

Предложения Ассоциации ГП и ЭСК по методологии регулирования сбытовых надбавок

*Невмержицкая Наталья
Председатель Правления*

**Ялта
Октябрь 2016 г.**

Эталонные затраты ГП

пересматриваются 1 раз в 3-5 лет, если не происходит существенных событий

содержат 2 компонента

нормативы затрат устанавливаются без подробной разбивки затрат на категории и статьи, но с разбивкой на 2 компонента, отражающих разный характер затрат ГП – зависящих от количества точек поставки и отпуска

различны для разных сегментов потребителей

выделяются несколько сегментов потребителей, для которых величины как фиксированного, так и переменного компонента различаются

отличаются для различных территорий

различие социально-экономических, физико-географических и других характеристик обуславливает различие нормативов затрат на различных территориях



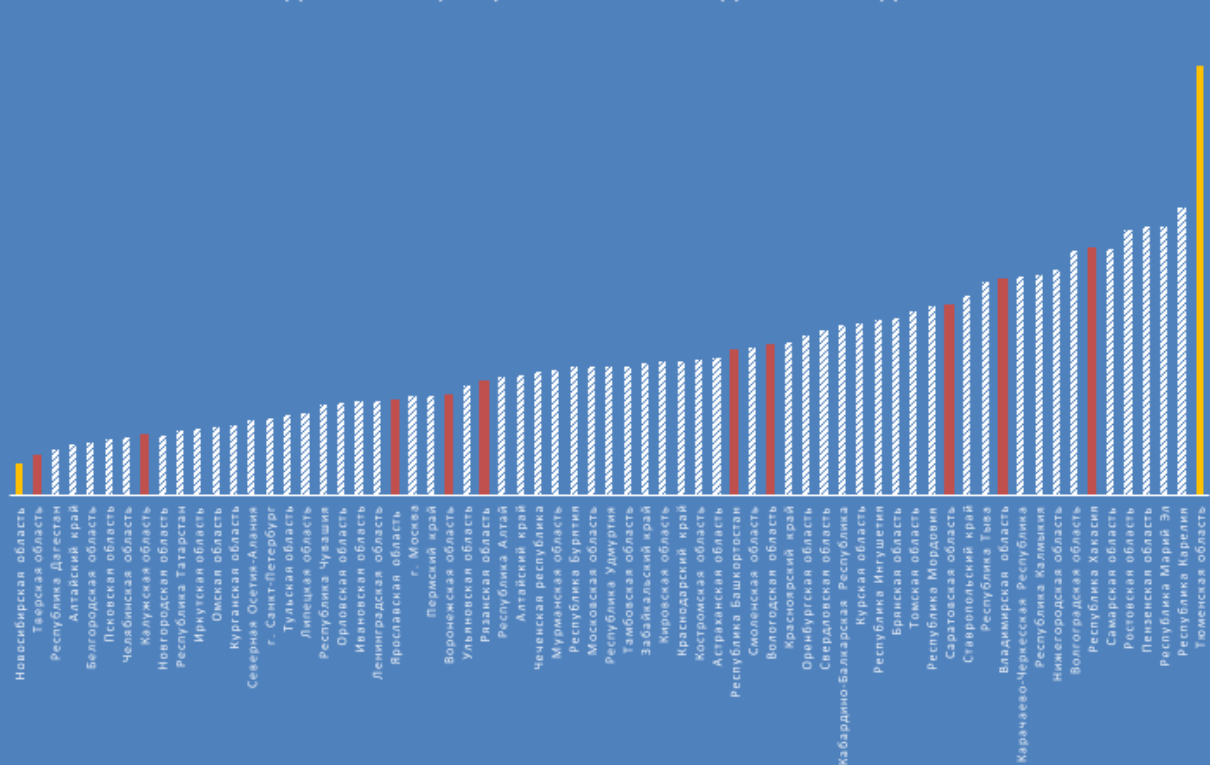
В эталонную выручку также включают стандартную норму рентабельности:

Норма рентабельности, обеспечивает доходность для собственников бизнеса, отражает уровень систематического риска отрасли, но не покрывает разовые риски - например, изменение законодательства



