



# Българският енергиен пазар

## Уроци от миналото и начини за оптимизация

Електроенергиен пазар

Инфраструктура и услуги

22.11.2012, гр. София

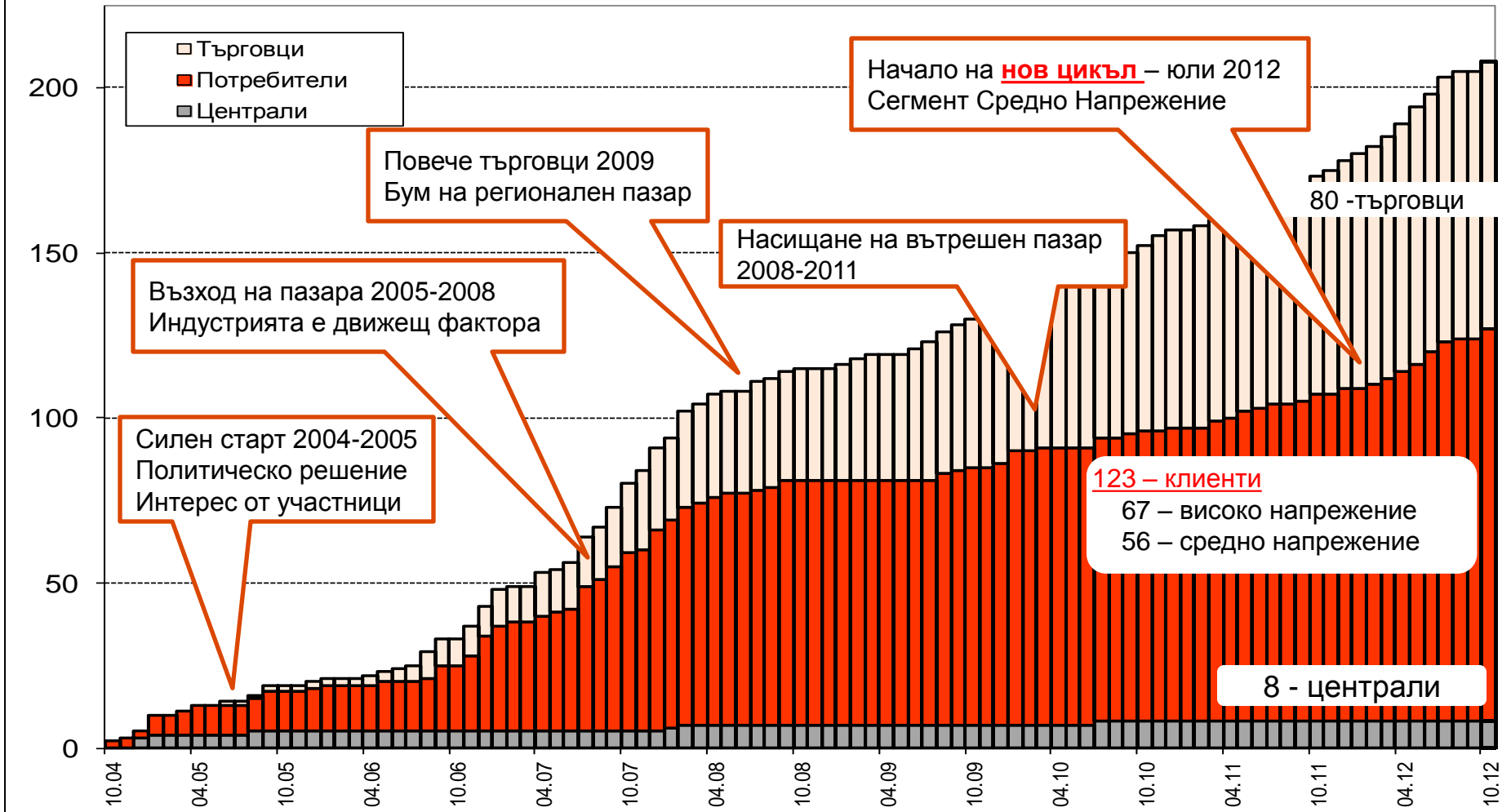


## УРОК 1:

# Подкрепата на институции е жизнено важна за стартиране на процеса

- 200 участника генерират 30-35% от електроенергията в БГ, вкл. износа
- 20 нови регистрирани потребители от апр. 2012, от които 16 средно напрежение (80%) и 4 високо напрежение (20%)

**Броят на пазарните участници се увеличава 2004-2012**





## УРОК 2:

Подобренията в регулаторната рамка увеличават ликвидността на пазара и привличат интереса на търговските участници

### Развитие на свободния пазар 2007-2012\* (1-во пол.)

■ Производство от централи (MWh/год.)    ■ Търговия (MWh/год.)

