

Факторы успеха конкурентной модели розничного рынка

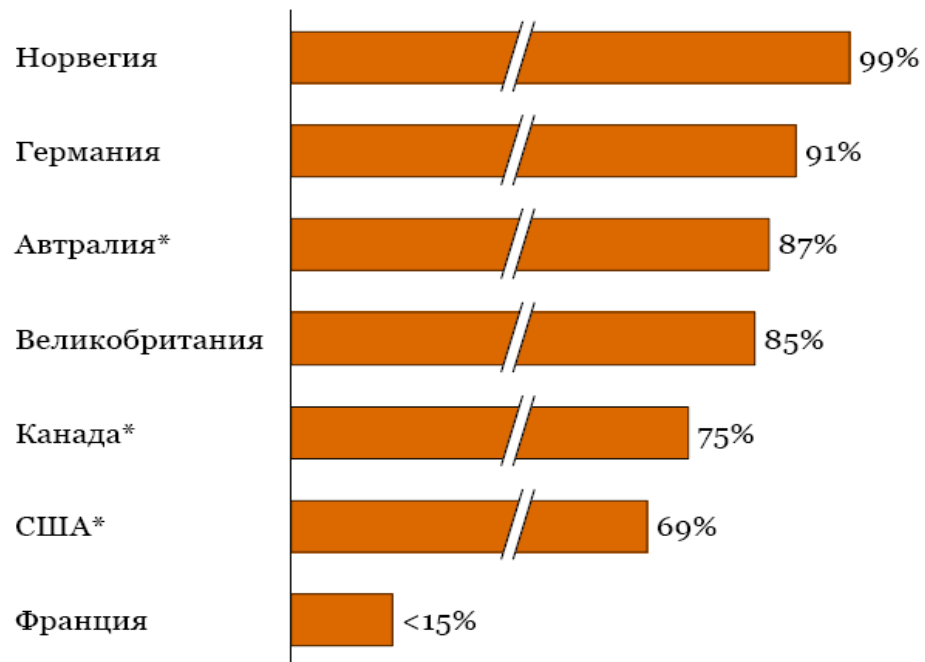
Пятигорск

Октябрь 2016

Что нам диктует мировой опыт реформирования розничных рынков (1)

Эффективная реализация конкурентной модели переводит более 70% потребления от традиционных поставщиков к конкурентный сегмент

Доля потребителей, обслуживаемых конкурентными ЭСК или по конкурентным тарифам ГП



Факторы, обуславливающие развитие конкуренции

- Равный доступ ЭСК к оптовому рынку
- Отсутствия регулирования цен на э/э
- Легкость и прозрачность процесса перехода потребителей
- Информирование потребителей
- Доверие к ЭСК и защита потребителей

Действующая модель розничного рынка в РФ

Доступ ограничен объемными критериями участия в ОРЭМ

Сохраняется регулирование цен для населения и перекрёстное субсидирование

Существуют стандартные процедуры

В отсутствии широкой конкуренции процедуры информирования и защиты потребителей не регламентированы

рwc

Источник: статистика регуляторов, анализ PwC

* - Австралия - на примере штата Виктория, Канада - на примере штата Альберта, США - на примере штата Пенсильвания

Что нам диктует мировой опыт реформирования розничных рынков (2)

Действующая модель розничного рынка в РФ

В отсутствии широкого распространения СДД не реализовано. Самый распространенный тарифный план ЭСК – «Цена ГП минус X»

Присутствует только в части сбытовой надбавки

Присутствует у ГП в ограниченном виде (для крупных потребителей не имеет смысла)

Отсутствуют: для ГП не реализуемо по законодательству, у действующих ЭСК не та целевая аудитория

Факторы, определяющие введение конкурентного рынка

- Гибкость и больший выбор тарифов, лучше подходящих под потребности и профиль клиента, чем регулируемые цены
- Рыночные стимулы к конкуренции по цене и оптимизации затрат
- Развитие новых моделей работы с клиентами и стимулы к оптимизации качества обслуживания
- Пакетные предложения

