

РЖКХ

11 | Во сколько обойдется модернизация старых тепловых электростанций

Зеленая генерация в РФ станет конкурентоспособной гораздо позже, чем ожидалось: по расчетам «Совета рынка», этого порога солнечная генерация достигнет не раньше 2037 года, ветрогенерация — раньше, к 2023 году. Инвесторы в этот сектор продолжают уверять, что за счет технологий и снижения CAPEX проекты достигнут экономической эффективности гораздо раньше. От того, как быстро зеленая энергетика выйдет на окупаемость, зависят и перспективы ее поддержки после 2024 года, когда закончат действие текущие механизмы субсидирования.

Дорого-зелено

— правила игры —

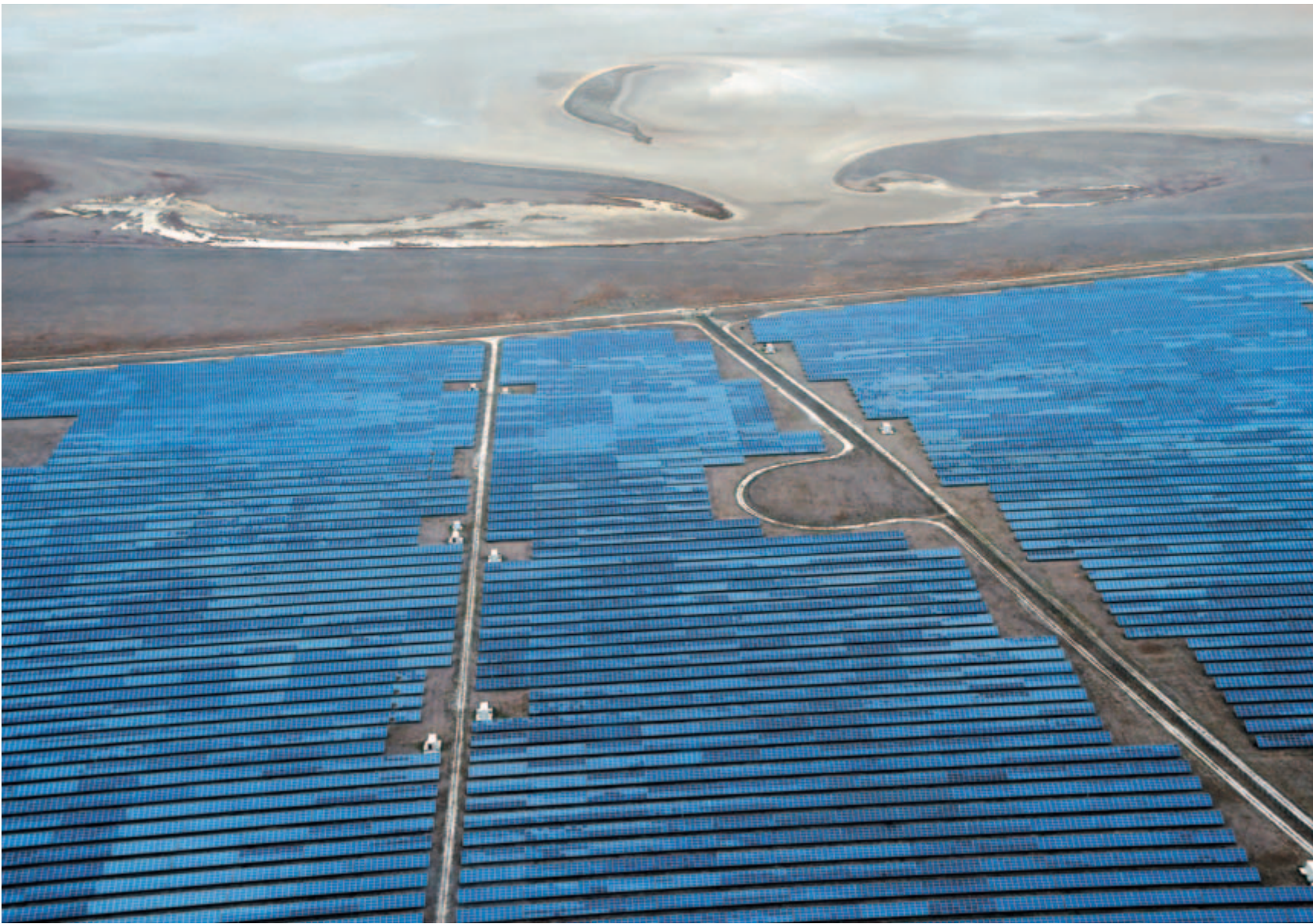
«Совет рынка» (регулятор энергорынков) спрогнозировал индикативные показатели возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в РФ. Речь идет, в частности, о достижении « сетевого паритета» (равная цена ВИЭ и покупки энергии из сети), стоимости киловатт-часа выработки за жизненный цикл (LCOE) и снижении выбросов парниковых газов. Итоги анализа будут представлены наблюдательному совету «Совета рынка».