#### Рекордна година

- ✓ Съвземане на регионален пазар
- ✓ Рекорден износ - нова граница
- ✓ Възстановяване индустрия

#### Подобрения в рег. Рамка юли 2009

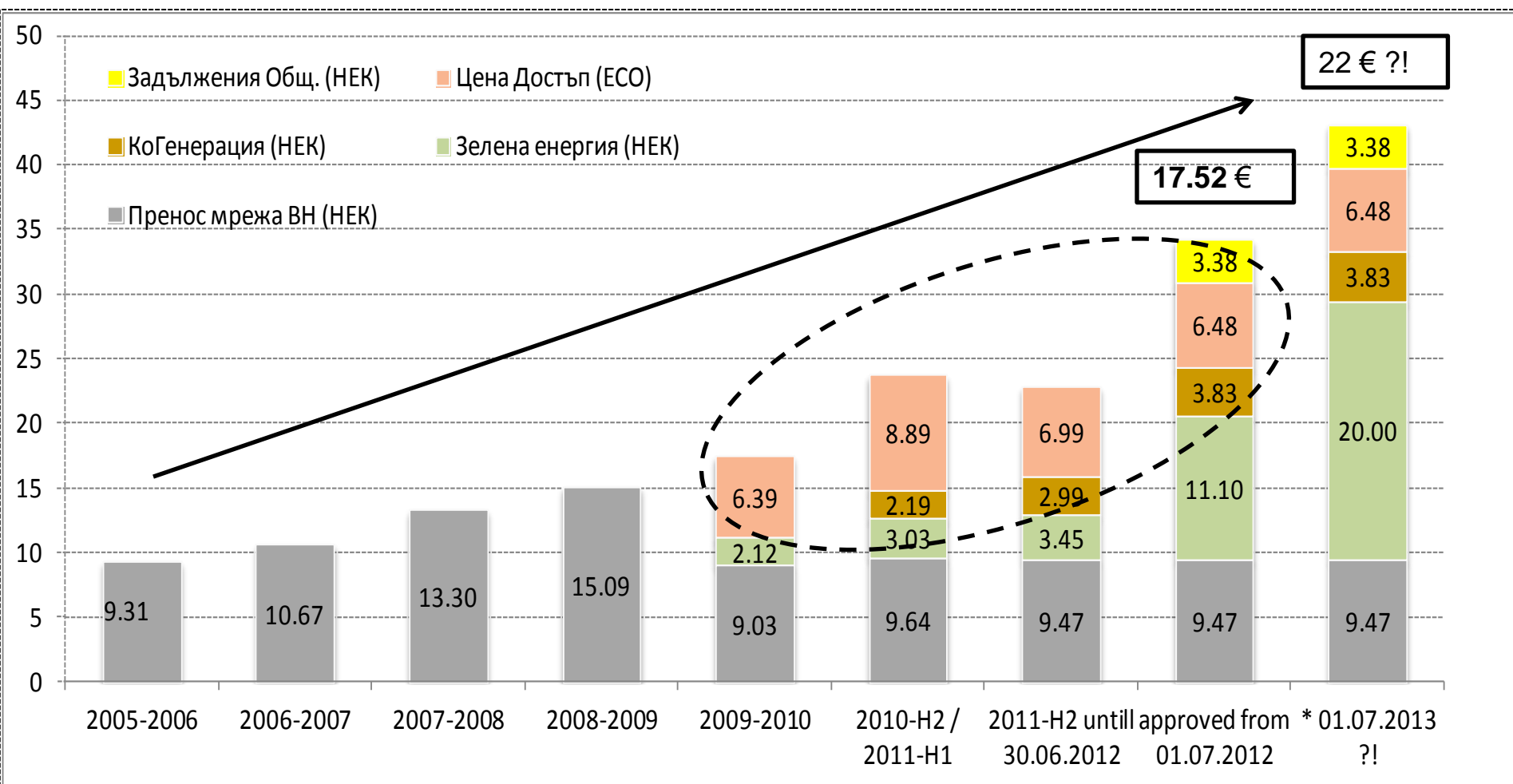
- ✓ Ден-напред графици
- ✓ Премахване на 25% експортна квота
- ✓ Намаления цена за недостиг





