

ФЕВРАЛЬ 2009

Ситуация, принятые решения и их последствия.



В наших историях описаны реальные события и факты, приведены реальные даты и цифры, реальные решения Руководителей реальных компаний, реально наступившие последствия для компаний и прозрачные перспективы вполне обозримого будущего.

Имена и действующие лица изменены.

Истории произошли в одно время. У них схожее начало, но совершенно разное окончание и соответственно результат, хотя все касается одной темы – АСКУЭ.

Ну, а события начала февраля 2009г., мы все прочувствовали на себе. Каждый принимал для себя лично и для компании то, или иное решение, как и наши герои.

Глава филиала «**Elster Metronika**»
г.Алматы
Александр Филичев.

ИСТОРИЯ №1 – «У разбитого корыта»

(рабочее название «Сказка о Попе и работнике его.....»)

Центральный Казахстан

Предприятие, назовем его «**N**», входящее в одну из крупнейших национальных корпораций, в конце 2008г. заключило с «Elster Metronika» в качестве подрядчика договор на создание и внедрение локальной АСКУЭ.

Необходимость создания АСКУЭ для «**N**» была обусловлена строительством на «**N**» нового крупного энергообъекта, имеющего национальное значение. Наличие АСКУЭ, было одним из условий контролирующих органов для ввода этого энергообъекта в эксплуатацию. Поэтому, изначально (по договору) предполагалось, что АСКУЭ охватит только этот, новый энергообъект, а далее будет ее наращивание на все предприятие.

Итак, договором конкретно предусматривались этапы:

1. Поставка программного обеспечения Elster
(**Важно! Сыграет решающую роль в этой истории.**)
2. Поставка одного (!) прибора учета Elster,
3. Поставка оборудования сбора данных и вычислительной техники
4. Монтажно-наладочные работы и испытания АСКУЭ

5. Ввод АСКУЭ в эксплуатацию.

Договорная стоимость первого этапа АСКУЭ – **17,75 млн. тенге** (цифра точная из договора, она потребуется в дальнейшем).

Развитие событий.

Договор подписан в августе 2008г.

«N» в 2008г. заплатил аванс в размере: **5,9 млн. тенге.**

«Elster Metronica» приступила к изготовлению оборудования и начала подготовительные работы.

В октябре 2008г.

на предприятии «N» появляется представитель некоей фирмы «X». И предлагает «N», предоставить для верхнего уровня АСКУЭ (центра сбора информации) свой продукт - ПО, производимое фирмой «X». По заверениям «X» его товар ОТВЕЧАЕТ ВСЕМ НЫНЕШНИМ и БУДУЩИМ ЗАПРОСАМ «N», РАБОТАЕТ АБСОЛЮТНО СО ВСЕМИ ПРИБОРАМИ УЧЕТА и с абсолютно всем ОБОРУДОВАНИЕМ от ЛЮБЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

И притом, в отличие от ПО Elster, которое «N» должен оплатить, ПО от «X» будет «N» предоставлено абсолютно БЕСПЛАТНО.

(Ага, мы все знаем, что у всех коммерсантов именно такая задача – раздать все БЕСПЛАТНО. Особенно «Сыр для мышеловок»).

Но тем не менее.

После встреч и переговоров с «X», некие «специалисты» предприятия «N», на основании только им «понятных преимуществ», приходят к заключению – ПО Elster - не брать(!) В системе будет работать ПО от «X».

На «высвободившиеся» по договору средства, закупить дополнительные счетчики (еще 59шт.) любого производителя, лишь бы подешевле и установить их на все точки учета электроэнергии.

Вроде бы классно?!?

По мнению специалистов «N», делаем некий «компот» из приборов учета, оборудования и программного обеспечения, ставим монитор, соединяем проводками и «все путем!» - АСКУЭ готово!

И как здорово, ВСЕ и СРАЗУ, а главное дешево, а часть вообще бесплатно.

На экстренном созванном совещании,

«N» озвучило перед «Elster Metronica» свое (читай «X») предложение по изменению договора:

– Покупаем один счетчик Elster (два на предприятии уже были), кроме того поручаем «Elster Metronica» в рамках договора, поставить приборы учета других производителей (не Elster), берем бесплатное ПО верхнего уровня от «X» и все это запускаем.

Понимая пагубность «компота», «Elster Metronica» в свою очередь, предложила «N» следующее:

1. Что бы избежать хотя бы конфликта оборудования от разных производителей – «Elster Metronica», взамен своего ПО и в счет его стоимости, поставяет дополнительное количество счетчиков Elster (т.е.1+59шт) ну и все остальное необходимое оборудование.
2. Монтирует все это и, установив временно на сервер системы Демо-версию своего ПО АльфаЦЕНТР (Elster), демонстрирует «N» полную работоспособность системы, включая возможность передачи данных по энергоучету внешним субъектам.

