

Гришкевич С.В.

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Бизнес-модели сбыта электрической энергии в развитых и развивающихся странах: особенности и специфика

Аннотация / Annotation: в статье рассматриваются бизнес-модели сбыта электроэнергии в странах Западной Европы, США, Китае, Австралии и Латинской Америки. Показан механизм их разработки и применения, а также экономический эффект от их применения./ In this paper the business model of electricity power selling in Western Europe, USA, China, Australia and Latin America is considered. The mechanism of it's producing and application and also economy effect are shown.

Ключевые слова / Key words: «доступ сторонних участников» (ДСУ), «единый закупочный агент» (ЕЗА), сбыт электрической энергии, реструктуризация, вертикальная дезинтеграция компаний, Директива ЕС 96/92, бизнес-модель. / «Third Party Access», «Single Buyer», electricity power selling, unbundling, vertical company disintegration, EU directive 96|92, business model/

Проблема демонополизации сферы производства электроэнергии, стоявшая перед постсоветской Россией, ранее была актуальна, хотя и в разной мере, и для многих других стран. Именно поэтому их опыт представляет несомненный интерес в ходе реформирования российской электроэнергетики.

Цели при реформировании ставились следующие:

- снижение стоимости электроэнергии для потребителей за счет повышения эффективности работы отрасли (Великобритания, Аргентина, Австралия);

- привлечение иностранных инвестиций для повышения эффективности работы отрасли (Бразилия, Аргентина);
- внедрение конкуренции для предоставления потребителям права выбора поставщика (Бразилия);
- сглаживание разницы в ценах на электроэнергию в различных регионах страны (Норвегия, США);
- повышение эффективности инвестирования в развитие инфраструктуры электроэнергетики и отрасли в целом с целью повышения конкурентоспособности национальных производителей (Австралия).

В Европе наиболее продвинулись в создании конкурентной среды на рынке электроэнергии Великобритания, Финляндия, Германия, Норвегия, Швеция, Испания. В процессе реформирования находятся Австрия, Нидерланды, Бельгия, Дания, Италия, Португалия, Франция, Швейцария. В Латинской Америке наибольший прогресс в формировании конкурентного рынка достигнут в Чили, Аргентине и Бразилии. В Австралии конкуренция на рынке электроэнергии получила наибольшее распространение в штате Виктория, на который приходится 23% национального электропотребления.

Долгосрочная программа преобразований электроэнергетики в Китае, принятая еще в 1988 г., предполагает ее поэтапное реформирование и рост инвестиций в отрасль с внедрением конкурентной среды после 2010 г.

Отправной точкой в развитии конкуренции на рынке электроэнергии Европы стала директива Европейского Союза (ЕС) от 14 декабря 1996 г., которая определила пути перехода к свободному рынку. Предполагалось к 1999 г. предоставить свободу выбора потребителям с годовым объемом потребления свыше 40 ГВтч. Этот показатель должен был достичь 30% к 2000 г. и распространиться на потребителей с годовым объемом потребления свыше 20 ГВтч, а к 2003 г. – и для потребителей с годовым объемом потребления более 9 ГВтч¹.

¹Фактически процесс либерализации рынка развивался здесь гораздо быстрее, и к концу 2000 г. рынок электроэнергии ЕС уже на 80% оказался открытым для конкуренции. См.: Зарубежный опыт

Наиболее либерализованными сейчас являются рынки электроэнергии в Германии, Великобритании, Норвегии, Швеции и Финляндии. Наименее открытыми для конкуренции остаются Франция, Италия, Португалии и Греция, в которых не более 30% потребителей имеют свободу выбора поставщика.

Вышеуказанной директивой ЕС были предложены две модели доступа производителей к сетевой инфраструктуре рынка: доступ сторонних участников (ДСУ) (Third Party Access) и модель единого закупочного агента (ЕЗА) (Single Buyer).

Модель ДСУ предполагает свободный доступ в сеть регламентированных категорий покупателей и продавцов электроэнергии. При регулируемом ДСУ доступ предоставляется по открыто публикуемым тарифам (это - большинство стран ЕС). В случае договорного ДСУ стоимость доступа является предметом отдельных соглашений. Последний вариант нашел свое применение в Германии, Португалии, а также при экспорте/импорте электроэнергии в Бельгии и Дании.

При использовании модели единого закупочного агента потребители электроэнергии покупают электроэнергию либо у этого покупателя, либо у зарубежных производителей. Португалия и Италия внедрили комбинированную модель, сочетая ДСУ и единого закупочного агента.