К ВИЭ в РФ относят солнечные и ветряные станции (СЭС и ВЭС), малые ГЭС (до 25 МВт) и мусоросжигающие ТЭС (МТЭС). По итогам отборов проектов ВИЭ инвестор заключает договор на поставку мощности (ДПП), по которому за 15 лет возвращает инвестиции за счет повышенных платежей оптового энергорынка.

15–20 ГВт зеленой генерации, по оценке главы «Роснано» Анатолия Чубайса, надо построить в РФ к 2035 году

Но ВИЭ-генерация дорога для потребителей, что вызвало дискуссии о необходимости ее поддержки после 2024 года. «Совет рынка» предложил поддержку ВИЭ с помощью мер промполитики. Лобби зеленой энергетики хочет продления текущих механизмов до 2035 года, предлагая продлить сроки возврата инвестиций и снизить нормы доходности. Глава «Совета рынка» Максим Быстров оценивал сроки паритета в ВИЭ в 10–15 лет и подчеркивал, что при его достижении «следует предусмотреть поэтапное сокращение мер поддержки».

По новым оценкам «Совета рынка», достижение паритета может занять гораздо больше времени. Сетевой паритет для



К 2035 году надо построить 15–20 ГВт зеленой генерации

СЭС при WACC 8–14% и КИУМ (коэффициент использования мощности) 14% может быть достигнут в 2037–2042 годах (зависит от снижения стоимости технологий), для ВЭС (КИУМ 27%) — это 2023–2029 годы, для малых ГЭС (КИУМ 38%) — 2025–2032 годы. В «Со-

вете рынка» и Минэнерго расчеты и их последствия не комментировали.

В Минэкономике заявили, что результаты исследования свидетельствуют, что до указанных дат строительство ВИЭ «экономически менее эффективно по сравнению с развитием традиционной генерации», на потребителей ложится дополнительная тарифная нагрузка.

В министерстве считают, что механизмы поддержки ВИЭ должны быть достаточными для локализации производства комплектующих ВИЭ в России с последующими поставками на экспорт, а после достижения паритета — и на внутренний рынок. Меры поддержки ВИЭ после 2024 года находятся на согласовании в правительстве, добавили в Минэкономике.

Самыми дорогими «Совет рынка» счел СЭС. В 2018 году их LCOE находится в диапазоне 24–26,5 руб. за 1 кВт.ч, в то время как для ВЭС — 8,8–13 руб., малых ГЭС — 13–15 руб. К 2022 году LCOE СЭС должен снизиться до 20 руб. за 1 кВт.ч, ВЭС — до 8–10,5 руб., малых ГЭС — до 10–11 руб. LCOE МТЭС составит 11–14 руб. за 1 кВт.ч. Сокращение выбросов при ДПП

ВИЭ составит до 5,6 млн тонн CO₂ в год (0,2% от эмиссии в РФ). По оценке Владимира Скляра из «ВТБ Капитала», LCOE ВИЭ в РФ выше оптовых энергоцен в три-шесть раз. Зеленая генерация не удешевляет энергию для населения, говорит он, и не решает стратегических задач, например снижения зависимости от газа и угля.

