прекращают платежи на оптовый рынок и объявляются банкротами. ГП небольшие, находятся в различных регионах и не представляют первоочередной интерес для «Объединенной сбытовой компании». Поэтому найти им замену оказывается невозможно, равно как и их владельцев.

Энергосистема входит в ОЗМ с растущим объемом долгов, угрозами отключений.

Чтобы скомпенсировать снижение выручки, генераторы закладывают ожидаемый небаланс в свои ценовые заявки, что приводит к росту цен на оптовом рынке.

К 2013г. на рынке останется один доминирующий гарантирующий поставщик, диктующий свои условия и генераторам, и потребителям

Неожиданно холодная зима приводит к резкому скачку цен на оптовом рынке и росту потребления мазута. ФАС выпускает запрет на выставление «мазутных заявок» отдельной ценовой ступенькой, Совет Рынка переходит на работу в круглосуточном режиме для того, чтобы отслеживать все ценовые заявки. Генераторам не хватает средств для закупки мазута и они используют все доступные способы для того, чтобы снизить объем рабочей мощности. В результате в феврале 2013 года происходит несколько системных аварий с веерными отключениями.

Минэнерго спешно разрабатывает закон о возврате к тарифному регулированию. Несмотря на отданные лично Президентом указания, Прокуратура не может возбудить уголовные дела, так как сама отключена от электроэнергетики.

Подобная ситуация (за исключением описанного в последних двух абзацах) уже имела место в истории. Как многие еще помнят, 10 лет назад в Калифорнии в результате роста оптовых цен и ограничений цен в рознице в штате происходили массовые отключения электроэнергии.

Что делать?

На сегодняшний день главной проблемой розничного рынка электроэнергии в России является то, что этого рынка нет. Сравнивая ситуацию с другими странами, мы видим, что цена на розничном и оптовом рынках формируются независимо друг от друга в зависимости от баланса спроса и предложения. В результате рынок дает сигналы как на стороне спроса, так и на стороне потребления.

Необходимыми условиями эффективной работы отрасли являются:

- Конкуренция за потребителя в сбытовом сегменте.
- Формирование розничного рынка вместо «механизма трансляции оптовой цены», рынка в котором потребитель мог бы принимать активное участие.
- Минимизация влияния решений тарифных органов на цену.
- Устранение перекрестного субсидирования.
- Приватизация сетевых компаний.

Последние предложения Правительства, увы, направляют отрасль ровно в противоположную сторону.

Одновременное банкротство нескольких небольших ГП перед началом ОЗМ 2012/2013 на фоне холодной зимы приведет к серии веерных отключений

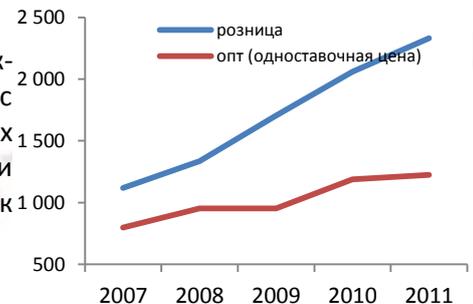


Рисунок 15. Оптовая и розничная цена (крупный потребитель) в РФ (руб/МВтч)

Источник: АТС, оценки Фонда "Форсайт"

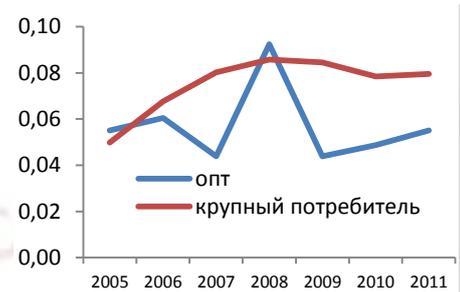


Рисунок 16. Оптовая и розничная цена (крупный потребитель) Великобритании (Евро/кВтч)

Источник: Eurostat, оценки Фонда "Форсайт"

Выводы

Решения, заложенные в Постановление №877, и меры по созданию Федерального ГП по сути означают отказ от реализации реформы электроэнергетики и начало полномасштабной ренационализации отрасли.

- Введение в действие мер по ограничению рентабельности сбытовых компаний сделает более 50% компаний убыточными и приведет к их банкротству, а для остальных рентабельность бизнеса будет минимальной.
- Бизнес финансово несостоятельных сбытов будет передан новому монополисту, собственники низкорентабельных бизнесов также будут заинтересованы продать свои сбыты госструктурам, которые будут единственными покупателями на рынке.
- Отмена дифференциации тарифа по числу часов использования приведет к тому, что крупным потребителям станет выгоднее работать на первом этапе через ГП.
- Частные инвесторы в генерации будут иметь в рознице одного контрагента – Федерального ГП – обладающего практически неограниченной рыночной силой. Это приведет к окончательному уходу частных инвесторов и из генерации, в последующем – к 2014-2015 годам – это неизбежно приведет к восстановлению РАО ЕЭС.
- Следствием этого станет неуправляемый рост тарифов уже по всей цепочке, как это сегодня происходит в регулируемом сегменте, контролируемом государством, – сетях.
- Реакцией промышленных потребителей станет сокращение потребления из ЕЭС и строительство собственных энергоисточников. Отмена дифференциации одноставочного тарифа по ЧЧИ создает режим максимального благоприятствования для проектов собственной генерации. Следствием станет 60-70% рост тарифов для тех потребителей, которые не смогут реализовать проекты по автономному энергообеспечению.
- Попытку заставить потребителей платить за инфраструктуру после того, как средства в собственную генерацию будут инвестированы, приведут лишь к тому, что потребителя станут искать новые способы уйти от оплаты услуг ЕЭС и в конечном итоге перейдут на полностью автономное энергоснабжение.

Альтернативой было бы формирование полноценного розничного рынка, на котором цену поставщика будет ограничивать конкуренция. Государство должно контролировать выполнение им же сформированных правил и следить за выполнением антимонопольного законодательства. Гарантирующий поставщик как несущий социальные обязательства субъект должен остаться «дорогим» поставщиком (для сбыта это означает плюс 1-2% к цене), как это имеет место в странах, где реализована модель рынка с участием ГП. Снижение рентабельности в секторе и интересы потребителя будут обеспечены за счет того, что у потребителя появится реальный выбор.