

Юлия Дементьева, Виктория Ханова

Ветер с запада

Ростовские земли несостоявшейся игровой зоны «Азов-сити» всё же нашли своего инвестора. Немецкая SoWiTec Group заявила о намерении создать здесь ветропарк, который должен будет подпитать энергодефицитную Кубань. Проект для юга России уникальный, однако без поддержки местных властей реализовать его будет трудно

В Ростовской области к 2016 году может появиться первый ветропарк. Реализует проект немецкая компания SoWiTec Group, специализирующаяся на строительстве ветропарков по всему миру. Проект общей мощностью от 25 до 100 МВт планируется осуществить в несколько этапов. «Сооружение возобновляемого источника электроэнергии (ВЭС) в Ростовской области является одним из пионерных проектов внедрения крупной ветроэнергетики в РФ и развивается уже несколько лет, — объясняет директор научно-образовательного центра «Возобновляемые виды энергии и установки на их основе» **Виктор Елистратов.** — На площадках ВЭС уже несколько лет проводится ветромониторинг, позволяющий более точно обосновать принимаемый тип оборудования и параметры выработки энергии». По предварительным расчётам, в рамках ветропарка будет внедрён новейший тип турбин мощностью от 2 до 3 МВт каждая. Всего предполагается возвести около 80 таких турбин.

Первые попытки всерьёз и надолго зайти на южнороссийский рынок с темой ветра были сделаны ещё в докризисные времена. В 2007 году канадский инвестор готов был работать над созданием ветропарка в Ейске, а в 2008 году испанская компания Fersa Enargias Renovables заявила о намерениях к 2010 году построить парк ветрогенерирующих установок в Карачаево-Черкесии. Не реализовано в результате почти ничего. Единственным относительно успешным проектом стало строительство компанией Falcon Capital ветропарка в Калмыкии. Первые переговоры начались ещё в 2006 году, и в этом году ветропарк наконец заработает в тестовом режиме. По данным компании, все ветростанции общей мощностью 300 МВт будут запущены лишь к 2017 году.

Начинаем замеры ветра

Сейчас SoWiTec занимается обследованием местности, формированием базы данных физических показателей территорий, разработкой собственных карт. На этот подготовительный этап уйдёт около года. Лишь после определения всех особенностей местности и потенциальных возможностей компании на этом участке будет разработан макет самого ветропарка и определены точные мощности ветроустановок. Несмотря на то, что компания демонстрирует уверенный флагманский ход, спешить с запуском проекта она не собирается. «Нам важно, чтобы с экономической точки зрения этот проект был оправ-

«В качестве потенциальных клиентов мы рассматриваем местные производственные компании, такие как Coca-Cola, для которых актуальна проблема высоких затрат при приобретении энергоресурсов»

дан, — поясняет генеральный директор SoWiTec Group **Герд Хуммель**. — Договор с арендодателем компания будет готова подписать только после разработки всех инженерных решений. На это уйдёт около двух лет, потом проект перейдёт в активную фазу — получения пакета разрешений на строительство и подписание контрактов с инвесторами». По информации Агентства инвестиционного развития Ростовской области, SoWiTec Group планирует арендовать несколько участков на побережье Таганрогского залива Азовского моря, западнее села Порт-Катон. Обусловлен такой выбор подходящей скоростью ветра и наличием достаточного объёма энергоресурсов для подключения ветростанции. «В качестве преимуществ территории можно назвать достаточно высокий ветроэнергетический потенциал, позволяющий получить неплохие технико-экономические характеристики данного проекта, прежде всего среднегодовую выработку энергии», — поясняет Виктор Елистратов.

По предварительным подсчётам, примерный объём инвестиций в проект составит от 50 до 250 млн евро. На собственные вложения компании может прийти до 50%. По словам г-на Хуммеля, окончательный объём средств зависит от финального макета ветропарка, а также от возможностей стороннего инвестора, которого компания будет привлекать для строительства. При этом период окупаемости составит от 10 до 15 лет с ожидаемой внутренней нормой доходности около 12%. Так как проект требует весьма масштабных вложений, компания планирует как привлекать сторонних инвесторов, так и брать кредиты в банках. Однако все переговоры будут проводиться после окончания работ по ветроизмерению.