1 Пакетные предложения, синергии по обслуживанию и сбору денежных средства

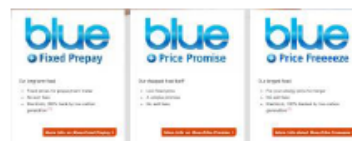
Телеком операторы



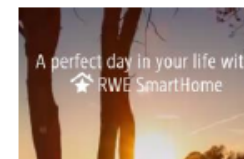
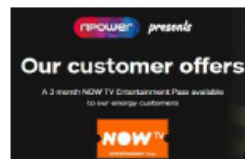
Поставщики коммунальных услуг и топлива



2 Выбор тарифов



3 Дополнительные сервисы



4 Новые модели работы



rwc

Что нам диктует мировой опыт реформирования розничных рынков (3)

На чем основана конкуренция: цена и тарифные условия, качество обслуживания, информированность и легкость смены поставщика

Блок-факторы по смене поставщика э/э



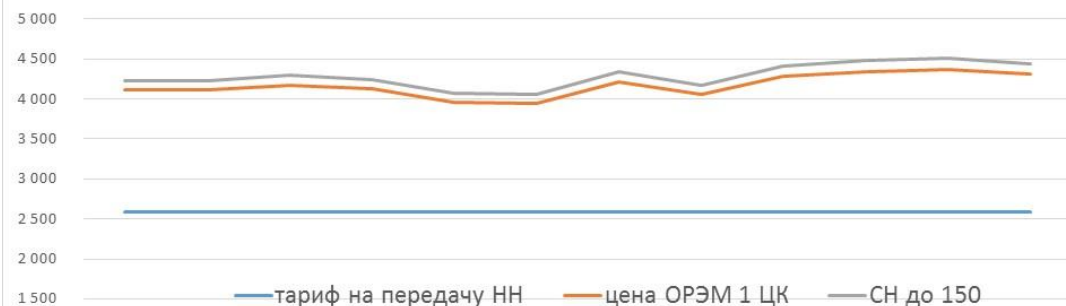
Мотивы к выбору нового поставщика



Успех конкурентной модели розничных рынков зависит от того, будут ли обеспечены:

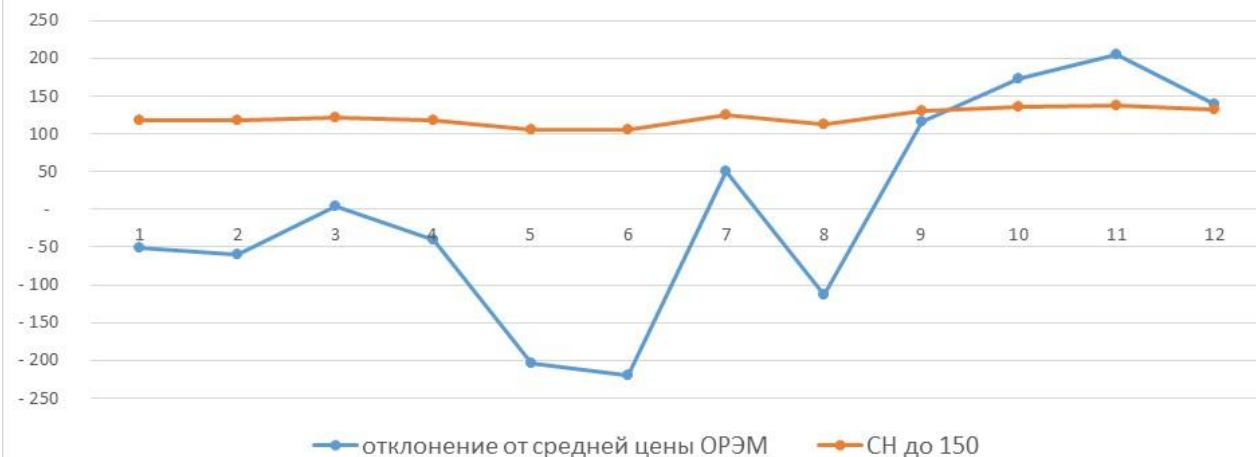
1. Возможность конкуренции по цене и формирование гибких тарифных планов
2. Простота процедур перехода
3. Защита потребителей и иных участников рынка от недобросовестных ЭСК

Структура цены, руб./Мвтч



Потребитель с мощностью 100 кВт, в случае если ЭСК даст скидку 50% к СН ГП, получит экономию 30 тыс.руб. из платежа в 2,5 млн.руб.