## УРОК 3

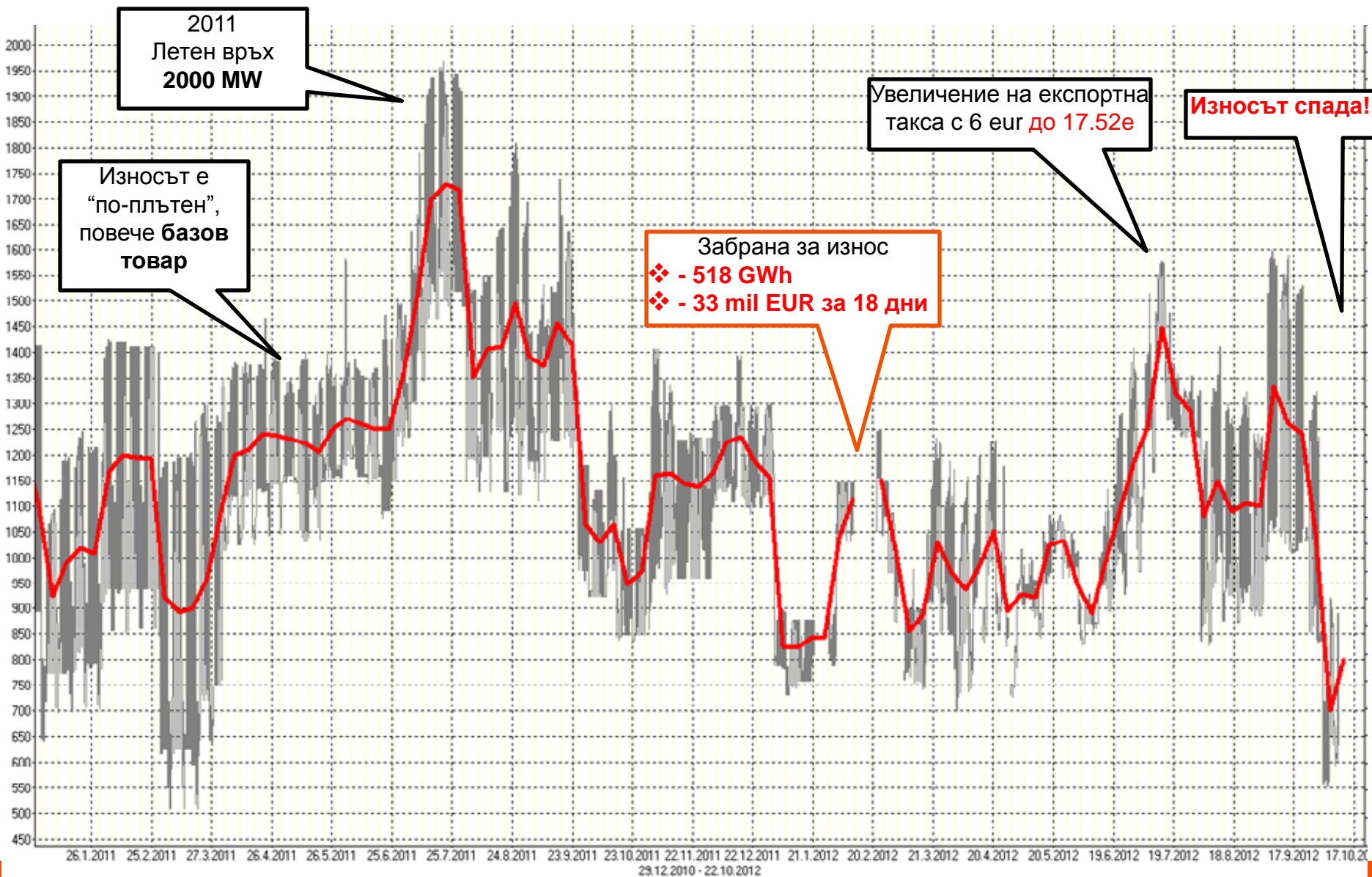
Увеличените такси върху износа и мрежа ВН не могат да възстановят загубите на пазар и не могат да подобрят фин. положение на НЕК





