



18 Чем стимулировать развитие инноваций в энергетике в условиях запрета на трансфер готовых технологий

18 Как заморозка тарифов приводит к провалу модернизации тепловых сетей

19 Первый международный электро-энергетический форум RUGRIDS-ELECTRO открывается 15 октября в Москве

20 Почему МОЭК выступает за отмену льготных техприсоединений

Процент происхождения

Энергетический комплекс готовится к полному обеспечению энергостроек российским оборудованием. Впрочем, если в одних сегментах отказ от западного оборудования возможен в течение года, в других — через несколько лет.

— модернизация —

Долевое участие

Программа развития Единой энергетической системы России на 2014–2020 годы предполагает капиталовложения в генерацию и электросетевое хозяйство объемом 2,3 трлн руб. Даже без учета нового строительства до 2020 года в России предполагается модернизировать генерирующее оборудование общей мощностью 774,1 МВт. По-прежнему острым остается вопрос, как будет финансироваться модернизация со стороны потребителей и со стороны государства.

Но становится понятно, что теперь при модернизации и реконструкции энергоблоков, а также строительстве малой и средней генерации спрос со стороны потребителей будет смещаться в сторону продукции российского энергомашиностроения, главное — суметь этот спрос качественно удовлетворить. Среди основного состава оборудования российских энергетиков преобладает продукция российского производителя — компании «Силовые машины», а также концернов Siemens и GE.

«Еще вчера мы не задумывались о стране происхождения оборудования в составе электростанций, которые мы производим для потребителей», — говорит генеральный директор компании «Звезда-Энергетика» (петербургский производитель модульного энергетического оборудования, а также электростанций и те-

плоэлектростанций «под ключ») Николай Хаустов. — В состав этого сложного электротехнического изделия входит около тысячи комплектующих, из которых на сегодняшний день, или, точнее, на вчерашний день, 60–70% — импортные изделия: от светодиодной панели до электроагрегата. Раньше нашим основным критерием при подборе оборудования для электростанции было сочетание цены и качества». Сейчас появился еще один критерий, продолжает Николай Хаустов: «Официальных ограничений на ввоз в РФ нашей номенклатуры нет, но есть компании-заказчики, которые уже запретили применение для своих проектов продукции ряда стран». Неофициальное ограничение на применение зарубежного оборудования ввели почти все российские энергокомпании и другие крупные заказчики энергооборудования с государственным участием.

Действительно, импортные поставки для энергетиков под санкциями пока не подпали, но энергомашиностроители и энергокомпании уже начали перестраивать планы в пользу российского оборудования. Масштабных проектов строительства новых электростанций в рамках договоров о поставках мощности реструктуризация с заменой на российское оборудование почти не коснется, так как оборудование предоплачено задолго до ситуации с санкциями. Руководитель блока инжиниринга ОАО «Интер РАО», гендиректор ООО «Интер РАО» — Ин-



Сборка турбины на «Невском заводе».

Если в рамках импортозамещения направить внутри страны 2,3 трлн рублей, которые планируется освоить в генерации и электросетевом хозяйстве, то это будет сильнейшим стимулом развития и в энергетическом машиностроении

жиниринг» Юрий Шаров отмечает, что «все основное оборудование импортного производства уже заморозено и практически полностью поставлено на строительные площадки». То же наблюдается у «КЭС-Холдинга».

Хотя санкции США и ЕС не включают запрет на поставки газотурбинного оборудования для энергетиков

и газотранспортной инфраструктуры, компании ЕС и США сталкиваются в своих странах с трудностями при прохождении экспортного контроля оборудования, предназначенного для ТЭК России, подтвердил представитель ОАО ОДК (двигательостроительная корпорация, производит энергогенерирующее оборудование).

Энергомашиностроители готовятся к полному переходу на обеспечение энергостроек российским оборудованием. Если санкции коснутся продукции наших зарубежных поставщиков, необходимо будет менять проектные решения с учетом новых технических данных, соглашаться с заказчиком на технические па-

раметры предлагаемых энергетических решений, говорит Николай Хаустов: «Что касается уже поставленных станций, а это около 2 тыс. изделий, мы, безусловно, обеспечим работоспособность поставленного оборудования, предоставим запасные части, расходные и горюче-смазочные материалы. Для этого создаются резервы и найдена альтернатива. С предстоящими поставками сложнее, поэтому требуются серьезные меры поддержки для обеспечения технологического прорыва и достижения уровня лучших мировых образцов в короткие сроки».

При курсе на импортозамещение больше всего выигрывают ма-

шиностроительные и энергетические компании, которые успели в рамках совместных предприятий или трансфера технологий добиться выпуска качественной и соответствующей современным требованиям энергокомплеса продукции. Как, например, это сделала группа «Силовые машины», успешно локализовавшая технологии производства энергооборудования Siemens (газовые турбины) и Toshiba (высоковольтные трансформаторы).

По этому пути далеко продвинулись сетевые.

По совокупности сроков

В Энергостратегии развития России до 2030 года сказано, что обеспеченность электроэнергетики парогазовыми и газотурбинными установками российского производства не превышает 50%. Примерно на том же уровне обеспечены российским оборудованием и предприятия электросетевого комплекса. В российском энергетическом машиностроении не хватает мощностей по производству необходимой номенклатуры парогазовых и газотурбинных установок, а также высокоэффективных, экологически безопасных угольных энергоблоков. «На сегодня многие показатели отечественной поршнево- и газотурбинной техники уступают зарубежным. Это относится и к массогабаритным параметрам, КПД сжигания топлива, надежности, частоте техобслуживания», — замечает Николай Хаустов.

Вопрос, в какой срок российское машиностроение сможет развернуть производство и удовлетворить спрос со стороны энергетиков, пока остается открытым: в одних сегментах переход возможен в течение года, в других — через несколько лет.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ДОЛГА

Неплатежи непромышленных потребителей уже давно стали головной болью энергетиков. По данным российских аналитиков, 60% задолженности приходится на непромышленных потребителей (ЖКХ, водоканалы, канализация, прочее), 19% — на промышленных потребителей, 17% — долги населения, 2% — бюджетные потребители, 2% — сельскохозяйственные потребители. Общий объем долга розничных потребителей гарантирующим поставщикам и прочим энергоснабжающим организациям составляет около 178 млрд руб.

Оборотная сторона

Энергетики утверждают, что гарантирующим поставщикам на розничном рынке значительную часть потребительской задолженности приходится финансировать за счет собственного оборотного капитала, а также заемных средств. Причем зачастую себе в убыток, по утверждению «Интер РАО».

По данным компании, за шесть месяцев 2014 года общая дебиторская задолженность потребителей перед сбытовыми компаниями — гарантирующими поставщиками, находящимися под управлением группы «Интер РАО», составила 35,5 млрд руб.

К числу основных неплательщиков относятся бюджетные потребители с недостаточными лимитами финансирования, предприятия сферы ЖКХ (в том числе котельные и водоканалы, пользующиеся возможностью потреблять электроэнергию с минимальным риском быть отключенным за неплатежи), управляющие компании многоквартирных домов и отдельные граждане-должники, а также крупные промышленные предприятия, оказавшиеся в тяжелом финансовом положении из-за кризиса.

А Энергосбытовая компания (ЭСК) «РусГидро», объединяющая сбытовые активы ОАО «РусГидро», только за прошлый год подала более 24 тыс. исков к потребителям-дебиторам на общую сумму 3,1 млрд руб.

Размер текущей дебиторской задолженности энергосбытовых компаний «РусГидро» за семь месяцев 2014 года составил 5,05 млрд руб., оспариваемая задолженность — около 4,02 млрд руб. По оспариваемым долгам взыскание ведется в судебном порядке, отмечают в пресс-службе ОАО «РусГидро».

По данным ЭСК «РусГидро», самым крупным должником компании является Сибирская генерирующая компания, задолжавшая сбываем «РусГидро» около 1,6 млрд руб. Только за этот год ОАО «Дивногорские тепловые сети» и ОАО «Южно-Енисейские тепловые сети» (обе компании входят в холдинг «Сибирская генерирующая компания») объявили о банкротстве. В Сибирской генерирующей компании не раз подчеркива-

ли, что это вынужденная мера, к которой пришлось прибегнуть из-за экономических проблем предприятий. «Можно сказать, что компания не платит за электроэнергию вообще. К примеру, за 2013 год ОАО ЮЕЭС потребовало электроэнергию на 224,9 млн руб., а оплатило всего 70,7 млн руб. За январь—июль 2014 года «Южно-Енисейские тепловые сети» потребовали электроэнергию на 190,8 млн руб., а платеж в адрес «Красноярскэнергосбыта» за это время прошел всего один — на 56,7 млн руб. Мы считаем, что обе компании были обанкрочены преднамеренно, о чем мы написали в правоохранительные органы», — сообщила Оксана Коробейникова, пресс-секретарь «Красноярскэнергосбыта».

Меры устрашения

По словам аналитика «Ренессанс Капитала» Владимира Скляра, самой действенной мерой повышения платежной дисциплины на розничном рынке является ограничение неплательщиков в потреблении электроэнергии.

Однако чаще всего крупными неплательщиками являются потребители, которым ограничить энергоснабжение затруднительно. Это бюджетные организации, армия, коммунальные организации, опасные промышленные производства, остановка которых может привести к техногенным катастрофам.

Например, критическая ситуация сложилась в КБР с муниципальным предприятием «Управляющая компания «Водоканал». На 1 августа 2014 года это предприятие ЖКХ накопило задолженность в размере 119,5 млн руб. перед региональным гарант-поставщиком ОАО «Каббалкэнерго» (входит в группу компаний ОАО «Россети»). Только с начала текущего года долг водоканала энергосбытовой компании увеличился на 95,5 млн руб. При этом за последние три месяца водоканал не заплатил за потребленную электроэнергию ни рубля.