Сравнение сбытовой надбавки ГП и колебания цены ОРЭМ, руб./Мвтч



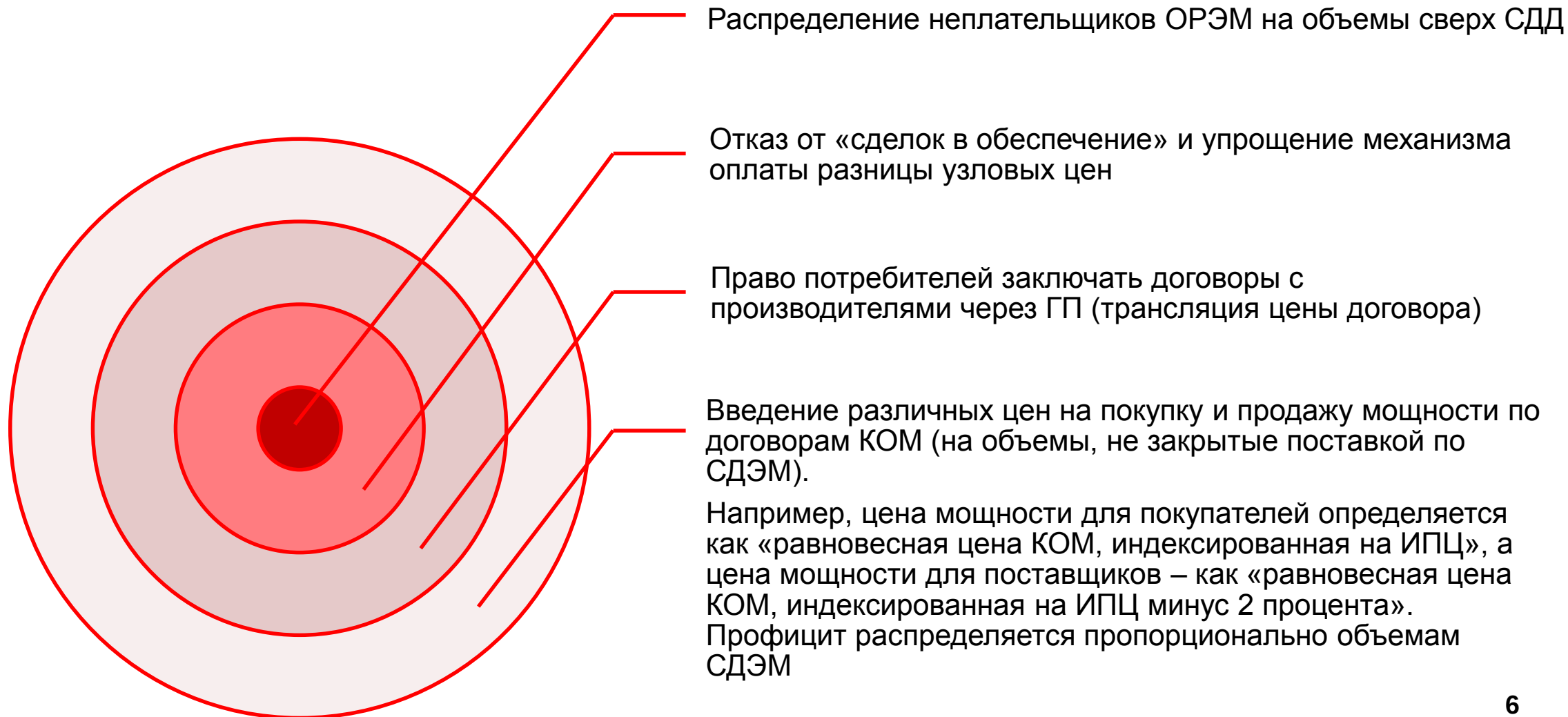
Конкуренция за СН носит ограниченный характер – малая доля в конечной цене, перекрестное субсидирование

