

КУРС НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Исторически малый и средний бизнес (МСБ) фактически не представлен в сфере производства, передачи и сбыта электрической и тепловой энергии на российской рынке, отмечает руководитель практики по работе с компаниями сектора энергетики и коммунального хозяйства КПМГ в России и СНГ Василий Савин. «Традиционная энергетика — это весьма капиталоемкий бизнес с продолжительными сроками окупаемости. Стоимость строительства новой тепловой электростанции исчисляется сотнями миллионов долларов, окупаемость таких вложений, как правило, составляет семь-десять и более лет, при этом граница выручки МСБ — 2 млрд рублей в год. Таким образом, традиционная крупная энергетика не является местом для МСБ», — рассуждает он.

По словам заместителя первого проректора по работе с органами власти и региональному развитию Финансового университета при правительстве РФ Константина Позднякова, российская специфика нефте- и газодобычи не предполагала участие субъектов МСП в добывающих мероприятиях в связи со своим историческим развитием. Место малых компаний внутри энергетического сектора заключается в обслуживании поддерживающих и сопутствующих бизнес-процессов вертикально интегрированных энергетических компаний.

«Автохозяйства, клининг, услуги охраны, мелкие строительные работы, землеустройство, организация питания персонала — все эти услуги, как в сетевом комплексе, так и в генерации, оказывают предприятия малого бизнеса. Что же касается основной деятельности — генерации и передачи электроэнергии, то есть там, где ключевыми факторами являются надежность, безопасность и бесперебойная работа, — это все еще сфера предприятий крупного бизнеса. Даже если мы увидим в этой сфере небольшую компанию, то это будет дочернее общество крупного игрока: у них есть ресурсы, чтобы гарантировать высочайший уровень качества и надежности», — говорит председатель совета директоров и совладелец АО «РОТЕК» Михаил Лифшиц.

Сейчас модель рынка нацелена прежде всего на централизацию процессов и укрупнение бизнеса. «Действительно работающей программы поддержки „малых форм“ энергетике просто нет, а по-

следние предложения энергорегулятора, например, по введению лицензирования сбытовой деятельности, еще больше закроют рынок для МСБ, — прогнозирует Василий Савин. — По факту интересы энергигантов и сами размеры проектов не формируют реальной базы проектов МСБ, так как большой компании интереснее работать с несколькими крупными поставщиками услуг. Искусственным образом вопрос решается „квотированием“ закупок от малого и среднего бизнеса, что очевидно является нерыночным инструментом».

ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЯЮТСЯ Хотя сейчас МСБ занимает место поддерживающего и обеспечивающего бизнеса в энергетическом секторе, по словам Константина Позднякова, появляется ряд новых направлений для участия малых и средних предприятий в энергетике. В их числе развитие местной генерации, альтернативной энергетики, внедрение инноваций в области транспортно-логистической системы и экологически ориентированных разработок, создание поддерживающих бизнес-структур для СПГ-проектов.

По мнению руководителя управления маркетинга АО «Технопарк Санкт-Петербурга» Дмитрия Кленова, стартапам все чаще находится место в энергетике — как подрядчикам компаний, так и самостоятельным игрокам на различных сегментах этого рынка. Первой группе помогает попасть на рынок курс на цифровизацию, который заставляет отрасль искать новые решения. При этом чаще всего они сочетают IT и новые индустриальные технологии и материалы. «Самостоятельные игроки пока занимают не охваченные большим бизнесом ниши, если их продукты и услуги продолжают масштабироваться, то они либо вырастут, либо их купят», — полагает эксперт.

Новые драйверы роста, по мнению Константина Позднякова, созданы ограниченными мерами в отношении российского топливно-энергетического комплекса в части трансфера технологий и истощение ресурсной базы. МСБ получил перспективы в части технологических инноваций, геолого-разведывательных работ и других наукоемких и высокотехнологичных отраслей, обслуживающих вертикально интегрированные энергетические компании. Кроме

того, задел есть в области производства оборудования для мониторинга и контроля в рамках системы добычи и транспортировки энергетических продуктов в связи с политикой импортозамещения.