«В регионе активно практикуется механизм уклонения от обязательств по погашению долгов за потребленную электроэнергию посредством банкротства должника. Так, с 2003 по 2014 год в Кабардино-Балкарской республике накопили долги за электроэнергию и ликвидировались 11 предприятий ЖКХ, суммарный долг которых перед ОАО «Каббалкэнерго» составляет почти 75 млн руб. При этом на базе имущества ликвидируемых предприятий создаются новые структуры, которые в дальнейшем действуют по уже отработанной схеме банкротства», — поясняет ситуацию генеральный директор ГП по СКФО и Калмыкии Артур Аушев.

Странная ситуация с долгами произошла и в другом регионе Северного Кавказа, где «Ингушэнерго» объявило о возбуждении уголовного дела в отношении сотрудников управления Федеральной службы судеб-

ных приставов по Ингушетии. Приставов подозревают в превышении должностных полномочий.

Среди пострадавших организаций оказались ОАО «Интер РАО ЭЭС», ОАО «Интер РАО-Электрогенерация», концерн «Росэнергоатом», ОАО «Мосэнерго» из группы ГЭХ, Вторая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии и ряд других предприятий, которые не получили свои средства за поставленную в республику электроэнергию. Причитающиеся этим организациям 297 млн руб. были незаконно перечислены ОАО «Ингушэнерго». Причем эта организация в списке получателей задолженностей и ингушских энергетиков стояла на последнем месте.

«Незаконные действия приставов поставили нашу компанию на грань банкротства. Отметим, что судебные приставы в течение нескольких месяцев снимали с арестованных счетов «Ингушэнерго» деньги и незаконно аккумулировали их на своих депозитах. Таким образом, с начала 2014 года приставы ежемесячно списывали со счетов «Ингушэнерго» по 60–70 млн руб., но ни рубля не перечислили законно ожидавшим эти средства предприятиям — поставщикам электроэнергии», — заявил «Ъ» первый заместитель генерального директора компании «Гарантирующая поставщики электроэнергии республики СКФО и Калмыкии» ДЗО ОАО «Россети» (в компанию входят шесть сбытов, в том числе «Ингушэнерго») Андрей Гладышев. Причем процедура банкротства компании была запущена по заявлению одного из поставщиков — ОАО ОГК-2, которому энергетик задолжал всего 200 млн руб., однако по непонятным причинам приставы не погасили этот долг, хотя взыскали со сбыта сумму почти вдвое больше. В компании отмечают, что деньги со счетов «Ингушэнерго» в «Ингушэнерго» ушли стремительно — в течение двух дней с момента принятия судебного решения.

По словам председателя правления ОАО ЦФР Сергея Лукина, ситуация с платежами в некоторых регионах Северного Кавказа значительно лучше, чем в прошлом году.

«Традиционно самый сложный регион Северный Кавказ в этом году имеет позитивную динамику по оплате электроэнергии, поставленной с ОРЭМ, по сравнению с 2013 годом. По пяти компаниям (ОАО «Ингушэнерго», ОАО «Каббалкэнерго», ОАО «Калмэнерго», ОАО «Карачаево-Черкесскэнерго» и ОАО «Севкавказэнерго», входят в группу компаний ОАО «Россети») выполнены (с превышением) контрольные показатели оплаты, установленные набсоветом (по Дагестанской ЭСК и «Нурэнерго» контрольные показатели не выполнены). Кроме того, по упомянутым компаниям удалось снизить рост задолженности на ОРЭМ», — рассказал господин Лукин.

РОЖДЕНИЕ СВЕТА



Светодиодные лампы становятся все более привлекательными для применения в быту и на производстве. Офисное, торговое, промышленное, уличное и, конечно, домашнее освещение можно сделать более интересным, а главное — экономичным. Вариантов много, но что особенно ценно, новейшие системы освещения предлагают отечественные производители, которые не только значительно надежнее, но и чисто географически более доступны при необходимости сервисного обслуживания. О том, почему производителем ламп светодиодного освещения нужно иметь свое конструкторское бюро и для чего предприятиям переходить на энергосберегающие технологии, рассказал генеральный директор волгоградского научно-производственного объединения ООО «Светозар» Николай Пономарев.



— Николай Николаевич, расскажите о вашей компании.

— Наша компания основана в 2011 году и является инновационным предприятием по производству светодиодных ламп и светильников. Наши лампы приобретены современное оборудование, и на начальном этапе инвестиции в производство составили 1 млрд рублей, за три года нами закуплено и установлено в изделия 70 млн светодиодов разной мощности. В связи с увеличением объема продаж возникла необходимость создания торгового дома в апреле этого года, что подтверждает правильность выбранной нами стратегии развития.

— В производстве ламп вы используете собственные пресс-формы, разработанные вашими специалистами. Расскажите об этом подробнее, какое преимущество оно дает?

— На нашем предприятии имеется свой конструкторский отдел, который занимается разработками продукции. Собственные пресс-формы позволяют нам улучшить технические параметры и гарантировать высокое качество выпускаемой продукции.

— На российском рынке светодиодного освещения большая конкуренция?

— Да. На российском рынке присутствуют серьезные игроки, многие работают уже давно в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Казань, где компании были созданы на базе профильных институтов. У них большой кадровый потенциал. Волгоград не может этим похвастаться, поэтому мы сделали ставку на молодежь, которая очень талантлива и мобильна.

— Чем сильнее конкуренты, тем выше динамика нашего роста. Рынок светодиодного оборудования настолько динамичен, что у каждой, даже начинающей, компании есть шанс стать одним из лидеров.

— Кроме российской присутствует большое количество продукции из Китая, с которой невозможно конкурировать по цене. Но можем сказать, что мы поставаем много продукции в Казахстан и на Дальний Восток России, что подтверждает факт возможности конкуренции. Если продукт не устраивает потребителя, то он не нужен ни дешево, ни очень дешево, ни даже в подарок. Сейчас многие покупатели уже имеют опыт приобретения светодиодной продукции и умеют делать выбор, исходя не только из цены. Мы на свою продукцию даем трехлетнюю гарантию.

— Продукция компании «Светозар» имеет все необходимые европейские сертификаты, в том числе сертификат CE, что позволяет поставлять ее на европейские рынки. Одним из наших клиентов в ЕС является торговая сеть Carrefour.

— Российские предприятия сегодня активно переходят на энергосберегающие технологии?

— Да, и динамика роста продаж это подтверждает. К новому году мы обновляем линейку наружного и промышленного освещения для того, чтобы удовлетворить возрастающий спрос в этом сегменте. Например, окупаемость замены ламп накаливания на светодиодные лампы ООО «Светозар» на птицефабриках без замены системы регулирования освещения — 6–8 месяцев. То есть в этом секторе экономия у предприятий очень ощутима.

— В настоящее время нами разрабатываются варианты светодиодного освещения для тепличных хозяйств — фитолампы, с учетом особенностей фотосинтеза по видам растений.

— Насколько затратно подобная модернизация предприятия?

— Срок окупаемости проектов по перевооружению предприятий светодиодным оборудованием в среднем составляет один год, в зависимости от типа предприятия. Одним из продуктов ООО «Светозар» является дроссельная лампа-трубка Т8, которая позволяет производить модернизацию систем освещения с минимальными трудозатратами — замена ламп в светильниках без демонтажа.

— Первые клиенты, которые начали работать по данной схеме, были торговые сети: «Радеж», «М.Видео», DNS, «Посуда Центр», «МАН», «Фармация», а также социальные объекты: детские сады, школы, вузы, больницы. Наша технология позволила в кратчайшие сроки перевооружить большое количество объектов.

— Какие у вас прогнозы относительно дальнейшего развития отечественного рынка светодиодной техники?

— Мы считаем, что в течение следующих десяти лет будет стабильный рост, наиболее динамичным он будет в первые 3–5 лет. Это связано с изменениями в законодательстве Российской Федерации и удорожанием стоимости энергоносителей. ООО «Светозар» тесно сотрудничает с мировыми лидерами — производителями светодиодов, и уже сейчас конструкторский отдел предприятия ведет разработки продуктов на светодиодах нового поколения, которые появятся на рынке только в следующем году.

— Помогает ли государству производителям светодиодной техники и прочего энергосберегающего оборудования? Как?

— Безусловно. Реализация федеральной программы энергосбережения стимулирует отечественных производителей к постоянному увеличению объемов выпускаемой продукции. На данном этапе Министерство промышленности и торговли России делает большие шаги в этом направлении, что является заслугой министра Дениса Мантурова.

— В нынешней ситуации, связанной с санкциями, введенными странами Запада против России, для вашей компании что-то изменилось?

— Ничего. Так как основная часть комплектующих, используемых нашей компанией, производится на территории РФ.

Адрес производства: г. Волгоград, ул. Никитина, 2
Телефон 8 800 775 70 35 (звонки по РФ бесплатно)
Сайт: svetozar-led.ru

энергетика тенденции

Тяжелый рок питерских котельных

Как заморозка тарифов и несогласованность акционеров привели к провалу масштабной модернизации тепловых сетей Санкт-Петербурга.

— тепловые сети —

В 2010 году в Петербурге появились две доминирующие теплотехнические организации — городское ГУП ТЭК и «Теплосеть СПб», каждая из которых покрывала своими сетями примерно по половине города, то есть по несколько сотен магистральных трубопроводов, более 1,5 тыс. внутриквартальных сетей и более десятка тысяч зданий разного назначения.

«Теплосеть Санкт-Петербурга» была создана в 2010 году на базе тепловых сетей, выделенных из ОАО «Территориальная генерирующая компания №1» (ТГК-1). Целью ТГК-1 было выделить из своей структуры непрофильный бизнес по эксплуатации сетей, помимо этого «Теплосеть СПб» была делегирована агентская функция по продаже тепловой энергии.

