

СИГРЭ. Исследовательский комитет ВЗ “Подстанции”

Подкомитет ВЗ РНК СИГРЭ и журнал “Электрические станции”¹ продолжают знакомить вас с лучшими современными практиками в области эксплуатации электросетевого комплекса.

В рамках конкурсного отбора аннотаций докладов для 47-й Сессии СИГРЭ, представляем вашему вниманию аннотацию доклада **Жилкиной Ю. В.**, канд. эконоом наук и **Епифанова А. М.** на тему “Организация сервисного обслуживания в электроэнергетике (на примере ПАО “ФСК ЕЭС”)”

Настоящая работа посвящена исследованиям в области организации сервисного обслуживания в электроэнергетике. В современном мире, в условиях постоянных трансформаций и развития технического прогресса, использование know-how-технологий способствует специализации и обособлению сервисных рынков в экономике. В работе рассмотрены основные модели сервисного обслуживания в ПАО “ФСК ЕЭС”.

В докладе рассмотрено основное определение “сервисное обслуживание”. Проведенный анализ сервисного обслуживания в электроэнергетике позволяет выявить и систематизировать наиболее актуальные преимущества и риски реализации сервисной деятельности в условиях современной России для заказчиков сервиса, а также для сервисных компаний. Сервисная компания выступает гарантом достижения экономии как в стоимостном, так и в натуральном выражениях, так как оплата услуг исполнителя непосредственно зависит от полученных результатов. Таким образом, переход на сервисное обслуживание позволяет снизить затраты и гарантировать их максимальную эффективность.

В результате исследования выявлено, что при организации эффективного сервисного обслужи-

вания в электроэнергетике необходим баланс интересов всех субъектов рынка, а для обеспечения конкурентоспособности требуется структурировать процесс взаимодействия энергокомпании и сервисной организации.

В таблице представлено разделение интересов между заказчиком (электросетевой или энергокомпанией) и исполнителем (сервисной организацией).

В докладе рассмотрен опыт внедрение модели сервисного обслуживания в электроэнергетике на примере ПАО “ФСК ЕЭС”. При реализации концепции сервисного обслуживания оборудования в ПАО “ФСК ЕЭС” получены следующие результаты:

- продление гарантийных обязательств, выданных заводом-изготовителем;
- обеспечение участия заводов – изготовителей основного оборудования в поддержании его нормативного состояния на протяжении всего жизненного цикла;
- наличие приближенных к объектам ЕНЭС складов необходимого аварийного запаса, с учётом рекомендаций заводов – изготовителей оборудования;
- минимальные сроки ликвидации аварийных повреждений за счёт наличия необходимых ресурсов (квалифицированный персонал и склады аварийного резерва) и гарантированных услуг шеф – инженера завода – изготовителя;
- повышение компетенции и квалификации собственного ремонтного персонала.

Основные результаты исследования.

1. Сформулировано определение “сервисное обслуживание”.

2. Сформулированы преимущества и риски от реализации сервисной деятельности (обслуживания).

3. Структурированы интересы энергокомпаний и сервисных организаций, учитывающие современное состояние электроэнергетики, основные требования, предъявляемые к сервисной деятельности, её потенциал, и обеспечивающие баланс интересов рыночных субъектов (коммерческих, надёжности и энергоэффективности).

4. Разработана и утверждена модель (многолетнего) сервисного обслуживания электротехнического оборудования, позволяющая классифицировать сервисные услуги и систематизировать структуру сервисной деятельности в ПАО “ФСК ЕЭС”.

¹ Журнал “Электрические станции” – генеральный информационный партнёр подкомитета ВЗ “Подстанции” Российского национального комитета СИГРЭ.

Электросетевая или энергокомпания	Сервисная организация
<ul style="list-style-type: none"> • минимизация затрат на сервисное обслуживание; • высокое качество сервисных услуг (или такой уровень качества, который обеспечивает надёжную работу оборудования); • долгосрочные отношения с производителями; • высокие компетенции обслуживающего персонала; • быстрота обслуживания. 	<ul style="list-style-type: none"> • высокий спрос на сервисные услуги; • минимальные затраты, высокая рентабельность работ; • долгосрочные отношения с заказчиками; • рост рынка сбыта.