



ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СВОБОДА: КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ ГЕНЕРАЦИЮ БЕЗ КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ СОБСТВЕННОЙ ГЕНЕРАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ОБЫЧНО РАСТЕТ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ, КОГДА ПРОМЫШЛЕННИКИ ИЩУТ СПОСОБЫ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ. ЭТО ЛИБО ПРИВОДИТ К СТРОИТЕЛЬСТВУ СИСТЕМ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ, ЛИБО МОТИВИРУЕТ ПРИБЕГАТЬ К РЕШЕНИЯМ, ИСКЛЮЧАЮЩИМ КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ. КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР АГГРЕКО ЕВРАЗИЯ МИХАИЛ ГОЛЬДБЕРГ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СУЩЕСТВУЮТ ДЛЯ СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И КАК ПРЕДПРИЯТИЯМ АДАПТИРОВАТЬСЯ К СЕГОДНЯШНИМ ТРУДНОСТЯМ.

— На главной стратегической сессии «Иннопром-2021» будет поднята тема гибкого производства. На какие вызовы, по вашему мнению, придется сейчас отвечать предприятиям в России, и к каким обстоятельствам нужно приспособиться?

— Я вижу главный вызов в способности быстро адаптироваться к изменениям, расставлять приоритеты. Говоря о приоритетах, я имею в виду в первую очередь прагматичный подход к затратам. К тому же, каждое предприятие стремится и вкладывать прибыль от профильной деятельности и вкладывать туда основные средства. Например, компания производит трубы, арматуру, полистирол, добывает полезные ископаемые или ведет переработку сырья. В этом она разбирается, а для остального приглашают внешних экспертов, которые могут создать инновационный продукт и сделать это надежно, «под ключ».

Аутсорсинг и шеринговая экономика — устойчивая мировая практика, и российский бизнес тоже идет этим путем. Примером непрофильной деятельности, которую рациональнее отдать на аутсорс, могут служить задачи, связанные с IT, аналитикой, поиском квалифицированных кадров... Ведь не каждое предприятие способно своими ресурсами работать с machine learning или big data.



Я лучше всего знаю ситуацию в деле энергоснабжения предприятий, так как это наша специализация, поэтому в качестве примера приведу строительство собственного энергокомплекса. Это серьезный шаг и в плане финансов, и в плане организации процесса. Но ведь профильный продукт для предприятия — не электроэнергия. Получается, бизнес вкладывает ресурсы в непрофильную деятельность? Поэтому аутсорс проектов по генерации энергии вызывает все больший интерес промышленников, особенно с учетом того, что на рынке существуют адаптивные и экономически целесообразные предложения.

— Но в связи с электроэнергией есть еще одна проблема, о которой много говорят в профессиональном сообществе, — ее высокая стоимость. По прогнозу «Совета рынка», в европейской части России и на Урале цены на электричество для промышленных потребителей в 2021–2022 годах вырастут на 6%.

— Да, в прошлом году цена на генерирующую мощность выросла почти вдвое, в основном за счёт нерыночных надбавок: они составляют до двух третей платежа. Прирост конечной цены на электроэнергию для промпред-

приятий и так в два раза превышает годовой уровень инфляции, и есть все основания полагать, что это не предел. В таких условиях на российском рынке постепенно укрепляется распределенная энергетика: потребители сами строят себе энергокомплексы. В Сообществе потребителей энергии подсчитали, что среднегодовой прирост мощности электростанций розничного рынка и промпредприятий за последние годы составляет примерно 4,5%.

— Если строить собственный энергокомплекс — выгодное решение, почему промышленники прибегают к таким предложениям, как ваше? Чем ваш подход интересен?

— Дело в том, что при всех преимуществах собственный энергокомплекс на предприятии очень дорого стоит: постоянные затраты на эксплуатацию и зарплату специалистов, которые обслуживают генераторы. К тому же, есть много неочевидных расходов: приобретение и хранение запчастей, логистика... Причем объем этих затрат мало зависит от мощности объекта. Наконец, процесс согласования необходимых документов всегда проходит очень долго и запутанно. Если предприятие не готово к рискам, связанным с новой деятельностью, масштабным инвести-