Помимо желания выделить из ТГК-1 непрофильные сети акционером генерирующей компании «Газпром энергохолдинг» (ГЭХ) преследовал и другие цели, связанные с развитием теплотехнического бизнеса в рамках новой структуры. В частности, ГЭХ рассматривал возможность поглощения активов ГУП ТЭК и создания в Петербурге на базе объединенной структуры единой теплотехнической компании. При этом часть котельных, принадлежащих ГУПу, предполагалось сделать резервными генераторами тепла для ТГК-1, а наиболее изношенные и неэффективные можно было бы закрыть. По словам главы ГЭХ Дениса Федорова, идея заключалась в переводе теплотехнической организации на долгосрочное RAB-регулирование (метод доходности инвестированного капитала) при росте тарифов на уровне 15–17%. Это позволило бы инвестору без опасений вкладывать необходимые средства в реконструкцию изношенных сетей. По словам господина Федорова, примерно та-

кие договоренности о дальнейшем развитии «Теплосети СПб» были достигнуты с губернатором Петербурга Валентиной Матвиенко.

Однако затем произошли два события, которые повлияли на судьбу компании. В 2011 году госпожа Матвиенко покинула пост губернатора Петербурга. И накануне президентских выборов 2012 года был взят курс на сдерживание тарифов, что перечеркнуло все идеи ГЭХ, связанные с переходом на RAB и ростом цен на услуги «Теплосети СПб» в размере 15–17%. При ограничении роста тарифов на уровне 6% правительство Санкт-Петербурга не смогло выплачивать «Теплосети СПб» субсидии в необходимом объеме.

В итоге трубы в Петербурге продолжали рваться, а экономически обоснованных инструментов для инвестиций в их реконструкцию не было. В 2012 году произошла масштабная авария в городе Колпино, являющемся частью Петербурга: из-за прорыва магистрального трубопровода без тепла осталась половина города, властям пришлось срочно эвакуировать около 50 тыс. человек.

Уже 2012 году городские трубы требовали срочного ремонта, на который нужно было около 100 млрд руб. Между тем вся выручка «Теплосети СПб» в 2011 году составила около 5,5 млрд руб., а чистая прибыль — символические 10 млн руб. В 2012 году ситуация не изменилась и «Теплосеть СПб» при выручке 6 млрд руб. получила чистую прибыль в 3 млн руб. В 2013 году существенных изменений в финансовом положении «Теплосети СПб» тоже не произошло. Компания заработала около 7 млрд руб. и 120 млн руб. чистой прибыли. Очевидно, что ни о каких крупных инвестициях за счет операционной деятельности предприятия не может быть и речи.



Популистская политика сдерживания тарифов приводит к тому, что трубы в Петербурге продолжают рваться, а тепловые сети деградировать

Осознав сложности, с которыми столкнулась «Теплосеть СПб», — отсутствие механизмов инвестирования и крупные имиджевые риски, связанные с авариями на сетях, руководство ГЭХ в 2012 году забило тревогу. Господин Федоров неоднократно заявлял о недостаточности финансовых возможностей компании для реализации необходимых ремонтных программ. Так, в среднем за последние несколько лет инвестпрограмма «Теплосети СПб» составляла около 2–3 млрд руб. в год. Однако, по расчету ГЭХ, реальная инвестиционная потребность компании была на уровне 8 млрд руб. в год. Чтобы получить эти средства без городских субсидий, которые город не мог предоставить «по разным причинам», нужно было увеличить тариф для конечных пользователей в полтора раза. Но Смольный никогда не решился бы на этот шаг при новом правительственном курсе на сдерживание тарифов.

Помимо этих сложностей «Теплосеть СПб» столкнулась еще с одной довольно неожиданной проблемой, также напрямую связанной с городскими чиновниками. Компания уже ряд лет фиксирует существенную дебиторскую задолженность. Сегодня она сравнима с годовой выручкой предприятия, составляя 5,8 млрд руб. Это системная проблема, потому что дебиторская задолженность ГУП ТЭК тоже впечатляющая — 6,7 млрд руб.

Дело в том, что все платежи за услуги ЖКХ, в том числе за тепловую энергию, идут через подконтрольный Смольному ГУП «Вычислительный центр коллективного пользования» (ВЦКП). Эта структура выставляет потребителям счета, получает от них деньги и затем расщепляет эти платежи между ресурсоснабжающими организациями (РСО) и предприятиями сферы ЖКХ, большая часть которых также подконтрольна жилищному комитету Смольного. При этом, по заявлениям самого ГУП ВЦКП, собираемость платежей с потребителей в Петербурге довольно высокая — более 90%. Как получается, что эти деньги

не доходят до РСО и где-то теряются и (или) зависают, никто из чиновников внятно ответить не может. Господин Федоров неоднократно делал прямые заявления о том, что работа ВЦКП непрозрачна, а сама эта организация не что иное, как черный ящик. Напряжение из-за зависания в ВЦКП миллиардов привело к тому, что в нынешнем году Смольный наконец решил переложить функцию сбора и расщепления платежей с ВЦКП на новую структуру, которую пока еще предполагается создать совместно с ОАО «Интер РАО».

Все это вместе взятое и подтолкнуло ГЭХ к твердому желанию расстаться с «Теплосетью СПб», продав свою долю Смольному. В начале года было принято решение провести сделку через дополнительную эмиссию акций «Теплосети СПб», после размещения которой доля ТГК-1 в компании снизилась бы до 25%. Предполагалось выпустить 62,6 млрд руб. акций, которые должен был выкупить Смольный по цене 1 руб. за акцию. Получается, что всю компанию стороны оценили в 66,7 млрд руб. Эта оценка выглядела фантастической на фоне предваритель-

ной оценки этого актива государственным оценщиком ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости»: 4,7 млрд руб., или 0,15 руб. за акцию.

Через пару месяцев чиновники Смольного и представители ГЭХ немного пришли в себя и определили другую стоимость акций «Теплосети СПб» — 0,25 руб. за акцию с рассрочкой на 20 лет. Весь 75-процентный пакет «Теплосети СПб», находящийся во владении ТГК-1, должен был выкупить город. С учетом столь большого срока рассрочки ГЭХ, по сути, отдал свой теплотехнический актив Смольному даром.

Неожиданно для всех сделке воспротивились финские акционеры. На совете директоров компании против сделки проголосовали представители финского концерна Fortum (владеет блокирующим пакетом ТГК-1). Свою позицию по этому вопросу финны не разъяснили, но, похоже, им просто стало непонятно, как такое может быть, что в начале года «Теплосеть СПб» стоила более 60 млрд руб., а к его середине подешевела примерно на порядок, да еще и деньги за нее будут получены через 20 лет. В итоге и эта сделка не прошла. Тогда ГЭХ и представители Смольного решили вывести сети из «Теплосети СПб» в новую структуру и избавиться, таким образом, от прямой зависимости от финнов, однако затем отказались от этой затеи: такая схема уж больно напоминала рейдерство, а ее реализация могла негативно сказаться на имидже как городских властей, так и «Газпрома» в целом.

На сегодня ситуация вокруг «Тепловых сетей Санкт-Петербурга» кажется патовой. По данным «Ъ», «Теплосеть СПб» не успевает до начала дача отопительного сезона завершить модернизацию и ремонт тепловых сетей. Так что жителям города остается только надеяться на теплую зиму либо запастись электрическими обогревателями.

Борис Горлин,
Санкт-Петербург

Процент происхождения

— модернизация —

«Высвобождение потенциальной рыночной ниши в совокупности с ожидаемой государственной поддержкой — это возможность совершить технологический прорыв в современной российской промышленности и сократить отставание, которое намело за последние 20 лет в технике. Ускориться можно, и в экстремальной ситуации наша страна много раз доказывала, что она может быстро и эффективно перестраиваться. Первые результаты работы по импортозамещению будут через два-четыре года, если условия незамедлительно будут созданы», — отмечает Николай Хаустов.

Так, российский дизель нового поколения ОАО «Звезда», пилотный образец которого уже создан, войдет в серию только в 2017 году. «Это неизбежно для сложных изделий», — констатирует Николай Хаустов. Компании разрабатывают «дорожную карту» по конверсии отработавших ресурсов авиационных двигателей Д-30КУ в промышленные ГТУ на основе двигателя ГТД-6/8РМ производства НПО «Сатурн». «Данное направление имеет неплохие перспективы как в России, так и в Китае, так как обе страны имеют на балансе значительные объемы отработавших ресурсов авиационных двигателей», — говорит представитель ОДК. У «Интер РАО» есть совместное с GE и ГК «Ростех» (в лице ОДК) предприятие ООО «Русские газовые турбины» по производству газотурбинных установок на основе газотурбинного двигателя GE 6FA (77 MW), которые будут востребованы при строительстве новых и модернизации существующих энергообъектов. Завод по производству газотурбинных установок построен в городе Рыбинске Ярославской области. В первом квартале 2015 года предприятие планирует произвести первые две турбины.

В некоторых сегментах энергомашиностроения переход на внутреннее обеспечение особенно сложен. «В первую очередь это касается газо-

вых турбин большой мощности, которые в настоящее время в России не производятся, а также комплектующих и запасных частей к эксплуатируемому импортному оборудованию, которые потребуются для проведения плановых ремонтов», — считает Юрий Шаров.

«В электросетевом комплексе наибольшая зависимость от импортных поставок наблюдается в группах оборудования КРУЭ и силовых трансформаторов», — отмечает представитель ОАО «Россети». — Именно эти сегменты в первую очередь попадут в программы импортозамещения».