За счет СН невозможно нивелировать колебания цены ОРЭМ и сформировать предложения в зависимости от характера потребления

Для обеспечения формирования тарифных планов необходимы механизмы хеджирования цены на ОРЭМ – СДД, финансовые контракты и прочее

**Недостаточно обеспечить доступ ЭСК на ОРЭМ.
Необходимо стимулировать развитие двухсторонних отношений**

Инструменты стимулирования СДД – от простого к сложному



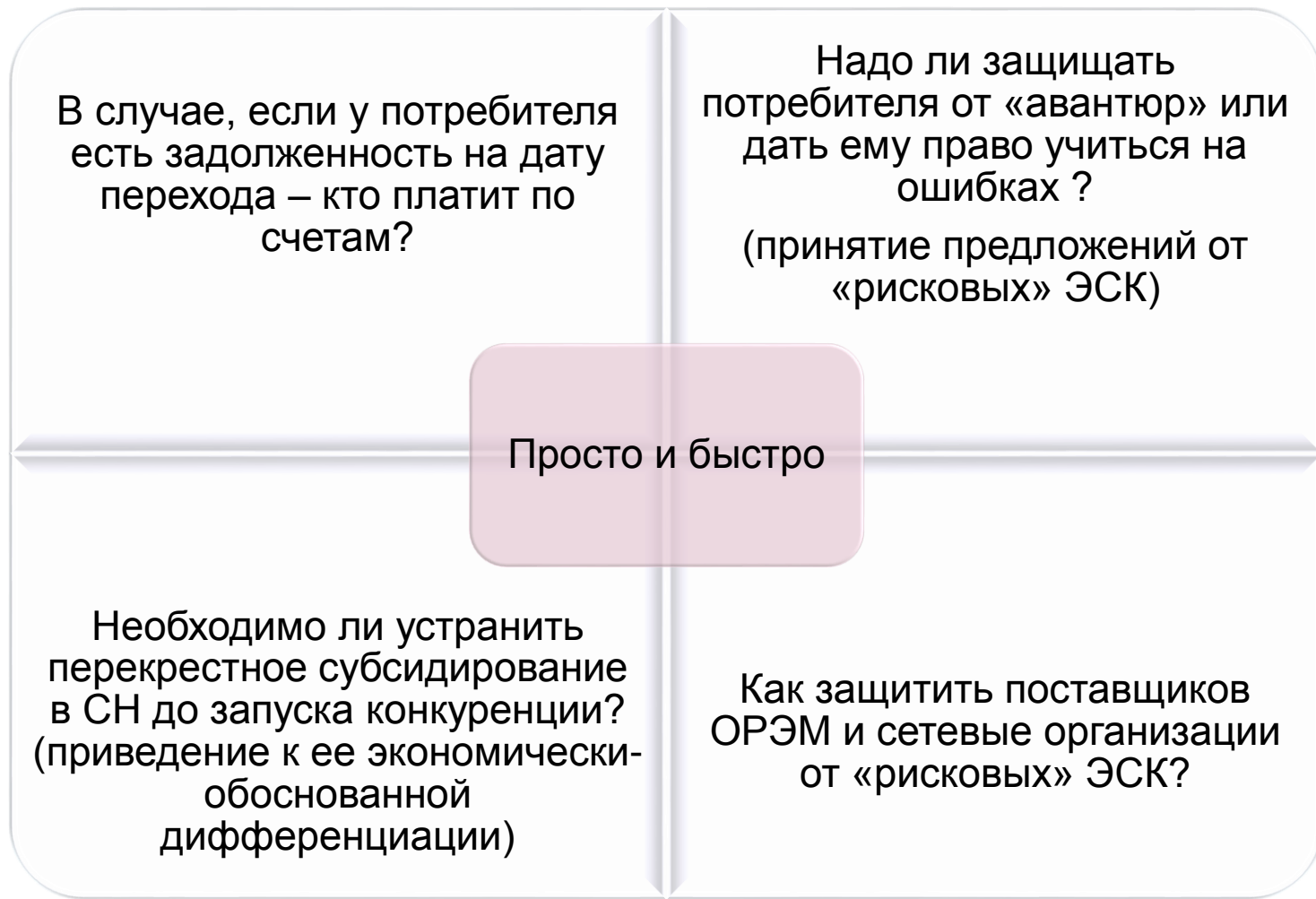
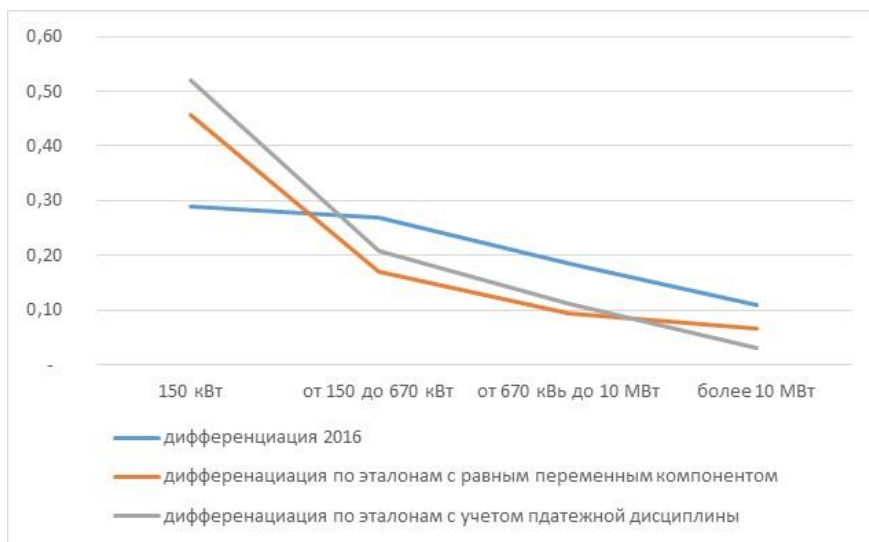
Модели организации участия ЭСК на ОРЭМ