## УРОК 4

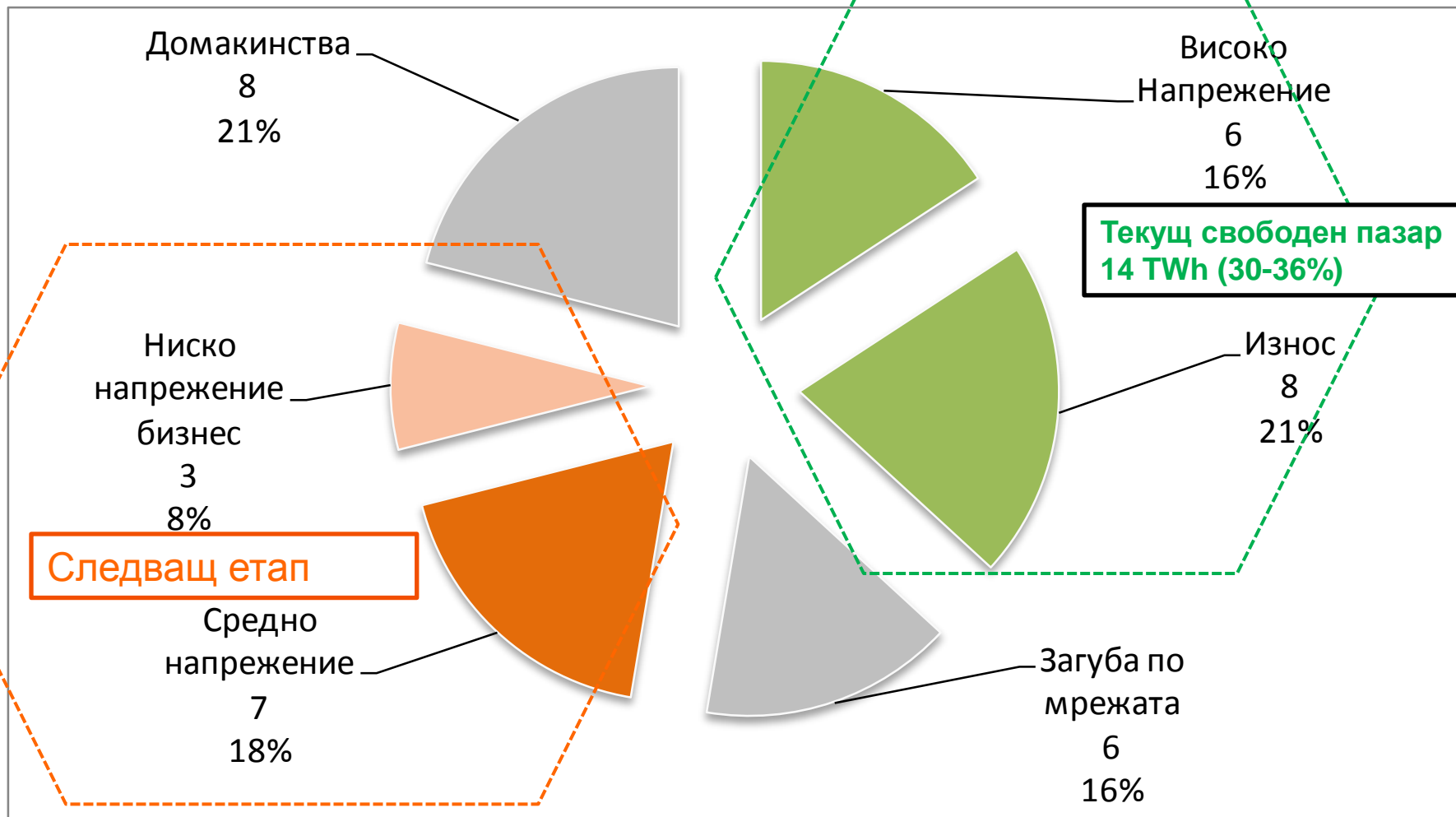
Институционалната намеса и увеличените такси предизвикват обратна реакция на пазара – намалени обеми, влошена ликвидност, страх, и оттам драстичен спад в притока на свежи пари отвън

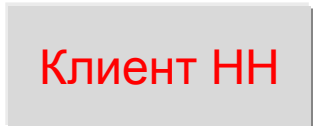
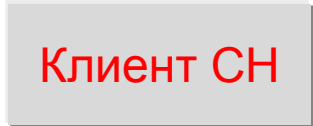
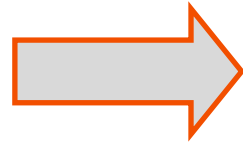




❖ Пазар на едро – ВН и износ, формира 30-35%, наситен, трудно се пробива, високи входни бариери, опитни играчи, установени връзки

Бизнес сегмент СН и НН – множество фирми, възможност за развитие, диверсификация на риска





## УСЛУГИ ОТ ДОСТАВЧИКА

- Анализ на товаровия профил
- Изготвяне на оферта според профила
- Регистрация на пазара
  - ✓ Изготвяне на прогноза от името на клиента
  - ✓ Комуникация с оператора – графици, балансиране
  - ✓ Финансиране на сделките
  - ✓ Гарантирана цена според нуждите на клиента
- Закупуване на енергия от производители
- Фактуриране
- Индивидуално обслужване на клиента
- Други допълнителни услуги