«Две — две с половиной тысячи евро за один киловатт установленной мощности — это крупная инвестиционная сумма. Для сравнения, строительство электростанции с современным парогазовым блоком обходится в России в два — два с половиной раза дешевле. А киловатт

мощности современной ветростанции в Германии аналогичного масштаба стоит примерно тысячу евро, — комментирует руководитель отдела стратегии и развития бизнеса сектора “Энергетика” кластера Россия и Центральная Азия ООО “Сименс” **Константин Шастин**. — Однако каждый проект, а тем более такой, как строительство ветропарка, имеет свои специфические условия, и оценивать их только с точки зрения капитальных затрат было бы неверно. На конкурентоспособность в целом влияет много других факторов — цена на электроэнергию, эксплуатационные расходы, динамика цен на органическое топливо, локальная рыночная конъюнктура и многое другое».

«В европейских странах проекты строительства крупных ветропарков “под ключ” обходятся сейчас в один-два миллиона евро за мегаватт установленной мощности; то есть, если примерять европейские мерки к российскому проекту, стоимость станции в случае 100 мегаватт может составить 3,6–6,9 миллиарда рублей, — оценивает проект руководитель информационно-аналитического агентства Cleandex **Антон Липатов**. — Конечно, с точки зрения себестоимости производства электроэнергии, большую выгоду несёт строительство крупных станций от 50 мегаватт». Аналитики рынка сходятся во мнении, что предложенный в Ростовской области объём средств вполне соответствует заявленным планам реализации — аналогичные проекты были испытаны в Европе. Однако удастся ли компании преодолеть ряд «типичных» для этого бизнеса в России проблем, остаётся под вопросом.

Куда потом девать энергию

Одно из «сложных мест» — стадия подключения производственной базы к электросетям. По словам одного из источников «Эксперта ЮГ», подключение такого массива не может пройти незаметно для электросетей региона и, вероятно, потребует их модернизации. Проблема сетей сейчас — одна из самых

главных для возобновляемых источников энергии. Например, в Китае вновь построенные станции могут по году ждать подключения. Как сообщает источник «Эксперта ЮГ», компания получила согласие на подключение к местной энергоснабжающей организации.

Ещё одним ключевым вопросом становится канал сбыта. Ясно, что российский рынок к реализации «зелёных технологий» в массовом порядке ещё не готов. Пока SoWiTec Group сориентирована на привлечение независимого партнёра и нацелена на прямые поставки энергии для крупных производств, а не только в энергосбытовые структуры. «В качестве потенциальных клиентов мы рассматриваем местные производственные компании, такие как Coca-Cola, для которых актуальна проблема высоких затрат при приобретении энергоресурсов», — поясняет Герд Хуммель. Однако, по данным агентства Cleandex, Ростовская область сейчас обладает избыточными электрическими мощностями. Согласно схеме и программе развития электроэнергетики Ростовской области на 2012–2017 годы с перспективой до 2020 года, на конец 2011 года установленная мощность электростанций региона составляла 4,8 ГВт, а собственный максимум нагрузки — 2,9 ГВт. К тому же дополнительный объём энергии поставляет Волгодонская АЭС, а к 2014–2016 годам на ней планируется запустить ещё два энергоблока, что также значительно увеличит показатели энергообеспеченности в регионе. «Дополнительным каналом сбыта потенциально может стать Краснодарский край, где в период 2012–2016 годов ожидается полуторакратный рост электропотребления», — полагает г-н Липатов.

Потенциал на десятилетия

В ЮФО это только второй рабочий проект по созданию ветропарка (пионером в этой индустрии стала Калмыкия), но в России в этом сегменте энергетики уже работает ряд компаний. По подсчётам вице-президента Российской ассоциации ветроиндустрии **Анатолия Копылова**, сегодня в стране подобный бизнес развивают порядка 13 компаний, с суммарной мощностью готовящихся ими проектов 2000–2500 МВт. Среди них наиболее сильными игроками являются «Ветропарк Инжиниринг», Falcon Capital, Greta Energy, Sgurr Energy, структуры «Русгидро». Однако по сравнению с уровнем развития мирового рынка ветроиндустрии Россия находится в самом начале пути. До 2020 года доля ВИЭ в энергобалансе России должна дойти до 4%, в то время как ЕС готов к этому сроку увеличить долю ВИЭ с 7%

«МЫ ГОТОВЫ БРАТЬ НА СЕБЯ РИСКИ»



Немецкая SoWiTec Group начинает активно развивать свой бизнес по строительству ветроэлектростанций в России, несмотря на то, что пока о быстрой прибыли здесь говорить не приходится. Причин этому несколько: не работают законы в сфере альтернативной энергетики, отсутствует дефицит энергии, не выстроена схема работы с энергосбытовыми компаниями. Но генеральный директор SoWiTec Group **Герд Хуммель**, с 2009 года возглавляющий также компанию SoWiTec Russia, уверен в успехе: уже много лет компания работает в странах Латинской Америки, и при вхождении на эти рынки ей приходилось сталкиваться с такими же проблемами.

