

СОЛНЕЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ СТАНОВИТСЯ КОНКУРЕНТОМ ТРАДИЦИОННОЙ



Российский сектор возобновляемой энергетики, фактически созданный с нуля менее десяти лет назад, становится все более привлекательным для инвесторов. Эксперты уверены, что при таких темпах развития стоимость альтернативной генерации в обозримом будущем сравняется с традиционной.

Российские компании по итогам первого полугодия запустили более 1,7 тыс. МВт энерго мощностей на альтернативных источниках энергии, а совокупная годовая выработка электроэнергии на объектах зеленой энергетики превысила 2 млрд кВт•ч, сообщили „Ъ“ в Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ). Там уточнили, что темпы ввода зеленой генерации в России в 2019 году выросли вдвое по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году ожидается дальнейшее двукратное увеличение объемов строительства.

Только с начала 2020 года лидеры российского рынка ВИЭ привлекли много-миллиардные инвестиции в строительство альтернативной генерации. Так, в конце июля «Росатом» объявил Газпромбанк победителем конкурса на право финансирования крупнейшего проекта по строительству ветроэлектростанций (ВЭС) мощностью 340 МВт. В рамках сделки банк предоставит «ВетроОГК-2» (дочерняя структура госкорпорации) 40 млрд руб. сроком на 12 лет. По итогам сделки установленная мощность ветроэлектростанций в рамках партнерства «Росатома» с Газпромбанком достигнет 1 ГВт, а объем средств — более 100 млрд руб. При этом впервые ценовые условия по кредиту привязаны к выполнению при реализации проекта целевых ESG-индикаторов устойчивого развития.

Не менее масштабную сделку уже в области солнечной энергетики ранее закрыли компании, входящие в ГК «Хевел» — пионера солнечной энергетики страны, вертикально интегрированный холдинг, занимающийся как производством солнечных модулей, так и электроэнергией на собственных солнечных электростанциях. Финансовым партнером также стал Газпромбанк. Кредитный договор на 20 млрд руб. является крупнейшим в солнечной энергетике в этом году. Средства будут направлены на реализацию инвестиционной программы «Хевела» по строительству солнечных электростанций в 2020 году.

Сильное плечо

На данный момент большинство объектов альтернативной генерации в России строятся в рамках программы господдержки с применением договоров о предоставлении мощности (ДПМ ВИЭ). Система действует с 2014 по 2024 год и гарантирует возврат вложений через повышенные платежи потребителей. Проектам, отобранным на конкурсной основе, гарантируется окупаемость инвестиций в течение 15 лет с базовой доходностью 12% годовых с корректировкой на доходность облигаций федерального займа. При этом, как отмечают в АРВЭ, фактическая доходность конкретного проекта может быть серьезно выше — более 18%, если эффективный инвестор построил объект дешевле, чем заявил на конкурсном отборе, а реальные операционные издержки ветропарка ниже, чем предполагает законодательство. Там напоминают, что гарантированный возврат инвестиций с доходностью привлек в сектор ветроэнергетики крупных игроков, сформировавших консорциумы с ведущими мировыми производителями оборудования ветроустановок.

В целом первая волна господдержки позволит построить в России к 2025 году около 5,5 ГВт зеленой мощности, из которых 61% займут ветропарки, около 35% — солнечные станции, около 4% — малые ГЭС. После этого срока планировалось запустить второй этап господдержки ВИЭ еще на десять лет — решение об этом осенью прошлого года было принято на совещании у занимавшего тогда должность вице-премьера Дмитрия Козака. Вложения предполагалось ограничить 400 млрд руб., программа ДПМ ВИЭ 2.0 так и не была запущена после смены правительства.

Елена Гущик из дирекции энергетики Газпромбанка отмечает, что первый этап программы господдержки отрасли ВИЭ уже позволил создать на территории РФ локальных игроков, производственные мощности которых по своим техниче-



GETTY IMAGES

ским характеристикам и ценовым параметрам могут конкурировать и выигрывать конкурсы в зарубежных проектах. При этом в рамках второго этапа развития сектора инвесторы наряду с созданием генерации на территории РФ должны будут взять на себя конкретные обязательства по обеспечению экспорта российских технологий на международные рынки. За счет этого основные партнеры Газпромбанка смогут удешевить свою продукцию и сфокусировать стратегии на сбыт продукции за рубежом. По оценкам Елены Гущик, объем второго этапа программы развития отрасли ВИЭ только в России потребует финансирования проектов более чем на 700 млрд руб., при этом экспортный потенциал может составить не менее 15–20% от российских объемов. Помимо этого есть все предпосылки для того, чтобы в случае запуска второго этапа программы господдержки рассчитывать на паритет цен на электроэнергию от альтернативной генерации и традиционной энергетики на горизонте реализации программы.

Директор АРВЭ Алексей Жихарев уверен, что отрасль ВИЭ готова к увеличению требований по локализации оборудования, а участники заинтересованы развивать экспорт оборудова-