- ✓ Почасово измерване
- ✓ Средно напрежение
- ✓ Ниско напрежение

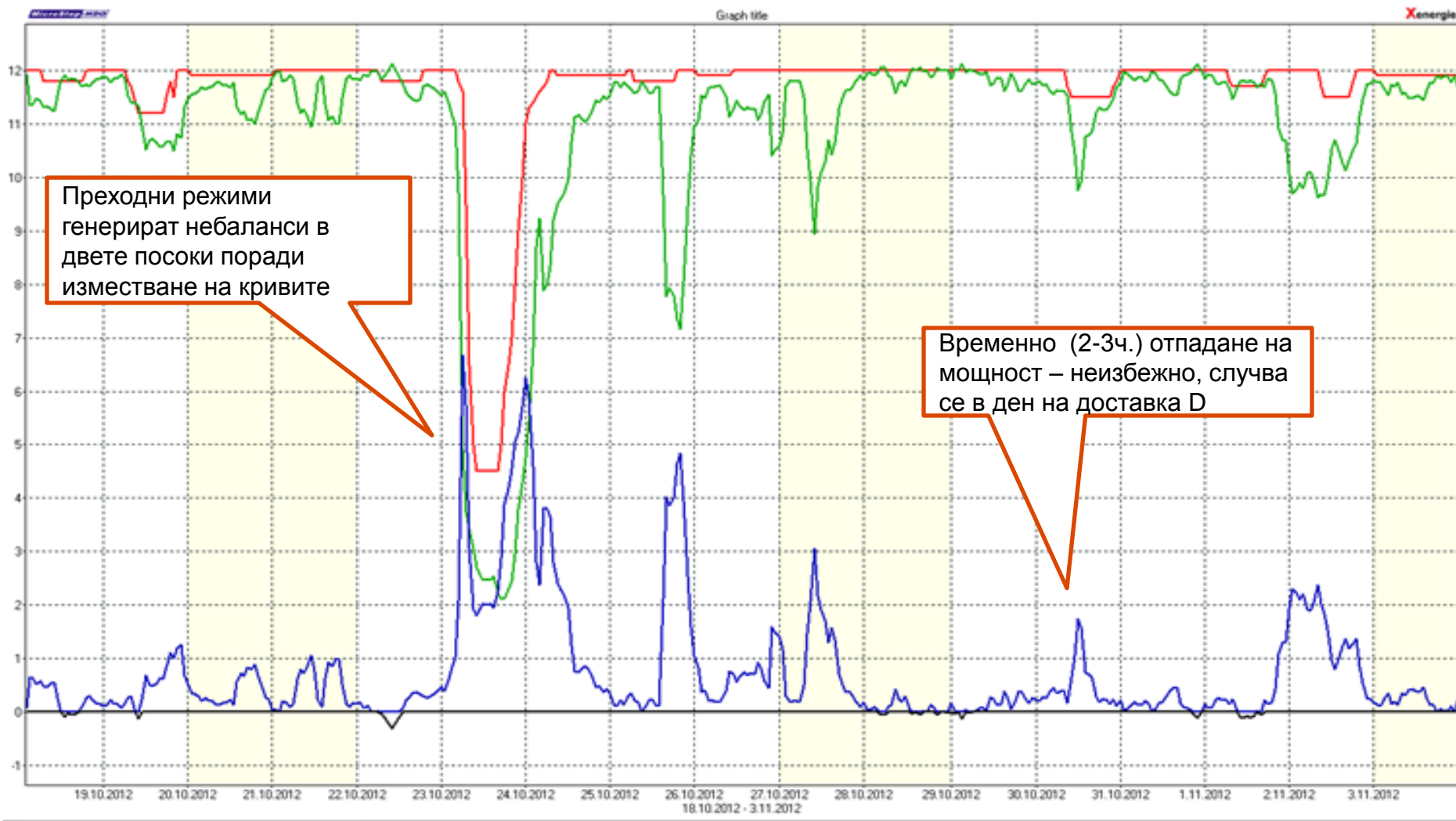
## Обхват потребители

- Офис сгради
- Молове
- Търговски вериги
- Хотелски комплекси
- Складове
- Малки предприятия
- Услуги /ВиК, Нап. С-ми, транспорт, комуник./