Крупные корпорации — потребители энергетического оборудования создали совместно с производителями рабочие группы, в рамках которых решаются, как перепланировать проекты. Например, в «Газпроме» рабочая группа по импортозамещению разрабатывает для отечественных поставщиков регламент соответствия требованиям СТО «Газпром», готовит альбомы технической документации отечественных разработок и обеспечивает проектных институтов соответствующими материалами. ОАО «Россети» и ГК «Ростех» создали Единый центр компетенции по производству и поставке импортозамещающего оборудования и сейчас в рабочем порядке определяют, какие именно виды систем диагностики и мониторинга технологического оборудования и другие программы и оборудование будут производиться для электросетевого комплекса. «Сотрудничество с „Ростехом“ будет реализовано в области технологического перевооружения и реконструкции основных фондов электрических сетей, электросетевого и телекоммуникационного оборудования», — отмечает первый заместитель генерального директора по инвестиционной деятельности ОАО «Россети» Дан Бенельский. До конца года «Россети» намерены разработать программу импортозамещения в магистральном и распределительном электросетевом комплексе, в рамках которой будут

составлены детальные планы снижения зависимости от поставок импортного оборудования по каждой группе и направлению.

Административный ресурс Энергетики считают, что для реализации программы импортозамещения необходимо внесение ряда изменений в законодательные и нормативные акты России и Таможенного союза, например таможенных пошлин на импортные комплектующие для предприятий, осуществляющих крупноузловую сборку на территории РФ.

Среди вариантов поддержки проектов импортозамещения — предложение о субсидировании процентной ставки за счет госбюджета по привлекаемому для этих целей кредитным ресурсам. Николай Хаустов считает, что субсидирование ставки в размере двух третей от ставки refinансирования стало бы очень действенным рычагом. Также машиностроители предлагают разрешать тендерным комитетам отдавать предпочтительные предложениям российских производителей, даже если они дороже иностранных на 10–15%. Финансировать НИОКР в рамках проектов развития энергомашиностроения можно через федеральные целевые программы поддержки энергомашиностроения, а также по направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы.

Для стимулирования частных инвестиций в энергетическое машиностроение разрабатывается закон, предусматривающий налоговые льготы для инвесторов в этот сегмент. Также, по данным Минпромторга, предполагается создание фонда развития промышленности и долгосрочных десятилетних контрактов для инвесторов. В правительстве полагают, что, если инвесторы в энергомашино получают эти преференции, ставки по кредитам для проектов развития машиностроения снизятся до 4,5–5% годовых.

Наталья Готова

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ДОЛГА

В пресс-службе сбытовых компаний отмечают, что на оплату электроэнергии на ОРЭМ «Гарантирующие поставщики СКФО и Калмыкии» направили 5,2 млрд руб. против 3,33 млрд руб. за аналогичный период 2013 года. Так, в ОАО «Дагестанская энергообеспечивающая компания» подчеркивают, что оплата в сравнении с 2013 годом возросла на 10% и составила 1,8 млрд руб. Как сообщил генеральный директор Гарантирующих поставщиков СКФО и Калмыкии ДЗО ОАО «Россети» Артур Агушев, основным фактором, влияющим на формирование неплатежей всех указанных предприятий-гарантпоставщиков, по-прежнему является рост долгов региональных предприятий ЖКХ, бюджетной сферы и территориальных сетевых организаций перед сбытовыми компаниями.

«Прирост задолженности потребителей, финансируемых из бюджетных средств регионов СКФО, только за первое полугодие 2014 года составил 128 млн руб. Предприятия жилищно-коммунального хозяйства северокавказских республик, в свою очередь, за первое полугодие 2014 года увеличили долг перед гарантпоставщиками на 179,5 млн руб.», — констатировал господин Агушев. Напомним, что на территории Северного Кавказа до 2015 года действуют особые условия тарифообразования. Как считают в ГП СКФО и Калмыкии, единовременная отмена таких условий может привести к росту тарифа на электроэнергию для всех потребителей, кроме населения, на 50%. При этом в компании поддерживают предложение Минэнерго о поэтапном увеличении роста цены в течение пяти лет — до 2020 года.

Ксения Минилак

ДЕНЬГИ НА ИНТЕРЕС

Инновации возможны только в увязке с экономическими стимулами и стабильностью в регулировании.

Судьба резидента

В последние несколько лет внедрение инноваций в энергетике специально не стимулировалось, однако правительство обязало компании с государственным участием, которые составляют как в генерации, так и в транспорте электроэнергии большинство, направлять часть средств на программы инновационного развития. При этом и тарифное регулирование, и законодательство о закупках не стимулируют внедрение инноваций, потому что нормативно-правовую базу необходимо внести изменения, считают энергетики.

Также отрасль может воспользоваться разработками НИИ, вузов и инженеринговых центров, инновационными решениями и продукцией стартапов, которые финансируются институтами развития в лице РВК, «Сколково» и «Роснано». Например, из 270 резидентов энергокластера «Сколково» более 70 компаний ведут разработки в области электроэнергетики.

Но, как справедливо отмечают эксперты, энергетики — люди консервативные, для отрасли характерны повышенные требования к надежности и защите от рисков, поэтому инновациям сюда проникнуть непросто. Причем инновационные продукты малого бизнеса почти не имеют шансов провалиться в мир большой энергетики, в отличие от менее капиталоемких отраслей, в силу особенностей законодательства. Российская закупочная система в первую очередь нацелена на заявителя с самой низкой ценой, предпочтений для российских или инновационных производителей в нормативной базе закупок не предусмотрено.

Ситуацию осложняет тарифное регулирование отрасли. До последнего времени регуляторы действовали просто: если энергокомпания снизила затраты на производство, сбыт или транспортировку продукта, ей на соответствующую величину снижали тариф на следующий регулируемый период. К сожалению, в России в стремлении к инновациям преобладают неэкономические факторы, светит в «Интер РАО». По мнению энергетиков, у отрасли нет экономических стимулов для внедрения новых технологий.

Диапазон оптимизации

Какие именно технологии и решения сейчас востребованы в российской энергетике? Для генераторов это создание новых материалов, позволяющих повысить эффективность применения в качестве генерирующих источников газовых турбин повышенной мощности, угловых энергоблоков на ультратригические параметры пара (температурой свыше 700°C и давлением свыше 30 МПа), крупных ветровых турбин, фотоэлектрических преобразователей, считают представители «Интер РАО». В структуре ОАО «Интер РАО» для разработки и апробации инноваций работает фонд «Энергия без границ», который является заказчиком проекта по созданию опытно-промышленного образца высокоэффективной всережимной когенерационной ПГУ 20/25Т, обеспечивающей широкий

диапазон независимого покрытия электрической и тепловой нагрузки. С ноября 2013 года также действует Центр наращения защитных покрытий ОАО «Интер РАО», расположенный на территории Костромской ГРЭС. Проект центра разработан с привлечением участника «Сколково» ООО ТЭСЗП, специализирующегося на создании комплексных систем наращения покрытий для повышения энергоэффективности и ресурса энергетического оборудования. Центр позволяет обеспечить нужды «Интер РАО» в высокопрочных и долговечных покрытиях частей вращающихся механизмов, различной арматуры, лопаток турбин, что значительно увеличивает длительность их эксплуатации и межремонтные периоды.

Еще одно актуальное направление повышения экономической эффективности генерации — оптимизация расходов на топливо. Над разными технологиями повышения эффективности сжигания угля, замещения мазутного топлива для розжига угольных котлов работает сразу четыре стартапа из «Сколково»: ООО «Экоэнергия», ООО «Энергетические технологии», ООО НИТ, ООО «Токил».

Для электросетевых компаний наиболее перспективными являются проекты, увеличивающие надежность и доступность энергоснабжения потребителей путем повышения надежности и автоматизации сети, снижения капитальных и эксплуатационных издержек на передачу и распределение электроэнергии.

Три новых вида

В России сложилась уникальная ситуация, когда инфраструктурные отрасли ищут новые разработки не по принуждению государства, а потому, что трансфер готовых технологий из-за рубежа затруднен. Можно предположить, что ситуация осознанной необходимости позволит в ускоренном порядке разработать и адаптировать к этой модели нормативно-правовую и нормативно-техническую базу.

Одна из ключевых проблем развития инноваций — апробация и внедрение инновационного оборудования, услуг и технических решений. Именно на этой стадии обычно буксует большинство инновационных разработок, так как опытно-промышленная и пилотная эксплуатация — проекты дорогие и требуют от заказчика выделения значительных ресурсов. «Россети» регламентируют три вида внедренной инновационного оборудования: точечное, серийную закупку инновационного оборудования и услуг для использования в новых и реализуемых проектах строительства, модернизации и реновации объектов энергосетевой инфраструктуры, а также комплексные пилотные проекты. Для апробации сложных, особенно прорывных, технологических решений и инноваций в ОАО «Россети» реализуют комплексные пилотные проекты.

Поскольку электросетевая комплекс — это регулируемый сегмент, модель инновационного развития в нем должна отличаться от модели, применяемой в рыночном секторе, считают в компании «Россети». «Мы должны быть сконцентрированы не столько на собственных исследованиях и разработках, сколько на создании условий для широкого

внедрения инноваций в производственно-хозяйственной деятельности группы компаний».

Но при этом компания «Россети», как и другие госкомпании, действует в рамках законодательства о закупках (закон 223-ФЗ), построенного на принципах равноправия всех участников закупочных процедур. В результате компания-заказчик не может ограничить круг участников закупок отдельными категориями, в том числе отдать приоритет субъектам малого и среднего предпринимательства, вузам, НИИ, научно-проектным и инженерным организациям. При этом правительство может принять отдельное решение о предоставлении преференций субъектам МСП, статус которых зачастую как раз имеют научно-исследовательские и инженерные организации. Директор департамента закупочной деятельности «Россетей» Юрий Зафесов также добавляет, что в холодные сезоны программа, направленная на стимулирование к участию в закупочных процедурах компаний малого и среднего бизнеса, что предусмотрено «дорожной картой» (распоряжение правительства 867-р). «В целях увеличения доли закупок у малого и среднего бизнеса, а также расширения участия субъектов МСП в инновационном развитии «Россетей» мы разработали перечень товаров, работ, услуг, закупка которых будет осуществляться только среди данной категории. В реализации программы НИОКР приняло участие более 100 контрагентов, из которых примерно 40% — представители малого и среднего бизнеса».