Замглавы «Сообщества потребителей энергии» Валерий

Дзюбенко замечает, что цена зеленой генерациикратно выше среднемировой из-за ДПП: «В них нет стимулов повышения эффективности, они консервируют технологическую отсталость». Глава Ассоциации предприятий солнечной энергетики Антон Усачев считает, что расчеты «Совета рынка» консервативны, а сетевой паритет будет достигнут значительно раньше. При снижении ставок в рамках политики ЦБ, уже достигнутом прорыве РФ в фотовольтаике, сокращении CAPEX и применении технологий, дающих прирост КИУМ и снижающих себестоимость энергии, паритет будет достигнут в 2030 году, полагает он. Целесообразно продлить ДПП ВИЭ до 2030 года на новых условиях, с постепенным уменьшением тарифа, говорит господин Усачев.

В «Роснано» в целом разделяют оценку «Совета рынка» по достижению паритета для ВЭС в Краснодарском крае. Но планируются ВЭС и в Мурманской, Ульяновской, Ростовской областях, Татарстане, где цена энергии для потребителя ниже, чем на Кубани. По РФ сроки паритета по ВЭС придется на более поздние периоды — вплоть до 2035 года и только при условии продления поддержки ВИЭ после 2024 года, полагает в «Роснано».

Наталья Порохова из АКРА напоминает, что во многих странах ЕС сетевой паритет по ВИЭ достигнут. По ее мнению, в РФ до девальвации рубля в отдельных регионах можно было говорить о близости паритета по ВЭС, но затем импортное оборудование подорожало, локализация еще не реализована. ВИЭ в РФ конкурентоспособны только в удаленных районах, считает эксперт.

Татьяна Дятел

«Честным быть выгодно»

— интервью —

Гарантирующий поставщик электроэнергии «ТНС энерго Нижний Новгород» занимает около 56,4% рынка в регионе. Сбытовая компания работает давно, и ее специалисты досконально изучили экономику энергоснабжения как на уровне Нижегородской области, так и отдельных предприятий. О проблемах с собираемостью платежей и общем самочувствии региональной электроэнергетики рассказывает генеральный директор компании Олег ШАВИН.

— Олег Борисович, если говорить в целом о продажах электроэнергии, это один из показателей экономической развития. Объемы потребления растут или падают, какие тенденции вы видите в регионе?

— Спрос в последние годы достаточно стабилен, у нас нет взрывных темпов роста промышленности, которые потребовали бы больших объемов электроэнергии. Серьезного развития в производстве и в сельском хозяйстве я не вижу. В качестве примера можно привести автокластер в Калужской области, где со строительством заводов по сборке автомашин заметно выросло и энергопотребление. У нас такого не наблюдается: с 2015 года объемы продаж электроэнергии в Нижегородской области находятся примерно на одном уровне, порядка 10 млрд кВт.ч в год, меняется только цена. За пять месяцев 2018 года уровень реализации электроэнергии в сравнении с таким же периодом 2017 года вы-

рос на 10%, но к концу года общие цифры могут сравняться с показателями прошлого года. Тариф в регулируемой части для населения с 1 июля вырастет на 4,5%, а в нерегулируемой для бизнес-клиентов тарифы для населения с 1 июля вырастет на 4,5%, а в нерегулируемой для бизнес-клиентов тарифы для населения с 1 июля вырастет на 4,5%, а в нерегулируемой для бизнес-клиентов тарифы для населения с 1 июля вырастет на 4,5%.

— Для бизнеса и коммерческих предприятий это очень серьезная нагрузка...