- Обекти на клиенти ВН
- Строителни кариери
- Предприятия от хартиена, стъklarска, текстилна промишленост, консервна



# Стратегии за изготвяне на графици според тип производство

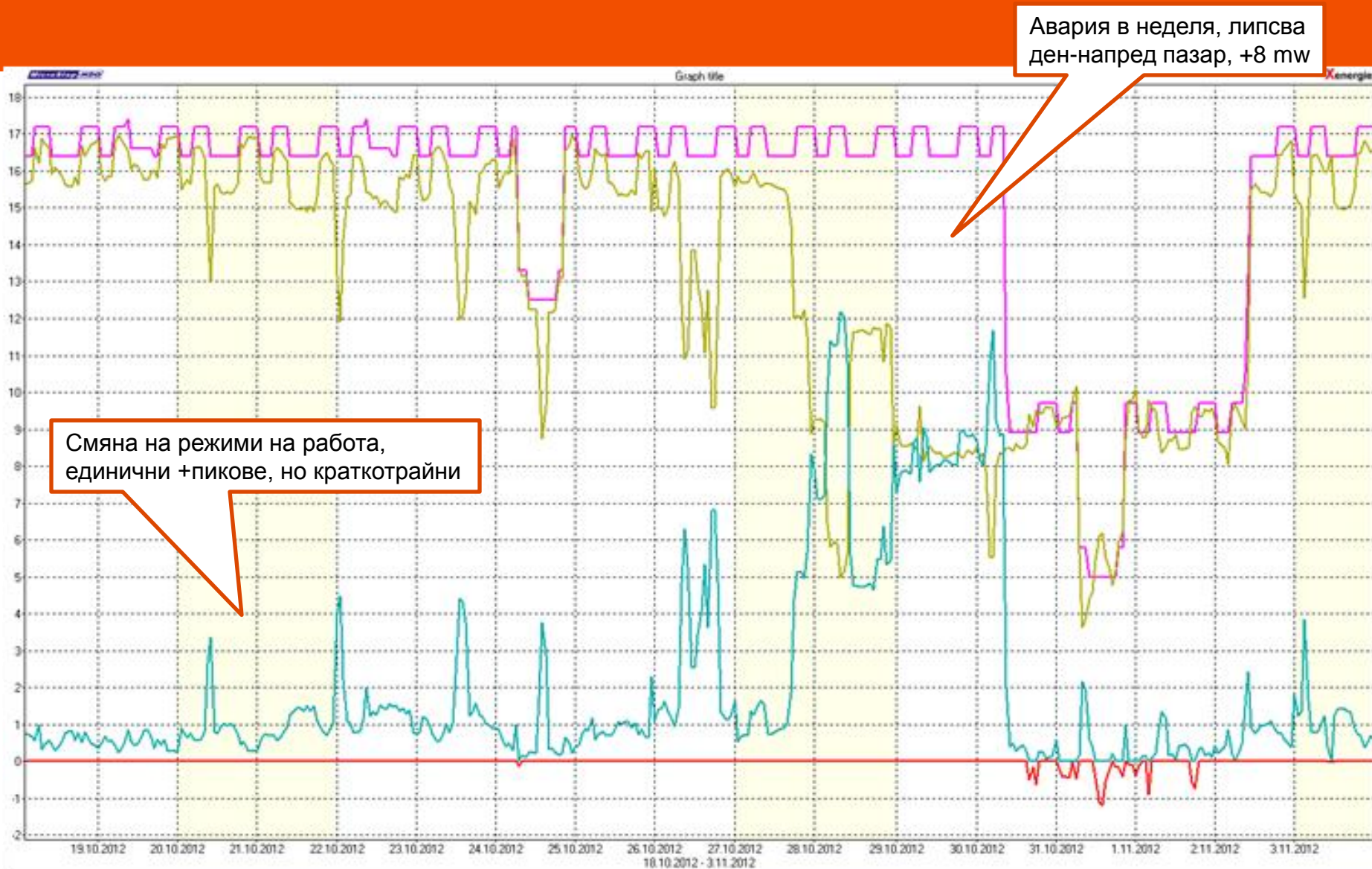
## Базов товар, пределна граница, 0+ стратегия