Одним из решений проблемы в ОАО «Россети» видят консолидацию заказов оборудования для всего электросетевого комплекса и заключения долгосрочных договоров поставки и софинансирования НИОКР на условиях государственно-частного партнерства.

Кроме того, «Россети» предлагают в качестве основного критерия при принятии решения о внедрении технологии использовать не только стоимость комплексов (капитальные затраты) на его внедрение, но и общую стоимость владения оборудованием на протяжении всего жизненного цикла. Также для стимулирования инноваций в тарифно-регулируемой отрасли «Россети» предлагают внести изменения в Закон об электроэнергетике (35-ФЗ), так как сейчас он ограничивает права сетевых организаций на строительство и владение объектами малой распределенной генерации, а также на возможность получения энергии от энергоустановок потребителей.

Инновации возможны только в увязке с экономическими стимулами, стабильностью в регулировании, считает председатель правления НП ТСО Александр Хуруди. Если и дальше пересматривать тарифы, проводить переадресацию RAB-регулирования, дополнять функционал энергетических компаний социальной ответственностью, стимулы искажаются. Становится все сложнее объяснить, для чего эта инновация, к какому положительному результату приведет. Поэтому можно бесконечно говорить о необходимости внедрения инноваций, но результат из-под палки будет тот, какой мы имеем.

Наталья Готова

Сетевая повестка

Широкий круг вопросов, касающихся инновационного развития электросетевого комплекса, а также тему импортозамещения в условиях санкций, в компании ОАО «Россети» предполагается обсудить с коллегами по отрасли на организованном компанией первом международном электроэнергетическом форуме Rugrids-Electro.

— импортозамещение —

В связи с введением санкций против России «Россети» планируют изменить структуру закупок, замещая по возможности импорт западного оборудования отечественным и развивая связи со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). До конца 2014 года в госхолдинге планируют разработать масштабную программу импортозамещения.

В частности, «Россети» развивают проекты производства высокотехнологичного электротехнического оборудования на территории РФ. При поддержке госхолдинга на территории РФ создан целый ряд современных предприятий. А это дополнительные инвестиции в регионы и новые рабочие места.

Готовящаяся программа импортозамещения направлена на снижение зависимости как самого холдинга, так и его дочерних обществ от импорта оборудования, технических устройств, комплектующих, работ и услуг иностранных компаний, а также использования иностранного программного обеспечения.

«Разрабатываемая программа импортозамещения направлена на диверсификацию поставок высокотехнологичного оборудования из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, создание благоприятных условий для отечественных производителей, намеренных увеличивать уровень локализации производства комплектующих и материалов, участие в разработке подзаконных актов, обеспечивающих развитие отечественного производства, централизацию работы по импортозамещению и поставкам оборудования», — говорит представитель «Россетей».

«Россети» также планируют задействовать потенциал Государственной корпорации «Ростех» и сформировать Единый центр компетенции по производству и поставке импортозамещающего оборудования для электросетевого комплекса. Именно в рамках сотрудничества с Ростехом в Сочи был введен в промышленную эксплуатацию не имеющий аналогов в России комплекс программно-технических средств управления электроснабжением города.

Компания рассматривает возможности сотрудничества с производителями разных стран. «Мы обсуждаем актуальные вопросы сотрудничества, в том числе пути и механизмы финансирования крупных проектов с руководителями мировых компаний. Наибольшее внимание уделяется зарубежным производителям, которые уже имеют локализацию производства в России», — подчеркивают в компании.

При поддержке ОАО «Россети» созданы заводы по производству трансформаторного оборудования и высоковольтных выключателей в Воронеже (соглашения о сотрудничестве с Siemens), производство энергоэффективных проводов в Угличе (соглашение с



По мнению Романа Бердникова форум «Rugrids-Electro 2014» призван стать крупнейшей деловой площадкой для обсуждения и выработки стратегии развития электроэнергетики России

бельгийской Lamifil), комплектных распределительных устройств с элегазовой изоляцией (КРУЭ) в Приморском крае (соглашение с Hyundai), высоковольтного оборудования в Можайске по лицензии Alstom.

В частности, на конгрессе СИГРЭ во Франции с GE обсуждались комплексные проекты модернизации электросетевого комплекса, а также развитие малой генерации. На стенде корпорации ABB обсуждались новости в области кабельной продукции, а также опытный образец КРУЭ 110 кВ, которое по габаритам значительно компактнее анало-

гов — его планируют выпускать в Екатеринбурге на базе действующей производственной площадки. Кроме того, состоялась рабочая встреча с компанией Schneider Electric. В ходе переговоров обсуждался проект электроснабжения Новой Москвы, где будут проживать 1,5 млн жителей, и рассматривались возможности и формы участия в этом проекте Schneider Electric. В рамках рабочей встречи с партнером «Россетей» компанией EDF (Electricite de France) обсуждалась совместная работа в проекте по оснащению домовладений современными приборами учета. EDF — яркий пример развития международного сотрудничества. Буквально два года назад было подписано соглашение, согласно которому мы передали в управление французской компании одну из сибирских распределительных компаний — Томскую распределительную компанию.

Стоит еще отметить, что «Россети» — активный участник Международного энергетического совета. Глава «Россетей» Олег Бударгин является вице-президентом совета, отвечающим за региональное развитие, в частности за проекты на территории Евразийского континента.

В «Россетях» отмечают, что в условиях санкций закупочная политика компании не переориентируется исключительно на Китай. При этом азиатско-тихоокеанский рынок производителей представляет для компании особый интерес. Сейчас ведутся переговоры по созданию совместного предприятия с Государственной электросетевой компанией (ГЭК) Китая.

Планируется совместно развивать электросетевую инфраструктуру в Сибирском федеральном округе. Прежде всего имеются в виду такие регионы, как Забайкалье. Планируем, что СП займется модернизацией действующей электросетевой инфраструктуры, а также строительством в этом регионе новой современной подстанции на 110 кВ, которая будет обслуживать как действующие, так и планируемые к открытию горно-рудные предприятия.

ЭНЕРГИЧНЫЙ ФОРУМ

С 15 по 17 октября в Москве на Красной Пресне пройдет первый Международный электроэнергетический форум Rugrids-Electro, организованный ОАО «Россети» на площадке ЦВК «Экспоцентр». Основная цель мероприятия — выработка высокоэффективных решений, позволяющих уточнить стратегию развития электроэнергетического комплекса России на ближайшую и долгосрочную перспективу.

О высоком статусе форума свидетельствует состав оргкомитета: первый заместитель председателя СФ РФ Александр Торшин, председатель комитета ГД РФ Иван Грачев, заместители министра энергетики РФ Юрий Сентюрин и Вячеслав Кравченко, президент РАН Владимир Фортов, член коллегии научно-технического совета Единой энергетической системы (ПН НТС ЕЭС) Алексей Макаров, генеральный директор объединения «РаЭл» Аркадий Замосковный, ректор НИУ «Московский энергетический институт» Николай Роголев, заместитель генерального директора ФГБУ «Российской энергетической агентств» Кирилл Гадацев, старший вице-президент фонда «Сколково» Василий Белов, председатель общественного

объединения «Всероссийский электропрофсоюз» Валерий Вахрушкин. Возглавляет оргкомитет генеральный директор ОАО «Россети» Олег Бударгин.

В первый день форума состоится пленарное заседание «Приоритеты развития российской энергетики в изменившихся условиях», на котором будут рассмотрены возможности определения баланса между необходимой модернизацией отрасли и многообещающими инновациями в условиях необходимости удерживать тарифы.

В течение трех дней работы Rugrids-Electro пройдут круглые столы и дискуссионные площадки: «Создание новых технологий и проведение НИОКР: совместные действия игроков рынка», «Роль российских сетей в создании энергетических мостов будущего», «Приоритеты и перспективы инновационного развития российских сетей: выбор оптимальных направлений», «Электросетевые решения будущего для «умных» городов: преимущество передовой инфраструктуры в обеспечении нового качества жизни», «Сетевая электроэнергетика и альтернативная распределенная генерация: конкуренция или симбиоз?», «Современная наука — драйвер развития электроэнергетики: откуда появятся принципиально новые фун-

даментальные решения?», российско-китайский круглый стол и др. В работе форума примут участие представители федеральных и региональных законодательных и исполнительных органов власти, общественных объединений, научных организаций, руководители крупнейших сетевых и генерирующих компаний, производители оборудования и технологий, российские и зарубежные эксперты в области электроэнергетики.

По мнению Александра Торшина, форум Rugrids-Electro «станет по-настоящему уникальной профессиональной площадкой, которая сможет придать электроэнергетической отрасли новый вектор развития, в том числе в области внедрения инновационных технологий».

В рамках форума будут также продемонстрированы передовые российские и зарубежные разработки и технологии, а также инновационные идеи в области электроэнергетики.

**Программа мероприятий представлена на сайте <http://rugrids-electro.ru/forum-program>
Время работы выставки: 15–17 октября с 10:00 до 18:00.**

«Санкции — явление временное»

— площадка —

СЕРГЕЙ БЕДНОВ, генеральный директор центрального выставочного комплекса (ЦВК) «Экспоцентр», убежден в том, первый международный электроэнергетический форум Rugrids-Electro, который пройдет с 15 по 17 октября 2014 года в «Экспоцентре», откроет его участникам новые возможности для бизнеса.