Бенч-маркинг: о чем говорит текущий уровень сбытовых надбавок

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ КРЕГ 2 ПОЛУГОДИЕ 2016 ГОДА



Пример 1

Новосибирск и Тюмень -
отличие Крег в 10 раз, отличие НВВ,
заявленной на 2016 год в 1,5 раза

Тюмень – отличие Крег между 1 и 2
полугодием 2016 года в 3 раза

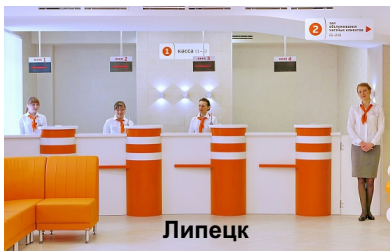
Пример 2

Разброс Крег между сбытовыми
компаниями, относящимся к одному
кластеру по эталонам в 6 раз



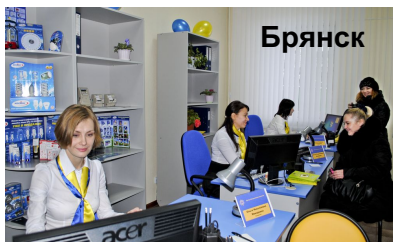
Невозможно прямое сравнение СН без
учета разности в структуре
потребления, условиях
функционирования, истории тарифных
решений (выпадающие и излишне
полученные доходы)
и так далее

Центры очного обслуживания потребителей

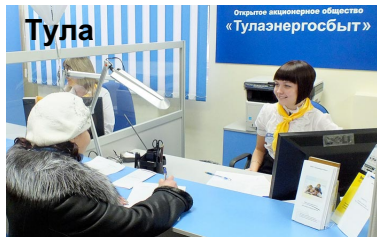


Соседние
регионы

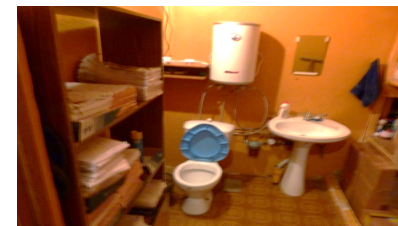
Одна из самых
низких СН в
стране



При установлении
эталонов затрат должны
задаваться критерии
качества обслуживания
потребителей



Недостижение заданных
критериев должно
штрафовать



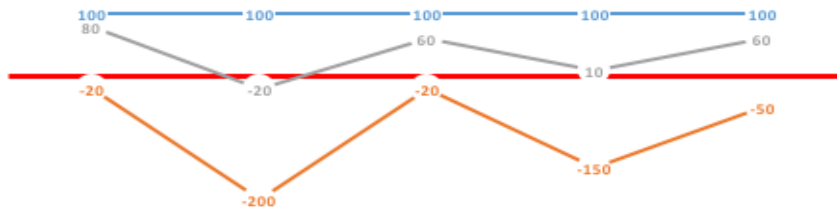
Сохранение дифференциации СН для прочих потребителей

Учет резервов по сомнительным долгам для всех групп потребителей

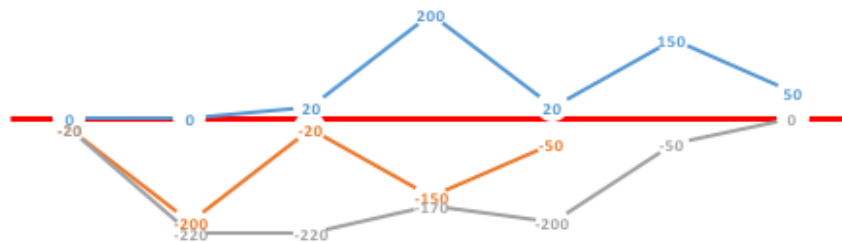
Учет расходов на кредиты, в размере, достаточном для покрытия кассовых разрывов как минимум для 65% компаний

Сглаживание при переходе на новую методологию для всех групп потребителей, включая сетевые организации

ВЛИЯНИЕ НАЛИЧИЯ РСД НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГП



	2013	2014	2015	2016	2017
— РСД	100	100	100	100	100
— безнадежная задолженность	-20	-200	-20	-150	-50
— финансовый результат (накопленным итогом)	80	-20	60	10	60



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
— возмещение в тарифе	0	0	20	200	20	150	50
— безнадежная задолженность	-20	-200	-20	-150	-50		
— финансовый результат (накопленным итогом)	-20	-220	-220	-170	-200	-50	0