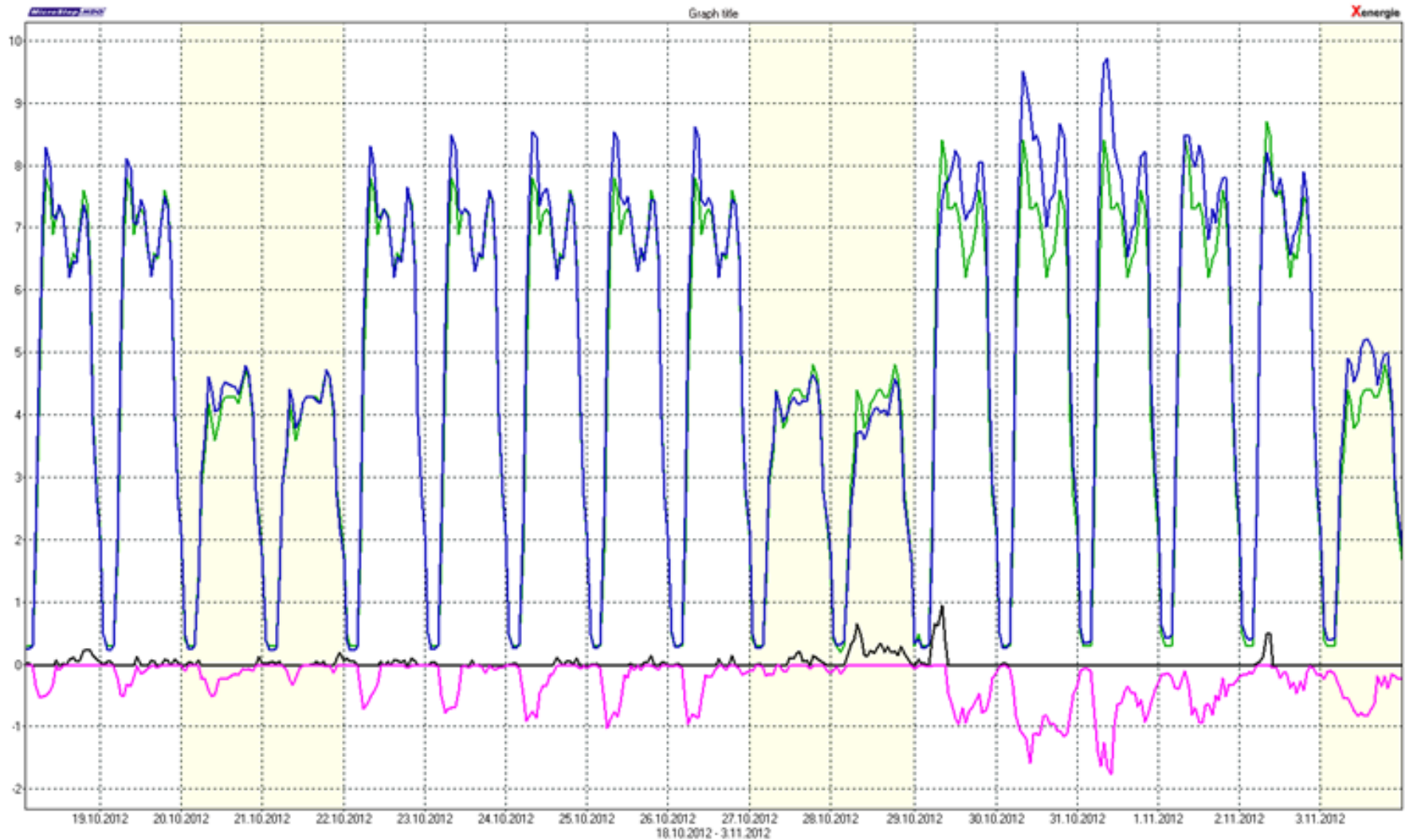


# Стратегия, постоянен товар със следване режим работа,



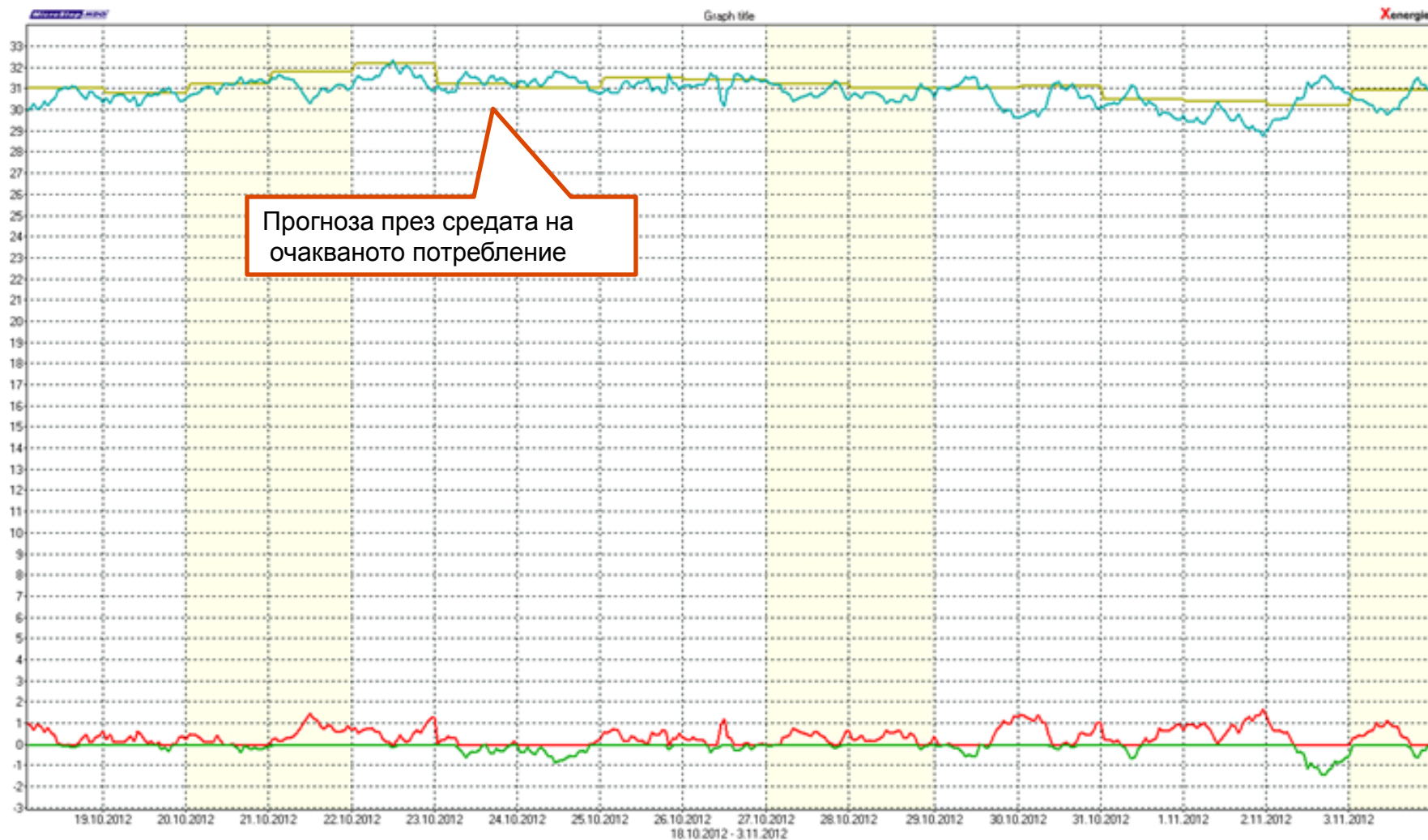


# Циклический график, стратегия 0- Точная прогноза >97%





Базов товар, прогноза 0 (+/-), неутрална  
Изключително точен график, >98.6% средномесечно





## “Митове” за балансиращите групи

### ❖ МИТ 1 – “Гарантиран” финансов ефект

не е възможно, защото е трудно да се предвидят небалансите на потребителите, особено на големите, съответно ЦЕИ / ЦЕН в групата. Другата възможност е риска да бъде калкулиран изцяло за сметка на цената за енергия при очакван определен небаланс.