3. После этого, за дело (за АСКУЭ) берется фирма «**X**», устанавливает на сервер свое фирменное ПО, перезапускает систему, организует и проводит все необходимые ее испытания и аттестации, и сдает АСКУЭ комиссии для работы на ОРЭ РК, а заказчику «под ключ». Конечная ответственность за работоспособность всей системы в целом возлагается на «**X**».

Таким образом, обозначив зоны ответственности для каждой из сторон, подписали соответствующий протокол и вперед.

«Elster Metronica», размещает в производстве срочный заказ на дополнительные приборы учета и на переделку шкафного оборудования для «**N**», готовится к отгрузке и монтажу в предусмотренные сроки.

Тем временем, «**X**», как-то исчез (по крайней мере из общения с нами). Как партнер по данному проекту после совещания он больше не проявлялся.

Но это нас не очень и настораживало. Перед «Elster Metronica» стояла вполне определенная техническая задача, которую мы готовы были выполнить.

Грянул ФЕВРАЛЬ 2009г. – девальвация тенге.

Растерянность у всех. Что делать?

Приборы учета и шкафное оборудование АСКУЭ для «**N**» изготовлено, но еще не оплачено Заказчиком. А его стоимость в тенге резко подскочила.

«**N**», без какого-либо обсуждения возможного выхода из положения, принимает одностороннее решение – «в целях оптимизации инвестиционных средств отказаться от АСКУЭ» и требует от «Elster Metronica» вернуть назад свой аванс.

Это решение, на наш взгляд, было ничем не обоснованным (ну если «**X**» опять не предложила «**N**» что-то «за бесплатно»).

Принимая во внимание тот факт, что все оборудование для «**N**» уже находится на стадии отгрузки, «Elster Metronica» в свою очередь предлагает «**N**» следующий вариант:

Во изменения протокольных решений и без изменения договорного бюджета в тенге 2008г.:

1. Поставить сверх договоренностей, уже не Демо, а «боевую» версию ПО АльфаЦЕНТР.
2. Выполнить все работы «под ключ» («**X**»-то, пропал куда-то) и сдать АСКУЭ на ОРЭ.

Для «**N**» такое предложение от «Elster Metronica» вроде бы должно было стать находкой, учитывая февральские экономические условия.

В результате его принятия, «**N**» получает полностью готовую полномасштабную АСКУЭ по стоимости только ее первой очереди, да еще и по докризисным ценам, т.е. процентов на 40-50% дешевле(!).

Зачем это «Elster Metronica»? Вроде бы она в полном проигрыше? И ей лучше вернуть «**N**» враз подешевевшие авансы.

Поясню. Свое предложение мы выдвинули после внимательного изучения проектной документации на АСКУЭ (она была разработана для «**N**» некоей сторонней фирмой). Найдя возможные пути оптимизации схемных решений и комплектации шкафного оборудования, мы смогли предложить «**N**» создать АСКУЭ за фактически предусмотренные договором 2008г. деньги и без ущерба к ее функциональности и надежности.

С этим встречным предложением мы и обратились к «**N**».

Решение «N» было однозначно - проект АСКУЭ остановить.

Честно говоря, как делались на «N» расчеты по «оптимизации инвестиционных затрат» и как в связи с этим оценивались наши предложения совсем непонятно. И если вообще что-то там считалось, а не просто вычеркивалось.

Заметки на полях (из материалов прессы): «Инвестиционная программа энергетического подразделения корпорации, в которую входит и «N», на 2009 год превышает 4,2 млрд. тенге. Мы продолжаем работать над повышением надежности основного и вспомогательного оборудования наших предприятий, сообщает пресс-служба компании»

Тем не менее, решение «N» по АСКУЭ было принято и он получил, что хотел.

А хотел он всего-то немного.

Вернуть назад свой аванс в размере – 5,9 млн. тенге (с февраля 2009г. за счет девальвации это уже стало 4,42 млн. тенге).

По нашим оценкам, эта сумма меньше месячной зарплаты персонала «N». Да и весь проект АСКУЭ для «N» в рамках инвестиционной программы 2009г. по стоимости составил бы каплю, всего 0,4% (17,75 млн. из 4,2 млрд. тенге).

Но было принято решение об оптимизации инвестиций, в т.ч. и за счет АСКУЭ.

Последствия своего решения для «N»: (читай - отсутствие АСКУЭ)

На сегодня:

- Запланированный к вводу в эксплуатацию в конце третьего квартала текущего года энергообъект вряд ли будет принят Госкомиссией. Только за один месяц простоя энергообъекта, «N» понесет убытки не менее 100 млн. тенге.

Создававшаяся АСКУЭ окупилась бы сполна за неделю, только за счет этих средств.

Кроме того.