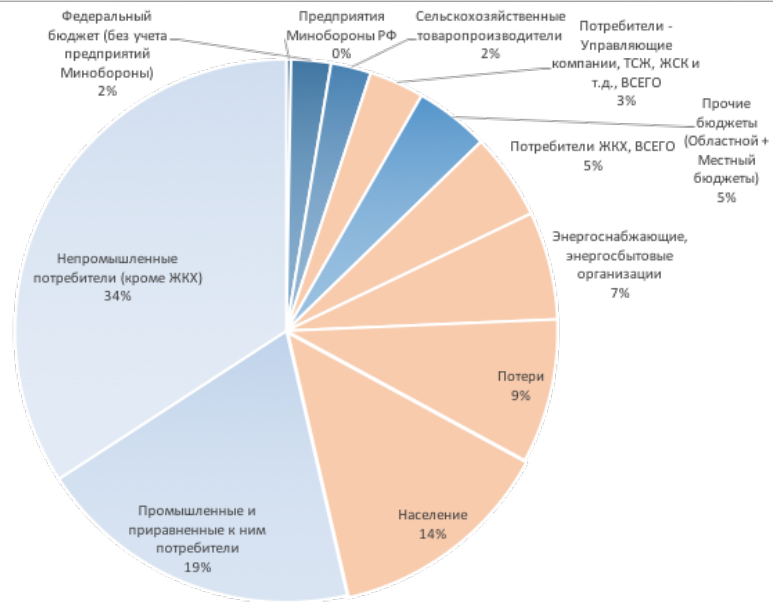
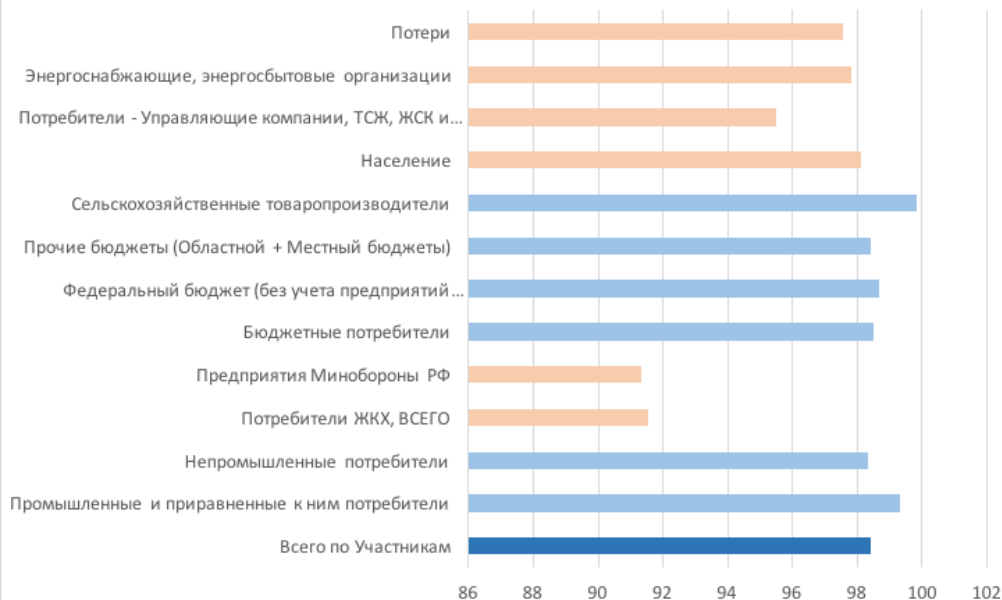
Резерв по сомнительным долгам (РСД) позволяет избежать существенных колебаний финансовых результатов

В отсутствие резерва списание накопленной безнадежной задолженности (после длительных процедур признания ее таковой) будет приводить компанию в зону убытков, что лишит ее возможности для нормального кредитования

Учет в СН списания безнадежной задолженности в фактическом размере противоречит логике эталонов

Предложения Ассоциации ГП и ЭСК по размеру резерва по сомнительным долгам

% реализации за 2015 год



Средний уровень оплаты за 2015 год – 98,42% (от 64% до 100,74%)
 Уровень оплаты населением, ЖКХ и прочими неотключаемыми – 96%
 Уровень оплаты платежеспособными группами – 99%