### ❖ МИТ – 2 “Преференциално” третиране на отделни клиенти в групата

Не е възможно, защото модела **няма** да произведе еднакви ЦЕИ / ЦЕН за всеки час за всички клиенти

### ❖ МИТ – 3 – Голяма “компенсация” означава по-ниски разходи за ел. енергия

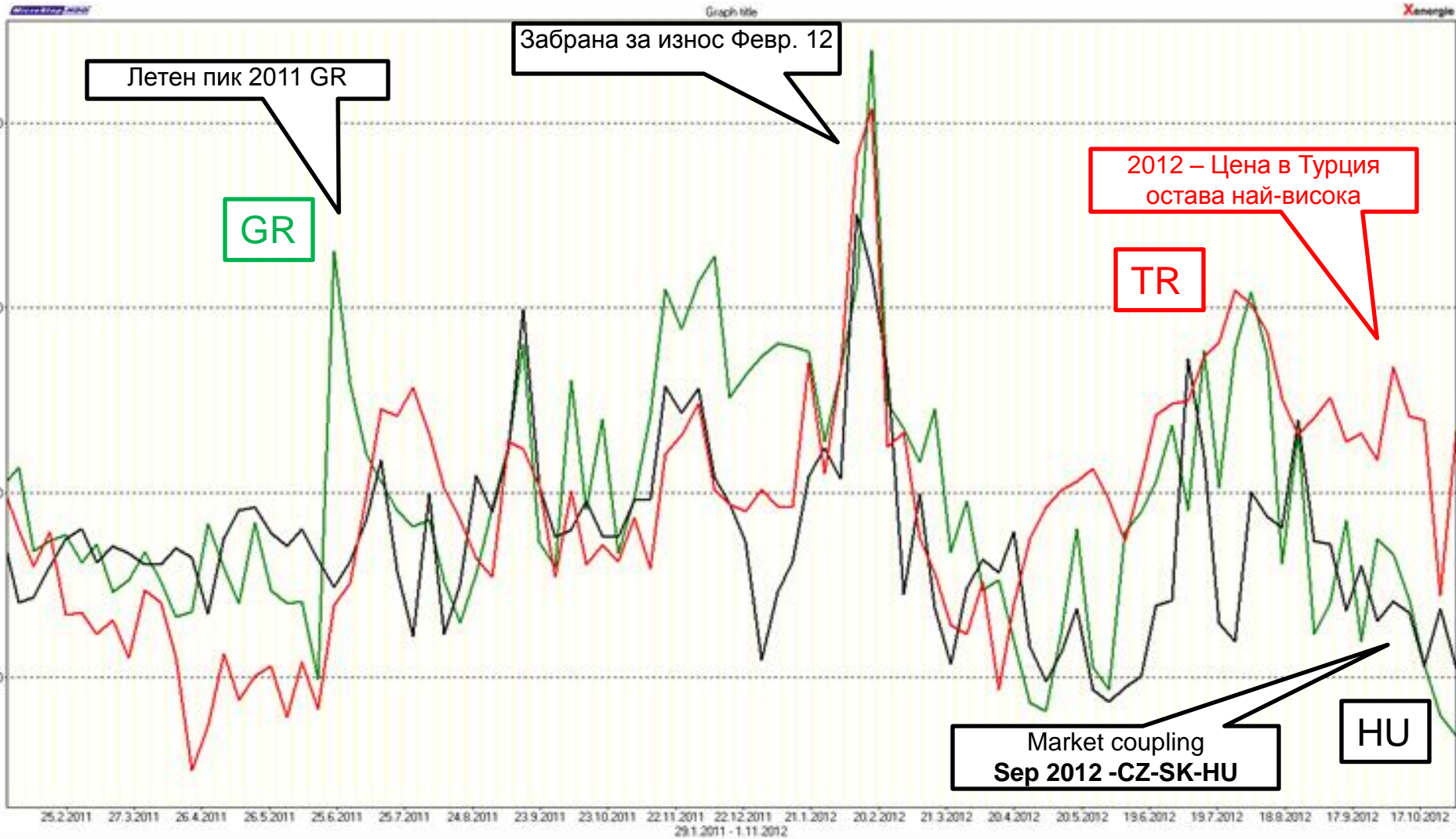
**голяма** компенсация означава **по-големи отклонения** от прогнозата, съответно по-високи **крайни разходи** за ел. енергия. Целта на групата е подобрена точност.

### ❖ МИТ – 4– Балансирането е почти безплатна дейност

- материално-техническата и финансова осигуреност на координатора
- функционалност и надеждност на модела, равнопоставено третиране и т.н.



# Спот цената на Балканите започва да се движи в тренд От септ. 2012 цената в Унгария спада поради "market coupling" с Чехия и Словакия





# НАЧИНИ ЗА ОПТИМИЗАЦИЯ





БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО!

ВЛАДИМИР ДИЧЕВ

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР

ЧЕЗ ТРЕЙД БЪЛГАРИЯ ЕАД