	Частичное участие	ЕГТП – ГП	ЕГТП – Независимый оператор	ЕГТП-ТСО
Единая группа точек поставки	По границе зоны деятельности ГП	По границе зоны деятельности ГП	По границе зоны деятельности ГП	По границе ТСО
Участники оптового рынка	ГП, НЭСК, крупные потребители (частично)	ГП, НЭСК	ГП, НЭСК	ГП, НЭСК, ТСО
Объем покупки НЭСК на ОРЭ	Плановое почасовое потребление (план) по двусторонним договорам с поставщиками ОРЭ. Остальное – в РРЭ у ГП	100% факт на основе типовых профилей ЛИБО ограничение путем допуска только с почасовым учетом		
				Для определения объемов ГП типовые профили необходимы
Временные рамки для реализации	Минимальные	Средние (разработка типовых профилей ЛИБО организация сбора данных КУ на ОРЭМ без сертифицированных АСКУЭ)	Длинные (разработка типовых профилей, создание инфраструктурной организации)	Длинные (разработка типовых профилей, вывод сетевых организаций на ОРЭМ, изменение субъектного состава)
«Уязвимое место» в модели	Риски дискриминации со стороны ГП	Риски дискриминации со стороны ГП. Небалансы на ОРЭМ	Небалансы на ОРЭМ	Риски дискриминации со стороны ТСО. Небалансы на ОРЭМ

Обеспечение простоты процедуры перехода – на какие вопросы должны быть даны ответы

Прозрачность процедур:

- Кто держатель реестра потребителей и договоров?
- Каковы процедуры информобмена?
- Информатизация процедур



Спасибо за внимание