- На «N» с июня 2009г. месяца предполагается списывать часть потерь электроэнергии в регионе. Ежемесячно на сумму порядка 2-5 млн. тенге.

В виде штрафов «N» в течение трех-четырех месяцев, выплатит стоимость создававшейся АСКУЭ.

И в перспективе:

С 2010г., когда в Казахстане в режиме реального времени начнет функционировать балансирующий рынок электроэнергии, «N» статус субъекта рынка не получит и будет признан:

- не соответствующим Закону РК «Об электроэнергетике»;
- не соответствующим Электросетевым правилам РК;
- не выполнившим своевременно Решение МЭМР от 21.02.2008г. №07-03-1462;
- не выполнившим Приказ МЭМР от 23.05.2008г. №147.

Кроме того:

- при формировании новой инвестиционной программы, включив в нее повторно проект АСКУЭ (а это для «N», будет неизбежно), система обойдется «N» в три-четыре, раза дороже чем могла бы стоить.
- а с учетом упущенной выгоды и штрафных санкций, за весь период, пока новая АСКУЭ будет создаваться – ее относительная стоимость будет вообще колоссальной.

Такова цена одного решения - решения по «Оптимизации инвестиционных затрат».

ИСТОРИЯ №2 – «Правильно считаем»

(рабочее название - «Кризис не помеха»)

Северный Казахстан.

Предприятие, назовем его «М», в конце 2008г. заключило с «Elster Metronica» в качестве подрядчика, договор на создание и внедрение локальной АСКУЭ.

По типу и виду оборудования, работам срокам почти все, как и в первой истории.

Только,

договор не в тенге, а в долларах США (а оплата естественна в тенге).

(Важно(!) в этой истории.)

Развитие событий.

«Elster Metronica» приступила к выполнению работ, изготовлению и поставкам оборудования. К февралю 2009г. был освоен объем средств порядка 70%.

И вот напасть.

Грянул ФЕВРАЛЬ 2009г. – девальвация тенге.

Растерянность у всех. Что делать?

Договор внешнеторговый, валютный.

Стоимость АСКУЭ - более **0,422 млн. долларов США.**

За 30 % оставшихся объемов работ, «М» должен был заплатить подрядчику уже не 12 млн. тенге, а почти 16,0 млн. (превышение бюджета почти на 10% !).

Вот это «М» попал!!!

«М» считает, считает.

Хорошенько считает цифры и принимает решение.

Решение «М» - проект АСКУЭ продолжать.

«Elster Metronica», на первый взгляд может радоваться.

Хотя, конечно если вы помните, то в России, рубль стал падать значительно раньше, чем тенге в Казахстане, еще с середины лета 2008г. Соответственно повысились закупочные цены на комплектующие и прочие услуги, и значительно на большую абсолютную величину, нежели цены в Казахстане в феврале 2009г. А бюджет проекта АСКУЭ по «М» формировался еще в начале 2008г. (просадка по проекту для «Elster Metronica» порядка 10-12% min).

Так что, совсем не однозначно, «с ходу» возможно возникшее у Уважаемого читателя мнение, что вдруг раз, и в кармане у «Elster Metronica» +10%.

Думаю в «М» этот факт с ценами в России тоже прикинули в своих расчетах перед принятием своего решения.

Заметки на полях (Вы наверняка заметили?)

Ситуация у «N» и «M» совершенно противоположны:

- у «N» - реальное уменьшение возможных затрат на создание АСКУЭ на 40% (смотря как считать).
- у «M» - реальное увеличение затрат на создание АСКУЭ на 10% (однозначно, как не считай).

и решения в сложившихся ситуациях у «N» и «M» совершенно разные:

- «N» - останавливает работы по АСКУЭ и возвращает себе потерявший четверть покупательской стоимости аванс (крохи).
- «M» - продолжает работы по АСКУЭ и дополнительно вкладывает в проект весьма существенные средства.

Ну что ж, и последствия для «N» и «M» совершенно разные.

О плохом, как принято, было сказано в начале (см. выше - конец **Истории №1**)

А о хорошем в конце.

Последствия своего решения для «M»: (наличие АСКУЭ)

Заплатив за свою АСКУЭ на 10% больше, чем предусматривалось инвестиционной программой, «M» ее получила и в соответствии с «Правилами приемки автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии в промышленную эксплуатацию» (Приказ МЭМР №142 от 06.-6.2007г.) успешно ввела в эксплуатацию.

И главное, автоматически начала ею пользоваться.

Система принята в начале апреля, поэтому экономический эффект для «M» от ее внедрения пока можно просчитать укрупнено на основе имеющегося опыта внедрения АСКУЭ.

Затраты «M» на электроэнергию в 2008г. составляли 364 237 млн.тенге (берем за базис).