В организационной структуре электроэнергетики в разных странах, осуществляющих реформирование этой отрасли, существуют большие различия.

Одним из наиболее часто применяемых инструментов реструктуризации является так называемая вертикальная дезинтеграция компаний (unbundling). Этот подход позволяет разделить компании по видам деятельности (генерация, передача, распределение и сбыт), обеспечить их

финансовую прозрачность, а также применять разные виды регулирования применительно к различным видам деятельности.

Такую модель применяет, например, Англия и Уэльс - пионеры в области дерегулирования электроэнергетики. Первоначальное разделение отрасли предполагало разделение компаний по видам деятельности. Участниками рынка стали производители электроэнергии National Power, PowerGen и British Energy, а также сетевая компания National Grid и 12 сбытовых компаний. Однако уже в самом начале формирования оптового рынка инженерные особенности отрасли привели к сохранению вертикальной интеграции в лице Scottish Power. Следствием дальнейшего развития электроэнергетики явилось то, что генерирующие компании приняли участие в приватизации 12 сбытовых компаний и практически восстановили вертикально-интегрированные компании (ВИКи), ликвидированные в процессе реструктуризации отрасли. Одновременно сбытовые компании получили разрешение строить свои мощности по производству электроэнергии.

Директива ЕС 96/92 предполагала возможность сохранения ВИКов с обязательным ведением раздельного финансового учета. По этому пути, в частности, пошла Германия. Вертикальная интеграция сохранилась также во Франции и Швейцарии. (См. Рис. 1.).

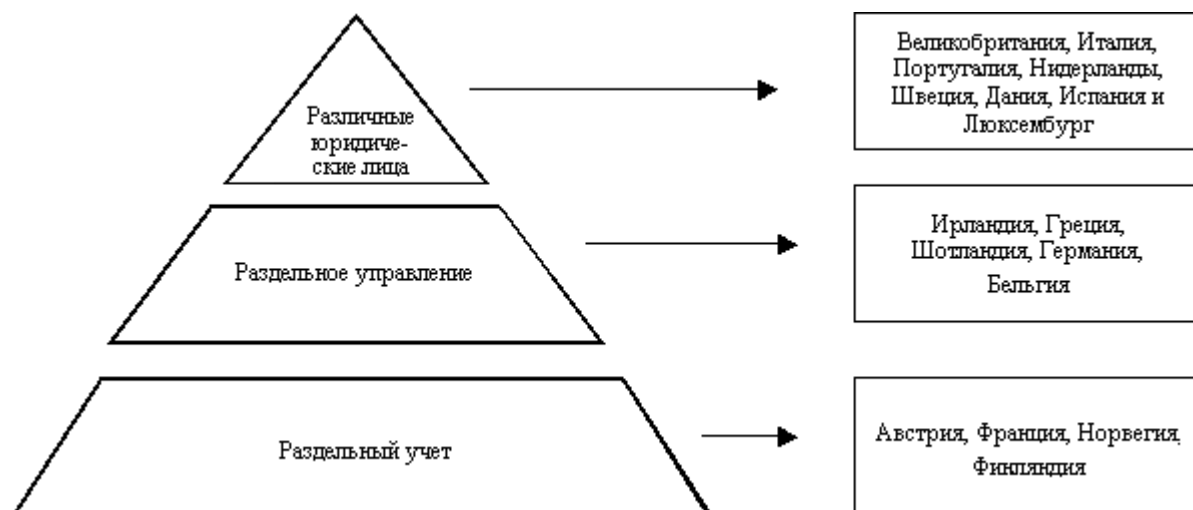


Рис. 1. Уровень вертикальной дезинтеграции электроэнергетики в странах ЕС.

Наиболее конкурентная среда наблюдается в Великобритании - действует спотовый рынок Англии и Уэльса, на котором происходит торговля электроэнергией в каждом получасовом интервале на сутки вперед. Тем не менее эта система подвергается значительной критике.

Аргументов против этой системы два. Первый заключается в том, что такие суперкраткосрочные продажи электроэнергии приводят к колебаниям цен на электроэнергию. Хотя эту проблему и стремятся решать с помощью хеджирования форвардными финансовыми контрактами, успехов пока не наблюдается. Второй - на таком рынке преобладают производители, а потребители практически не участвуют в определении цены. Следствием этих недостатков стало недавнее решение о переходе к контрактной системе продажи электроэнергии с сохранением спотового рынка для балансирующих целей².