— Какова история энергетических форумов и выставок в Экспоцентре?

— Экспоцентр организует крупные отраслевые выставки и конгрессы. В нашем календаре доминируют промышленные выставки. Так, весной прошли два масштабных мероприятия — международная выставка «Нефтегаз-2014» и одновременно с ней «Электро-2014». Они имеют богатую многолетнюю историю: проводятся не один десяток лет. Эти выставки стали крупнейшими событиями для топливно-энергетической отрасли не только нашей страны. Входящая в десятку крупнейших нефтегазовых выставок мира, «Нефтегаз-2014» в нынешнем году собрала на площадке Экспоцентра 795 экспонентов из 35 стран. Россию представляли 469 компаний, в том числе капитаны отечественной энергетики и машиностроения, такие как «Газпром», «Зарубежнефть», «Татнефть», «Уралмаш», «Росатом» и целый ряд других. Общая площадь экспозиции составила 60 тыс. кв. м.

На выставке «Электро-2014» последние достижения электротехнической отрасли демонстрировали 436 ведущих компаний и предприятий из 21 страны мира. Национальные экспозиции представили Германия, Бельгия, Испания, Китай, Словакия и Чехия. Потенциал отечественной электротехники продемонстрировали 222 рос-

сийские компании и предприятия из всех регионов страны. Общая площадь экспозиции превысила 28 тыс. кв. м.

При этом «Нефтегаз-2014» и «Электро-2014» проходили параллельно в одни и те же сроки на единой площадке. Это повысило эффективность от участия в них экспонентов обеих выставок, увеличив количество результативных деловых контактов, поскольку потребителями электротехнической продукции являются и компании нефтегазового сектора, на которые приходится около 25% рынка ТЭКа.

Именно на выставке «Электро-2014» и состоялось подписание соглашения между ЦВК «Экспоцентр» и ОАО «Россети» о проведении на площадке Экспоцентра в октябре крупнейшего мероприятия электроэнергетической отрасли первого международного электроэнергетического форума Rugrids-Electro.

— При организации Rugrids-Electro какой аналогичный международный форум вы брали за основу? Или вы пошли по оригинальному пути?

— Думаю, не стоит говорить ни об аналогах, ни об оригинальности. Скорее о взаимовыгодном сотрудничестве партнеров. Как я уже сказал, мы подписали соглашение с ОАО «Россети». Они выбрали «Экспоцентр» в качестве выставочной площадки для своего форума. Это нормальная ситуация, когда подобные проекты в партнерстве создают лидер отрасли, в данном случае крупнейшая в России энергетическая компания и ведущий оператор отечественной выставочной индустрии с огромным опытом работы.

— Уже известны участники будущего форума?

— Список довольно большой. Отмечу лишь некоторых, чтобы стал понятен масштаб мероприятия. Это



Сergeй Беднов убежден, что санкции — это не повод, чтобы отказываться от участия в крупных международных выставках, которые дают уникальную возможность оставаться заметными на рынке

научно-производственное предприятие «Микроника», ЗАО «ТСОфт», НПО «Стример», «Артгаз», «Неоком», «Альстом Грид», ПКФ «Автоматика», Siemens, Hyosung, «Энергоконтракт».

— Каких результатов вы ждете от форума?

— В то же время проведение такого форума в Экспоцентре дает постоянным участникам наших выставок — энергетическим и электроэнергетическим компаниям — дополнительные возможности познакомиться с новинками отрасли, установить новые деловые контакты. Не стоит забывать, что Экспоцентр — это известная и популярная выставочная площадка, на мероприятии которой ежегодно приходит почти 2 млн человек, и подавляющее большинство составляют отраслевые специалисты.

выставочном календаре нет. Выставки зависят от динамики взлетов и спадов в той отрасли, которую они отражают. Пока серьезных изменений экономического климата нет. Нет их и у нас. Более того, еще раз хочу отметить, что большинство наших проектов имеют длинную историю. Многие существуют не одно десятилетие. К примеру, международная выставка «Лесдревмаш-2014», которая открывается в Экспоцентре 20 октября, в этом году отметит 40-летний юбилей.

— Каковы тенденции на выставочном рынке сегодня?

— По результатам исследований Российского союза выставок и ярмарок в первом полугодии текущего года в нашей стране наблюдалось снижение выставочной активности. Выставочная площадь нетто сократилась на 6%, количество участников снизилось на 7%, посетителей — на 7%. При этом количество иностранных участников сократилось на 1%, отечественных — на 9%. Специалисты полагают, что такое сокращение с высокой вероятностью стало следствием замедления темпов роста российской экономики в 2013 году.

Сегодня, как известно, мы также сталкиваемся с негативными факторами в виде антироссийских экономических санкций. Но сразу же хочу оговориться: санкции — явление временное. Для компаний это не повод, чтобы отказываться от участия в крупных статусных мероприятиях. Эксперты считают, что сейчас, наоборот, нужно представлять свой бизнес более полно на крупных международных выставках. Санкции рано или поздно будут отменены. В то время как выставки дают уникальную возможность их участникам оставаться заметными на рынке, закладывая базу для дальнейшего продуктивного развития в будущем.

— Как вы полагаете, исходя из личных наблюдений и обще-

ний, готов ли индустриальный комплекс России к импортозамещению?

— Импортозамещение не лозунг, не знамя, под которое немедленно пойдут стройными рядами российские производители. Призыва мало. Нужны реальные меры государственной поддержки. И не только финансовые, но и технологические, налоговые и так далее. Судя по целевым федеральным программам развития промышленности, правительство делает конкретные шаги в этом направлении. В то же время, общаясь с руководителями отраслевых союзов и ассоциаций, я вижу, что и отечественные производители стремятся доминировать на российском рынке. Это, на мой взгляд, главное.

— Как можно кратко описать современный выставочный процесс на примере ЦВК «Экспоцентр»?

— Сегодня экспоненты на наших выставках экспонуют конкретные цели, просчитывают конкретные задачи и решают их на профессиональном уровне. Мы помогаем им в этом, предоставляя весь спектр выставочных услуг и инновационных технологий, самую современную инфраструктуру. Кроме того, мы проводим для них обучающие семинары перед каждой крупной выставкой. Объясняем, как правильно выбрать стенд, как грамотно позиционировать компанию на стенде, как с максимальной эффективностью использовать все предлагаемые выставочные сервисы и так далее.

Если говорить о посетителях, то их качественный состав значительно вырос. На отдельных наших отраслевых выставках доля профессиональных посетителей превышает 90%. Сегодня выставка служит площадкой для профессионального, компетентного и результативного общения между посетителем и экспонентом.

Записал Олег Трубецкой

энергетика комментари

Семь базовых функций

ОАО «Иркутскэнерго» — единственная неразделенная российская энергокомпания, внутри которой сосредоточены как гидрогенерация, так и тепловые электростанции. Так ли это плохо, как утверждают инициаторы уничтожения единого энергетического комплекса? Похоже, совсем нет. По крайней мере об этом свидетельствуют генеральный директор «Иркутскэнерго» **Олег Причко** и самые низкие энерготарифы в стране.

— позиция —

— Почему «Иркутскэнерго» сохранилось в не разделенном на тепловую и гидрогенерацию виде?

— Исторически были АО-энерго и у каждого региона вся большая энергетика сосредотачивалась в одном акционерном обществе. Семь базовых функций — производство электроэнергии и тепловой энергии, передача тепловой и электрической энергии, сбыт того и другого продукта и диспетчерское управление — были в одном месте. Реформа отрасли, реализация которой происходила в 2000-х годах, и задумывалась как возможность выделить конкурентные виды деятельности, отделив их от монопольных. В соответствии с реформой выделялись диспетчерское управление, передача по электрическим сетям, сбытовая деятельность. И эту процедуру компания «Иркутскэнерго» прошла в полном соответствии с законодательством. Далее стоит вспомнить, что на момент реформирования большая энергетика страны состояла из пяти компаний: РАО «ЕЭС России», в которое входило большинство региональных энергетических компаний, и четыре независимых — «Иркутскэнерго», «Новосибирскэнерго», «Башкирэнерго», «Татэнерго». РАО ЕЭС пошло по пути разделения на виды генерации. Причем при формировании структур, которые должны были появиться в результате реформирования компании, учитывалось такое понятие, как «рыночная сила» — предельно сформировать примерно равных друг другу игроков рынка. Федеральная антимонопольная служба очень жестко за этим следила. Так появились 6 оптовых генерирующих компаний (ОГК), одна компания, управляющая ГЭС (ГидроОГК), 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК) и компания, эксплуатирующая атомные станции. ОГК и ТПК были приватизированы. ГидроОГК перешла в государственное ОАО «РусГидро», образованное для объединения гидрогенерации, которая была в составе РАО ЕЭС. Те госактивы, которые в ходе реформы не удалось продать, вошли в состав «Интер РАО». Позже в «Интер РАО» были переданы госпакеты энергетических компаний, в числе которых и 40% акций «Иркутскэнерго».

— То есть компанию миновала участь быть разделенной по видам генерации потому, что она не вошла в состав РАО «ЕЭС России»?

— Не только поэтому. «Новосибирскэнерго», «Башкирэнерго» и «Татэнерго» тоже не были в составе РАО ЕЭС, но в итоге все-таки разделились — такие решения принимали их акционеры. Сейчас эти компании живут в общей логике российской электроэнергетики. А «Иркутскэнерго» остается единственной компанией



Оптимальный формат «Иркутскэнерго» Олег Причко подкрепляет самыми низкими в стране энерготарифами и самой высокой энергоэффективностью компании

ей, работающей в том же формате, в каком и была, реализуя большинство функций управления большой энергетикой на территории Иркутской области. Именно такой формат работы является самым оптимальным для компании. Специалисты McKinsey, два года назад проводившие бенчмаркинг среди электростанций России, пришли к выводу, что наши затраты одни из самых эффективных в стране. И это в том числе результат работы в формате единой компании.