ПО ЗЕЛЕНОМУ ПУТИ Малый бизнес может участвовать не только в сервисных направлениях, но и генерировать электроэнергию, считают эксперты. Примером выступают микро-ГЭС мельничного типа, которые размещаются на водоемах. «Такие ГЭС сравнительно недорогие, при этом они могут вносить вклад в альтернативную энергетику, развивать ее резервы», — отмечает управляющий партнер юридической компании ЭНСО Алексей Головченко.

При этом 1 кВт энергии, полученной таким образом, будет дороже 1 кВт существующей сети — дешевле и проще сжигать уголь или разместить ГЭС на Енисее и получать миллионы киловатт. «Органы власти на уровне субъектов и муниципалитетов не поддерживают такие инициативы. Пока политика развития дополнительной генерации электроэнергии носит сугубо декларативный характер: на федеральном уровне чиновники заявили, что она необходима, на субъектном уровне никаких действий не предпринимается. В наши дни генерация электроэнергии если и увеличивается в объемах, то локально: размещаются солнечные панели, ветрогенераторы. Эти изменения неощутимы по объему: малые предприниматели одной такую сферу не могут осилить — по себестоимости они намного дороже крупного бизнеса в данной области», — рассуждает Алексей Головченко.

Василий Савин согласен, что малый бизнес может иметь место в проектах распределенной и возобновляемой генерации, включая микрогенерацию. Например, в Евросоюзе около двух третей мощности солнечной генерации установлено на крышах частных домовладений и бизнеса, а в Австралии с ее 4 млн «солнечных крыш» 95% составляют подобные установки, в сфере когенерации в Дании основная часть мини-ТЭЦ находится в частных руках малых коммунальных предприятий, что создает огромный рынок для розничных производителей и частных инвестиций.

Эксперт по макроэкономическим вопросам Rebridge Capital Ольга Хрипченко считает, что в последние годы участие

МСБ увеличилось. «Изначально МСБ в энергетике занимался вопросами разработок IT-продуктов и различными непрофильными задачами. Однако теперь список сильно расширился. Малые предприниматели работают в направлении инжиниринга, инновационных разработок как материалов, так и продуктов, но, что интереснее всего, привлечены к „зеленой“ энергетике», — рассказывает госпожа Хрипченко. Она полагает, что вклад МСБ в эволюцию возобновляемых источников энергии — самое перспективное из направлений. Сейчас глобальные государственные корпорации склонны относиться снисходительно к ветрякам и другим ВИЭ. Но прогресс неумолим, и уже спустя пять-семь лет важность этого вопроса станет значительно больше, уверены эксперты.

«Та небольшая доля контрактов по „зеленой“ энергетике, которая уходит МСБ, невелика в масштабах госкорпораций, однако весома для малых предпринимателей. Эти деньги дают возможность частным компаниям разрабатывать интересные инновационные решения и этим эффективно дополнять работу энергетических гигантов», — указывает Ольга Хрипченко.

По мнению Василия Савина, реальные подвижки в сторону МСБ могут произойти при создании программ поддержки розничной возобновляемой генерации, распределенной в коммунальном хозяйстве и теплоснабжении. «Такие программы могут обеспечить стимулы для развития множества альтернативных поставщиков и создать поле для конкуренции между МСБ за рынок строительства и обслуживания объектов малой генерации», — считает господин Савин.

«Сегмент отрасли обладает высоким потенциалом роста в силу доминирующей роли топливно-энергетического комплекса в Российской Федерации и сопоставленностью как с мировыми, так и с национальными трендами развития энергетического сектора. В настоящее время он полностью не раскрыт, что связано как с отсутствием комплексной государственной программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в энергетическом секторе, так и с тем, что компании еще не успели отреагировать на новые запросы рынка в связи с низкой скоростью трансфера технологий в научно-техническом секторе», — заключает Константин Поздняков. ■