— Очень серьезная, и в первую очередь она ложится на малый и средний бизнес, который несет на себе всю тяжесть перекрестного субсидирования (возникшее еще в 1990 годах явление дискриминации цен, когда за счет повышенной платы для юрлиц удерживаются более низкие тарифы для граждан). Практически все крупные предприятия перешли на закупки на оптовый рынок электроэнергии и под «перекресток» не попадают, у них в этом плане ситуация благоприятная. А малый и средний бизнес несет значительную нагрузку: порядка 5 млрд руб. составляет объем перекрестного субсидирования в Нижегородской области. Думаю, в этом корень многих проблем, связанных с неплатежами, несанкционированными подключениями к сетям и воровством электроэнергии. Цена на электроэнергию у нас достаточно высока. Почему-то в этом традиционно принято винить именно нас, как продавца. Хотя в общей цене киловатт-часа всего 2,5–3% составляет наша сбытовая надбавка, 52% стоимости получают транспортирующие электроэнергию сетевые компании, остальное приходится на генерацию.

— Какой вы видите выход из этой исторически сложившейся ситуации?

— В первую очередь правительству Нижегородской области нужно поднимать этот вопрос на федеральном уровне и лоббировать выделение бюджетных субсидий на сокращение перекрестного субсидирования. В России были пилотные проекты, когда регионы дотировались из федерального бюджета и в Нижегородской области также готовились соответствующие расчеты, и «Нижновэнерго» активно участвовало в этой работе. Даже 1,5–2 млрд руб. предполагавшихся субсидий хоть и не решили бы проблему полностью, но это было бы серьезным подспорьем в части снижения нагрузки на предприятия малого и среднего бизнеса.

Этому нужно уделять постоянное внимание, но у меня сложилось впечатление, что власти этот вопрос подзабыли. При губернаторе Шандеве готовились законодательные инициативы и обращения по этому поводу, работу надо активизировать и довести до логического завершения. В конце концов, это один из ключевых факторов в электроэнергетике, прямо влияющий на инвестиционную привлекательность нашего региона. Без решения проблемы перекрестного субсидирования мы кардинально ситуацию не улучшим. Или надо возвращать отмененную «последнюю милю» (механизм, при котором крупные потребители электроэнергии, присоединенные непосредственно к магистральным электросетям Федеральной сетевой компании, оплачивают не только тариф ФСК, но и тариф распределительных сетей более низкого напряжения).



— Вы упомянули проблему неплатежей. Насколько остро стоит вопрос с задолженностью абонентов, кто наиболее злостные должники?

— К сожалению, с каждым годом количество должников увеличивается. Для меня особенно неприятно то, что в их числе много социально значимых ресурсоснабжающих организаций. У них всех тарифное регулирование, идеология которого состоит в учете необходимых затрат. Тарифной выручки по идее должно хватать на все, в том числе и на оплату энергоснабжения. Что же получается в реальности? В Нижегородской области 135 водоканалов, которые мы обслуживаем. При

этом 66 предприятий имеют перед гарантирующим поставщиком просроченную задолженность от трех месяцев и более. Суммарный долг нижегородских водоканалов по состоянию на июнь составляет 320 млн руб. Со знаком минус лидирует банкротящийся несколько лет МУП «Водоканал» Кстовского района, его задолженность — порядка 73 млн руб. Далее идет ЖКХ Лысковского района (22 млн руб.), Кулебакинский райводоканал (18 млн) и так далее по списку.

Постоянное накопление задолженности ничем иным, кроме как разгильдяйством и нежеланием работать, я объяснить не могу. Это относится и к менеджменту предпри-

Олег Шавин считает, что задолженность копится из-за «разгильдяйства» руководителей компаний и городов

ятий, и к главам районов. Если из года в год муниципальные предприятия не закладывают в свои бюджеты обязательные платежи за энергоресурсы, которые должны быть такими же защищенными статьями расходов, как зарплата и налоги, — о чем тут вообще можно говорить? Взять тот же Арзамас с его коммунальными предприятиями: сидит глава МСУ и распоряжается: кому платить, кому не платить. Какое он вообще имеет право, если они обязаны платить по договорам?