По субъектам РФ отличия в структуре проблемных групп потребителей

**Предлагаем установить средний уровень риска – 1,5% от выручки
 При дифференциации по уровням потребителей РСД должен быть выше**

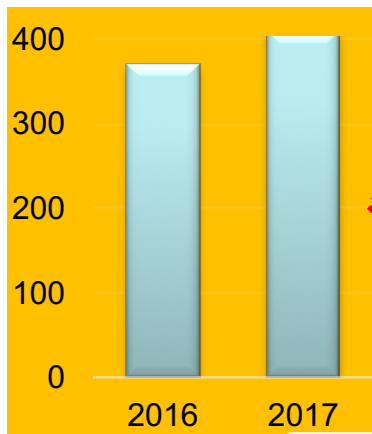


Пример:

Суммарное НВВ по группам «прочие» и «сетевые организации», определенное методом экономически обоснованных затрат на 2016 г: 368 млн. руб.

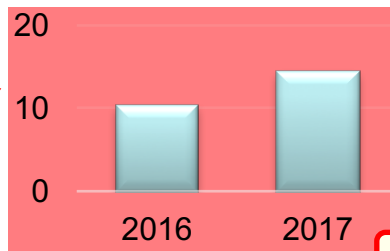
Суммарное НВВ по группам «прочие» и «сетевые организации», определенное методом эталонов с учетом сглаживающих ограничений на 2017 г: 408 млн. руб. (+10,8%)

Суммарное НВВ, млн.руб.



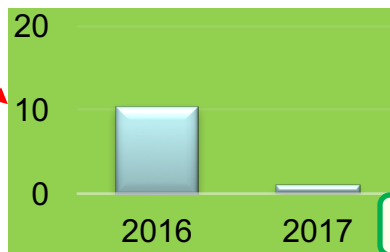
+10,8%

СН для прочих потребителей



+ 40%

СН на потери

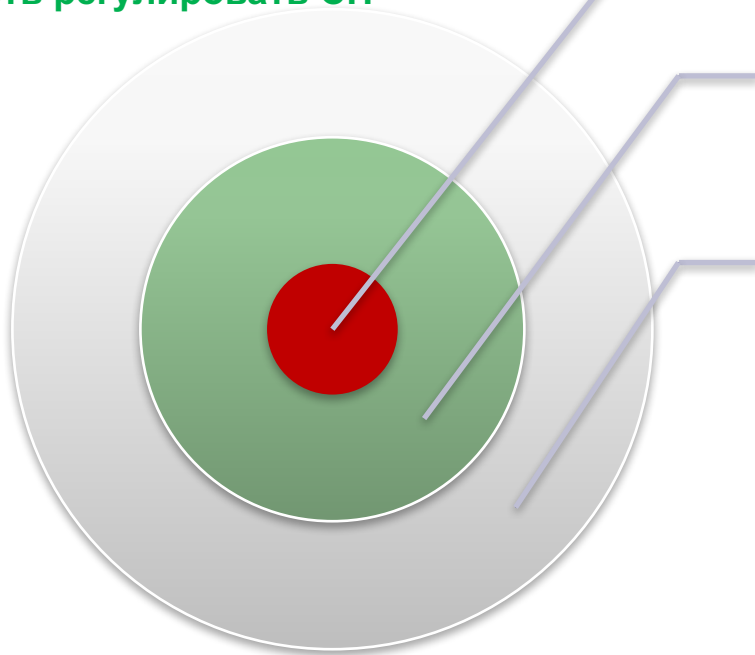


- 10 раз

Предложения
АГП и ЭСК

Необходимо
применять принцип
переходного периода
для всех категорий
потребителей, включая
сетевые организации

В российской модели ГП ближе понятию «традиционного поставщика», чем «поставщика последней надежды». По мере развития конкуренции отпадает необходимость регулировать СН



1 этап: переход на регулирование методом сравнения аналогов для всех групп потребителей

2 этап: для прочих потребителей установление СН только в качестве предельного уровня

3 этап: регулирование СН только для населения (в случае, если в отношении него будет отсутствовать конкуренция)

Спасибо за внимание