— Какие преимущества у компании в связи с ее «неразделенностью»?

— У нас по итогам работы за первое полугодие 2014 года прибыль по РСБУ на 27% выше, чем годом ранее. Мы заработали 6,023 млрд руб. При этом цены на мощность были на 40% ниже, чем в прошлом году. Централизация управления дает возможность принимать комплексные решения не в пользу одного бизнес-направления и ущерб другого, как это могло бы быть, если бы управление бизнесами велось раздельно, а с точки зрения того, как оно повлияет на компанию в целом. Опять же такой формат компании удобен для властей. Им гораздо проще работать с одним крупным предприятием, пусть даже с разветвленной филиальной сетью, нежели, к примеру, с руководителями 42 компаний. Именно такое число предприятий сегодня входит в структуру «Иркутскэнерго», по сути являющегося группой компаний. Наш формат удобен с точки зрения оперативности управления, маневренности административными ресурсами, техническими, инженерными решениями, техникой, финансами. Во многом именно работа в едином формате обеспечивает региону низкими тарифами на энергоресурсы. В Иркутской области самый низкий в стране тариф и на электроэнергию, и на тепло. Стоимость 1 Ккал не превышает 700 руб., в соседнем с нами Красноярском крае — около 1 тыс.

руб. Все управленческие функции уместаются в одном аппарате. Кроме того, возможность крупной компании по аккумулированию, консолидации и выращиванию у себя квалифицированных кадров значительно выше, чем у небольших предприятий. Поэтому у нас один из самых профессиональных коллективов в стране. А обеспечивая экономикку региона низкими тарифами, мы даем местным производителям конкурентное преимущество.

— А минусы этого формата?

— Я их не вижу. Единственное, неразделенность создает условия для перекрестного субсидирования в пользу одного продукта за счет другого. Но опять же не нашими силами. Тарифы по-прежнему устанавливаются государством прямо или косвенно.

— Есть ли на оптовом рынке различия при торговле электроэнергией, выработанной на ГЭС, и произведенной ТЭЦ?

— Отличие участия на рынке ГЭС, атомных станций и тепловых станций заключается только в том, что тепловые станции могут подавать заявки с ценой, при этом она очень жестко контролируется ФАС, прокуратурой, службой по тарифам, Минэнерго, советом рынка и так далее. Учитывая, что тепловая генерация имеет два вида выработки — теплофикационную, являющуюся сопутствующей производству тепла, и конденсационную, представляющую собой только выработку электроэнергии, это правило распространяется только на второй вид. Остальные участники рынка обязаны подавать только ценнопринимательскую заявку, то есть продавать по той цене, которая сложится на рынке. На наш бизнес это влияет напрямую. В этом плане нам выгоднее теплофикационная выработка. И в экономическом смысле она наиболее эффективна, ведь здесь у нас затраты распределяются между двумя продуктами. Если же электроэнергия нужна больше, то подключается конденсационное оборудо-

дование, происходит, говоря экономическим термином, скачок затрат, ведь вырабатывается уже один продукт. Но самая интересная с точки зрения издержек, конечно, электроэнергия, выработанная на ГЭС.

— Насколько по себестоимости энергия ГЭС дешевле выработанной на ТЭЦ?

— В разы.

— Какая доля электроэнергии в структуре «Иркутскэнерго» вырабатывается на тепловых станциях, какая — на ГЭС?

— Это плавающий показатель. В среднем 78–85% выработки приходится на ГЭС-генерацию и 15–22% — на тепловую. И в первую очередь эти показатели зависят от уровня водности. Чем больше запас воды, чем больше приток в водохранилища, тем больше задействованы ГЭС. Далее подключается экономический фактор. У тепловых электростанций экономика очень разная. Первыми подгружаются самые эффективные станции, такие как ТЭЦ-10, Ново-Иркутская ТЭЦ. В зависимости от уровня потребления постепенно включаются в работу менее прибыльные станции.

— Если бы «Иркутскэнерго» было разделено, как бы это сказалось на экономике региона?

— Были бы совершенно другие тарифы на тепло — значительно выше тех, что сейчас. И это можно наглядно наблюдать на примере других компаний. Производство тепловой энергии для нас убыточно, потому что тарифы на него ниже фактических затрат. Так как и тепловая, и электрическая энергия производится внутри единой компании, возникает перекрестное субсидирование, и в целом мы работаем прибыльно.

— Возникли ли у акционеров «Иркутскэнерго» планы все-таки отделить тепловую генерацию от ГЭС?

— Я не являюсь акционером компании и однозначно ответить на этот вопрос не могу. Опять же учитывая, что до меня такая информация не доводилась, могу предположить, что на обозримое будущее таких решений нет.

— Что может стать фактором для такого решения?

— На мой взгляд, существующая модель самая оптимальная. Приведу пример. Этот год очень малоуровневый. Сейчас воды в водохранилищах примерно на 40% ниже, чем в прошлом году. Причем так не только у нас, на Ангарском каскаде ГЭС — на Енисейском тоже воды нет. Насколько мне известно, с водой в этом году по всей стране не очень хорошо. Когда воды мало, мы больше загружаем тепловые станции, когда много — соответственно, нагрузку переносим на ГЭС. И в отличие от разделенных энергосистем, у нас есть возможности для маневра.

Записала
Екатерина Бременко,
Иркутск

— Вы работаете в регионах. Как вам кажется, существует ли сейчас в регионах реальная база для инновационного развития?

— Любой энергоэффективный проект является по своей сути инновационным: старшее оборудование меняется на современное. Степень инновационности используемой технологии зависит от специфики конкретного проекта — в конечном счете все решается в пользу наиболее экономически целесообразного мероприятия. Вместе с тем обычно ЭСКО работают с достаточно проверенными технологиями, не принимая «венчурных» рисков НИОКР.

— Какие и в какой области должны быть изменения, чтобы выросли частные инвестиции в модернизацию энергокомплекса страны, в инновации?

— Основное, безусловно, это защита прав инвестора. Применительно к энергосервису это долгосрочное тарифное регулирование, учитывающее энергосервисные платежи регулируемого субъекта. Создание эффективно работающих целевых гарантийных фондов, предоставляющих обеспечение под энергоэффективные проекты, также могло бы усилить приток частных инвестиций в данное направление.

Записал Олег Трубецкой

«СТОИТ РАССМОТРЕТЬ ВОПРОС ОБ ОТМЕНЕ ЛЬГОТНОГО ТЕХПРИСОЕДИНЕНИЯ»

По мнению АЛЕКСАНДРА ИНОЗЕМЦЕВА, первого заместителя генерального директора по финансово-экономической деятельности и корпоративному управлению ОАО МОЭСК, бремя финансовой ответственности нерадивые потребители должны разделять с энергетиками.

— Как на МОЭСК сказалась заморозка тарифов?

— Поскольку наша инвестпрограмма базировалась на реновации существующей сети и ее развитии для подключения новых потребителей, то мы крайне внимательно пересмотрели отношение к объектам, возводимым для увеличения спроса. Там, где потребитель ушел, то есть образовались незагруженные мощности, или рост спроса отсутствует, подобные проекты мы также притормозим. По ряду уже запущенных проектов увеличили сроки реализации, если понимаем, что эти мощности будут в ближайшее время не востребованы. То есть, по сути, мы заморозили ту часть инвестпрограммы, которую возможно выполнить, во-первых, без ущерба для надежности электроснабжения, во-вторых, с продлением сроков для создания резерва мощности, востребованного в будущем. В значительной мере инвестпрограмма была оптимизирована за счет удешевления строительства: в компании принят ряд мер, направленных на снижение его удельной стоимости. В 2013 году Минэнерго России утвердило для нашей компании сокращенную на 8,7 млрд руб. программу в объеме 43,6 млрд руб., что почти на 17% ниже ранее утвержденной (52,3 млрд руб.). Затраты текущего года составят порядка 50 млрд руб., что на 12% меньше ранее утвержденной программы (56,8 млрд руб.). Суммарно по итогам 2014 года столичный регион получит прирост трансформаторной мощности более 3,00 тыс. МВА, из которых порядка 1,39 тыс. МВА придется на Москву, а остальное на Московскую область. Кроме того, будет введено в эксплуатацию свыше 8 тыс. км линий электропередачи.

До 2018 года МОЭСК на реализацию мероприятий инвестпрограммы планирует направить более 192 млрд руб., из них порядка 111 млрд руб. составят финансирование проектов на территории Москвы, 81 млрд руб. — в Московской области. Основная часть средств будет направлена на техническое перевооружение и реконструкцию объектов электросетевой инфраструктуры (62%), а также на новое строительство (27%). 12% от общего объема инвестпрограммы непосредственно в столице предусмотрено на развитие электросетевого хозяйства Новой Москвы.

Все подконтрольные МОЭСК издержки в текущем году были заморожены на уровне 2013 года. Административные и управленческие расходы текущего года были снижены на 15% против аналогичных фактических затрат 2013 года. В будущем году планируется сделать то же самое. Есть издержки, которые обусловлены деятельностью самой компании, — это содержание и ремонт сетевого оборудования, зарплата и др. И есть внешние, также регулируемые государством, такие как покупка электроэнергии и услуг других сетевых компаний, в том числе ФСК. А, к примеру, налоговые издержки, которые находятся в ведении государства, нами, как вы понимаете, не регулируются.