При определении величины снижения этих затрат, вследствие внедрения АСКУЭ, вполне можно воспользоваться экспертными оценками по следующим направлениям снижения:

- в результате повышения класса точности измерительных приборов – 2%
- за счет снижения непроизводительных расходов электроэнергии – 5%
- вследствие внедрения тарификации по зонам суток – 4%

Всего, без учета фактора выхода «M» на ОРЭ РК, снижение затрат на оплату электроэнергии в результате внедрения АСКУЭ может уже сегодня составлять для «M» примерно 11,0% от их базового уровня (2008г.), что по предприятию «M» равняется 40,06 млн. тенге.

Капитальные вложения на создание АСКУЭ для «M», в конечном итоге с учетом повышения курса доллара, составили 53,975 млн.тенге. Период амортизации этих инвестиций в АСКУЭ равен 4 годам (предельная норма

амортизации фиксированных активов, учитываемая при определении налога на имущество, составляет 25%). Налог на имущество рассчитывается, по ставке 1% от среднегодовой остаточной стоимости основных фондов АСКУЭ. Норма дисконта принята равной 10%.

Используя эти исходные данные, составлены денежные потоки и рассчитаны показатели чистого дохода, чистого дисконтированного дохода, срок окупаемости и внутренняя норма доходности по проекту АСКУЭ.

Результаты расчетов показывают (Таблица 1), что уже на третий год эксплуатации АСКУЭ, сальдо денежного потока имеет положительное значение и оно остается таковым до конца «бухгалтерского срока жизни» АСКУЭ.

Таблица 1.

Показатели	Итого:	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
Затраты за потребленную электроэнергию	база 2008г.	364.23700			
Капитальные вложения на АСКУЭ		53.97500			
Амортизация		13.493750 0	13.493750 0	13.493750 0	13.493750 0
Налог на имущество		0.4048125	0.2698750	0.1349375	0.0000000
Снижение оплаты за электроэнергию			40.06607	40.06607	40.06607
Чистый доход	225.6778 7	-54.37981	39.79620	39.93113	40.06607
ЧД нарастающим итогом		-54.37981	-14.58362	25.34752	65.41359
Чистый дисконтированный доход	140.1751 9	-54.37981	36.17836	33.00093	30.102199 3
ЧДД нарастающим итогом		-54.37981	-18.20145	14.79948	44.90168

Это говорит о том, что затраты «М» на АСКУЭ, уже с третьего года эксплуатации перекрываются эффектом от внедрения системы (срок окупаемости - около двух лет), а в целом за весь, опять же «бухгалтерский», период эксплуатации АСКУЭ чистый доход «М» составит порядка 226 млн. тенге (чистый дисконтированный доход – 140 млн.тенге). Видно, что проект внедрения АСКУЭ окупается за нормативный срок его амортизации и приносит предприятию реальный доход.

А если еще учесть, документарно закрепленную за «М» возможность выхода на рынок электроэнергии и мощности (ОРЭ РК), где «М» сможет покупать электроэнергию по более низким тарифам (а это порядка 5-10% снижение затрат) и неизбежное увеличение стоимости электроэнергии, тогда все расчеты соответственно корректируются, и как вы понимаете доход «М» начнет только увеличиваться и притом значительно.

Эффект от внедрения АСКУЭ на предприятии «М» экспертно составит 56,41 млн. тенге.

Такова цена второго решения - решения по «Оптимизации инвестиционных затрат».

Эпилог к Историям.

- **Все-таки, неоспорима истина – все работы надо поручать только профессионалам, зарекомендовавшим себя на рынке и прислушиваться к их мнению и предложениям. Это касается, в том числе и мероприятий по оптимизации инвестиционных средств на создание АСКУЭ.**

- **Помнить, что термин «бесплатно», относится к устройству, которое называется – «мышеловка», а не к – «АСКУЭ».**
- **Всегда хорошо и точно считать (так как считает АСКУЭ).**
- **И главное, внедрение АСКУЭ – это выгодно.**

На этом заканчиваю.

**Заканчиваю не только эту статью,
заканчивается мой нынешний контракт в Казахстане.**

В этой чудесной и прекрасной Стране!

Спасибо Всем, с кем пришлось встретиться и поработать -

**Руководителям, специалистам, рядовым служащим, инженерам,
работникам предприятий и различных учреждений!**

Наверняка еще увидимся. До встречи!

**«Elster Metronica», в Казахстане работает 10 лет
и еще остается, надолго.**

Приходите, звоните.

Работаем, помогаем и никогда не подводим с АСКУЭ!

Elster Metronica Almaty

Kazakhstan

8, Nauruzbay Batyr Str.

Almaty, 050004

Tel: +7 (727) 2-321-321; 2-321-322

Fax: +7 (727) 2-321-323

E-mail: metronica.kz@ru.elster.com