Из развивающихся стран наиболее интересна аргентинская модель реформирования электроэнергетики. Начало реформ в Аргентине было положено решением правительства о приватизации электростанций. На момент приватизации 45.5% электроэнергии производилось на ГЭС, 43.5% на ТЭС и 11% на АЭС. Три крупнейших ВИК Segba, Ayee и Hidronor были подвергнуты дезинтеграции и приватизированы. В результате на рынке генерации электроэнергии образовалось 40 независимых производителей. При этом мелкие производители были, как правило, приватизированы местными производителями, а крупные были приобретены международными инвесторами. При этом генерирующим компаниям было запрещено концентрировать более 10% объема генерации и обладать контрольным пакетом в компаниях по транспортировке электричества.

² Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL: http://www.libertarium.ru/1_energy_kr_04 (дата обращения 15.09.2010).

Что касается системы ценообразования, то следует учесть, что на оптовом рынке существуют три вида цен: контрактные, сезонные и спотовые. Контрактные цены определяются договорами между производителями электроэнергии и крупными потребителями или сбытовыми компаниями. Продолжительность таких контрактов обычно составляет около одного года. ГЭС могут заключать договоры не более чем на 70% своей продукции.

Сезонные цены устанавливаются администратором рынка Cammesa каждые 6 месяцев и в основном отражают т.н. водность, влияющую на выработку ГЭС. Сбытовые компании покупают электроэнергию сверх той, которую получают по контрактам по этой цене.

Спотовые цены определяются в результате сопоставления объемов спроса и предложения электроэнергии. Покупателями могут быть крупные потребители и генерирующие комиссии электроэнергии, докупающие электроэнергию для выполнения своих контрактных обязательств. Продавцами могут быть генерирующие комиссии, а также сбытовые компании и крупные потребители, если согласно долгосрочным контрактам у них наблюдается избыток электроэнергии. Кроме того, все участники рынка платят надбавку за резервные мощности.

Количество участников на рынке возросло с 50 в феврале 1994 г. до 500 в январе 1996 г. Администратором рынка является Cammesa - неприбыльная организация, находящаяся в совместном владении правительства и генераторов. Cammesa занимается диспетчированием, определением размера фиксированных надбавок к ценам рынка для покрытия затрат на транспортировку и поддержания резервов мощности.

Передача электроэнергии регулируется с помощью предельного уровня тарифа, установленного на среднесрочный период. Распределение и передача электроэнергии жестко регулируются также с помощью предельного тарифа. Распределительные комиссии получают концессию на 95 лет.

В результате дерегулирования за первые пять лет цены на электроэнергию упали на 40%. Кроме того, в ходе реформирования были

привлечены значительные внешние инвестиции. Доходы федерального правительства Аргентины от приватизации объектов электроэнергетики составили 10 млрд. долларов³.

Таким образом, реформирование электроэнергетической отрасли возможно разными способами, с применением вполне конкретной бизнес-модели, причем каждая из них имеет свой уровень эффективности в конкретных условиях. Черезмерное дерегулирование электроэнергетики может привести к последствиям, обратным желаемым, и дать отрицательный эффект. Следовательно, зарубежный опыт к России должен применяться максимально осторожно, при учете всей совокупности факторов, действовавших в условиях конкретных ситуаций в электроэнергетической отрасли.

Литература:

1. Мироненко Ю.Д., Тереханов А.К. Подсистемы стратегического и оперативного управления. / Стратегическое управление. – Портал iTeam. Технологии корпоративного управления. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_31/article_2040/ (дата обращения: 28.08.2010).
2. Мельник Л.Б. Стратегии энергосбытовых компаний в условиях перехода к конкурентному рынку электроэнергии. / Автореф. ... канд. экон. наук. М., 2008. 24 с.
3. Стратегическое управление. Основные понятия и определения. / Стратегическое управление и планирование. URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strman.htm> (дата обращения: 18.08.2010).
4. Стратегическое управление крупным промышленным предприятием. / Искусство управления. URL: <http://md-hr.ru/articles/html/article32458.html> (дата обращения: 15.08.2010).
5. Управленческий учет и его место в информационной системе организации. / Электронный учебный курс «Управленческий учет». URL: http://www.fa.ru/pubs/books/maetcxdemo/maetcxct/content/ma_1_2_1.htm (дата обращения 01.09.2010).

³ Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL: http://www.libertarium.ru/1_energy_kr_04 (дата обращения 15.09.2010).

6. Зарубежный опыт реформирования электроэнергетики. URL:
[http://www.libertarium.ru/l energy kr 04](http://www.libertarium.ru/l_energy_kr_04) (дата обращения 15.09.2010).