Риск тарифных изменений связан с рисками развития и ситуации во всей экономике. Если экономика не будет развиваться, то, как следствие, будут, вероятнее всего, заморожены и тарифы. Эти вещи взаимосвязаны, и на практике мы можем это наблюдать. Пока, по крайней мере, как мы себе это видим, компания МОЭСК останется в РAB-регулировании даже при существующих ограничениях темпов роста тарифов. Пока на федеральном уровне не принято каких-либо решений, снижающих доходность по РAB-регулированию по отношению к тем параметрам, которые были зафиксированы на пятилетний период. Соответственно, если будут снижены параметры доходности РAB, то, наверное, вопрос инвестиционной привлекательности энергокомпаний станет для нас более актуальным.

— А как МОЭСК собираетесь перейти на отечественное оборудование?

— Задача по увеличению доли отечественного оборудования перед нами, безусловно, стоит. Скажу больше, данное направление будет развиваться в компании согласно комплексной программе импортозамещения. В «Россетях» уже сформирована специальная рабочая группа, которая занимается ее проработкой как для нужд общества, так и его ДЗО в части снижения зависимости от импорта оборудования, технических устройств, комплектующих, а также услуг, иностранных компаний и использования зарубежного программного обеспечения.

Можно выделить три основных направления: оборудование, запчасти и сервис. В части сервиса в МОЭСК изначально был небольшой объем гарантийного и постгарантийного обслуживания в импортных сервисных компаниях. Но он и был незначительный, и сейчас замещается. Самая большая потенциальная проблема, которая может возникнуть, — это поставка запчастей к уже действующему оборудованию. Ситуация прогнозируемая, и мы понимаем все риски. Поэтомукратно увеличиваем стандартный аварийный резерв по запчастям и элементам.

Если говорить о конкретных видах оборудования, то есть первичное оборудование (трансформаторы, коммутация и т. д.) и в плане импортозамещения здесь может возникнуть с заменой КРУЭ. По всем остальным позициям закупается оборудование либо российского производства, либо импортное, но локализованное на территории нашей страны, и оно также может быть замещено. По вторичному оборудованию это связь, линейная защита, автоматика, то есть разное цифровое оборудование. Его производство, большая часть, также локализовано в России. Может возникнуть проблема с элементной базой, на основании которой производится оборудование (чипы, микроэлектроника и т. д.). В России, и это факт, данное производство/направление слабо развито. Но по новому оборудованию, на мой взгляд, вопрос импортозамещения вполне решаем уже сегодня.

— Москва занимает одно из ведущих мест в стране по энергоэффективности. Привлекает ли МОЭСК федеральные гарантии под проекты в сфере энергоэффективности?

— До настоящего времени федеральные гарантии на подобные проекты МОЭСК не привлекала. Дело в том, что одно из основных направлений, связанных с энергоэффективностью в сетевом хозяйстве, это работа



Александр Иноземцев считает, что потребитель должен платить за зарезервированные для него мощности, даже, если он их не использует

с потребителями и учет: оприборование, выявление безучетного и бездоговорного электропотребления. Второе — снижение потерь путем замены оборудования. Первое у нас решается по программе снижения потерь, а второе — в рамках комплексных программ по обновлению действующего оборудования. При этом одним из главных критериев при выборе энергооборудования является его более высокий класс энергоэффективности.

— Есть ли программа контроля снижения потерь в электрических сетях?

— Ежегодная программа снижения потерь, принимаемая советом директоров компании, из года в год показывает удовлетворительную динамику. Только за последние три года эффект от реализации мероприятий программы превысил 3 млрд руб., или более 1,2 тыс. млн кВт·ч. Если говорить о 2013 году, то по его итогам потери электроэнергии снижены на 0,47 п.п. в относительном выражении, или на 3,44% — в абсолютном. Потери в сетях МОЭСК мы успешно снижаем и даже более высокими темпами, чем планировали изначально. Все данные, динамику можно посмотреть в годовом отчете, который в открытом доступе размещен на сайте компании moesk.ru. Безусловно, в текущем режиме это улучшит финансовые показатели работы компании наряду с другими комплексными программами МОЭСК.

— Льготное подключение для компании скорее обременение или путь к более высокому, но все таки доход компании?

— Все льготное подключение для МОЭСК чистой воды убыток и выполняется за счет средств компании. Например, недифференцирование льготных категорий потребителей в 2013 году, не компенсируемое полученной выручкой, только по Московской области составило порядка 2 млрд руб. Действующий механизм РAB-регулирования предусматривал компенсацию этих убытков в тарифе на передачу. Де-факто была возможность переложить затраты по подключению льготных категорий заявителей на всех остальных. Поскольку на сегодняшний день рост тарифа на передачу ограничен, то и возможность включения туда выпадающих доходов от льготного техприсоединения также сильно ограничена. Как результат МОЭСК несет миллиардные убытки. Считаем, что в нынешних экономических условиях стоило бы рассмотреть вопрос об отмене данных льгот.

— Есть ли возможность предварительного расчета стоимости присоединения объекта к электрическим сетям?

— Вся информация по технологическому присоединению к сетям МОЭСК можно изучить на специализированном портале utp.moesk.ru, в том числе сделать предварительный расчет стоимости подключения на онлайн-калькуляторе. Отмечу, что очень активное развитие и предельно пристальное внимание мы стали уделять именно интерактивным сервисам. Ту же заявку на ТП в нашу компанию клиенты могут подать онлайн через «Личный кабинет». МОЭСК — современная, прогрессивная компания, и в вопросах клиентоориентированности мы также стремимся идти в ногу со временем. Кроме того, с прошлого года энергетика нашей компании могут выполнять все работы «под ключ», включая мероприятия на стороне заявителя.

— Каковы основные причины невыполнения обязательств сетевых компаний по подключению потребителей в срок?

— В год к нам обращаются порядка 100 тыс. потребителей. Вполне возможно, что какие-то из них остаются не удовлетворены качеством оказываемых нами услуг. Но если смотреть в процентном отношении, объемы претензий со стороны заявителей также кратко снижались. Так, по итогам 2012 года в отношении МОЭСК было вынесено 42 решения УФАС, в минувшем году — 16. При этом общее количество заключенных договоров на техприсоединение с 2012 года выросло практически вдвое: с 37,5 тыс. до 70,9 тыс.

Безусловно, мы еще не достигли 100% эффективности и отдельные нарекания потребителей имеют место быть. Для этого и существуют механизмы государственного контроля, в том числе со стороны Федеральной антимонопольной службы.

Причины могут быть совершенно разные. В том числе те, которые сегодня сильно затрудняют и удорожают процедуру присоединения: это возможность выделения земельных участков. Это выделение участков под строительство, выдача разрешительной документации, получение права прохода потребителя и многое другое. По сути, это смежное направление деятельности, на сроки которого энергетики влиять не могут. Данный вопрос адресован уже к собственникам земли и в целом к законодательству федерального и регионального уровней.

— Предусмотрена ли ответственность компаний за неиспользование мощностей?

— На сегодняшний день никакой ответственности за заявленные, но неиспользуемые мощности, в том числе финансовой, для потребителя не предусмотрено. Если данные мощности не используются, то это бремя ложится на плечи всех остальных потребителей. Исходя из существующих реалий, считаем абсолютным правильным, что потребитель должен платить не только за зарезервированные для него мощности, но и за неиспользуемые.

Записала Ксения Минила

ПОРТФЕЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ЭНЕРГОСЕРВИСА

По мнению АНДРЕЯ ТЕРТЫШНИКОВА, директора департамента стратегии и маркетинга ООО «ПБ-Энергоэффект», в целом по стране на протяжении последних нескольких лет очевидна тенденция снижения энергоёмкости ВВП. Это означает реальный результат от внедрения энергоэффективных технологий.

— Вы активно занимаетесь модернизацией электросетей, котельных, тепловых сетей. Насколько быстро заказчик фиксирует коммерческий эффект в таких проектах?

— В случае подобных проектов заказчик получает свой эффект (экономию) с первого дня ввода оборудования в эксплуатацию. В реализуемых нами проектах доля сэкономленных средств заказчика доходит до 30% и более, может делиться между клиентом и ЭСКО в заранее согласованной пропорции. После завершения проекта, а это, как правило, пять-семь лет, весь объем экономии остается в распоряжении клиента до завершения срока службы оборудования. Хотя интегральных оценок кумулятивного эффекта от реализации энергосервисных проектов у нас пока нет. Но из нашей практики можем отметить возрастающую активность регионов в области энергосервиса



Андрей Тertyшников полагает, что любой энергоэффективный проект является инновационным

в целом. Особенно активны Челябинская область, Республика Татарстан, Нижегородская область, Московская область и Республика Саха (Якутия).

— Вы активно продвигаете проекты энергодотворности и мини-ТЭЦ. Есть ли спрос? И каков потенциальный рынок сбыта?

— Спрос однозначно есть и растет. Наш портфель заказов состоит из подобных проектов более чем на 50%. В некоторых случаях реализация проектов создания распределенной генерации целесообразна в том числе через энергосервисный механизм. Клиент выигры-

вает главным образом за счет низкой себестоимости производства электроэнергии на современном оборудовании (при условии полезного использования тепла, то есть в режиме когенерации, и при условии оптимального уровня загрузки генерирующего оборудования) и отсутствия платы за передачу электроэнергии по сетям (достигает 50% и более в структуре действующих затрат на электроснабжение). Потенциал рынка мы оцениваем на уровне 1–3 ГВт в год.

— Очевидно, что предприятие, которому вы помогли реализовать энергоэффективный проект по снижению затрат, получит экономию, снижение затрат. Но ведь конечный потребитель, совершенно очевидно, после этого не будет меньше платить собственно за энергию?

— Если энергосервисный проект реализуется поставщиком энергии, например муниципальной тепловой компанией, то ее потребители получают в итоге меньший темп роста тарифов на тепловую энергию на долгосрочную перспективу. Если же клиентом ЭСКО является компания, не производящая энергию, например машиностроительный завод, то такой клиент за счет энергосервиса снижает себестоимость своей продукции и получает соответствующие конкурентные преимущества.