Дождаться законов

— **Сейчас компания SoWiTec приступает к первому этапу реализации проекта по созданию ветропарка в Ростовской области — проведению исследований скорости и направления ветра. Кто будет заниматься этими мероприятиями?**

— Мы планируем проделать всю исследовательскую работу самостоятельно. Компания проводит такие исследования по всему миру, у нас большой опыт в этом бизнесе. В общей сложности мы принимали участие в разработке 200 ветроустановок.

— **Дальнейшим строительством тоже сами будете заниматься?**

— Нет, будут привлечены сторонние специалисты. Мы станем контролировать процесс строительства, но строить предстоит местным подрядчикам.

— **Это ваш первый проект по созданию ветропарков в России?**

— Это уже третий пилотный проект. Мы вышли на российский рынок в 2009 году, провели исследования: согласно их результатам, возможно создание ветростанций общей мощностью 7 ГВт. Пока мы будем пытаться реализовать проекты общей мощностью 5 ГВт из возможных 7. Проекты на 1,5 ГВт уже на стадии реализации, по проектам мощностью ещё 1 ГВт сейчас ведутся ветроизмерения. Свои первые крупные ветростанции в России мы проектируем в Курганской и Архангельской областях. Это две ветростанции мощностью по 25 МВт каждая. В эксплуатацию они будут запущены в 2015–2016 годах. Эти проекты мы реализуем с местными энергетическими компаниями, что даёт нам определённые гарантии полной реализации проекта.

— **Российские специалисты ветроиндустрии говорят, что отечественный рынок ветроэнергетики находится ещё в зачаточном состоянии. Вы не боитесь входить на такой сложный, неразработанный рынок?**

— Нет, не боимся. Наоборот, это отличная возможность для нашей компании. Мы знаем, как именно работают рынки в странах с неразвитой альтернативной энергетикой. Мы были в точно такой ситуации пять лет назад в Чили, Мексике и Перу. А сейчас работаем над тем, чтобы наши проекты были готовы к моменту, когда в России должным образом заработает законодательство в сфере альтернативной энергетики.

— **Чего, на ваш взгляд, не хватает в уже существующих законах?**

— В частности, нужны правила, которые бы регулировали наши фиксированные расходы, а именно плату за передачу энергии, за использование линий электропередач. В законах должны существовать нормы, которые бы оговаривали и стоимость подключения к электросетям. Такие нормы сейчас разработаны, например, в Казахстане. Там есть закон, согласно которому правительство платит за наше подключение к электросетям, если мы построим ветропарк. Я надеюсь, что в России тоже будет сделано что-то подобное. Потому что сегодня все понимают, что «зелёная энергия» может быть действительно дешёвой энергией.

— **Но она дороже энергии, полученной из традиционных источников?**

— Нет. Если делать подсчёты цен на энергию на разных временных этапах функционирования электростанций, то может показаться, что «зелёная» энергия дороже. Объяснение заключается в том, что для ветростанций расчёты прибыльности мы делаем на 10–12 лет. И через 10 лет после запуска ветростанций цена на такие энергоресурсы — минимальная. Энергия почти ничего не будет стоить. Даже в Бразилии энергия ветра стала самым дешёвым энергоресурсом, хотя страна славится своей дешёвой гидроэнергией. В последние три года там появилась возможность продавать электроэнергию, и сейчас ни одна гидроэлектростанция не может соперничать по цене с нашим предложением. Кроме того, для управления ветропарком достаточно всего двух специалистов, в то время как для содержания ТЭС понадобится штат из двухсот человек.

Нельзя спешить

— **У вас очень много проектов в странах с неразвитым рынком альтернативной электроэнергетики. Почему вы делаете такой акцент на развивающиеся страны, а не на Западную Европу, где уже оценены все её преимущества?**

— У нас есть немало проектов и в Западной Европе — в Германии у нас 30 ветроэлектростанций, во Франции — 12 проектов, поэтому неверно говорить, что мы работаем только в развивающихся странах.

— **Тем не менее, в Латинской Америке или в России риски существенно выше, чем в Западной Европе.**

— Возможно, в этом и кроется наше главное отличие от других игроков рынка. Мы готовы брать на себя эти риски. Мы постоянно анализируем текущую ситуацию в этих странах и имеем чёткое представление о том, как будут выглядеть наши проекты на каждой стадии. Нам было всегда понятно, что в России нам

потребуется пять-восемь лет, прежде чем мы начнём продавать свою энергию по цене, которая позволит нам делать из этого бизнес.

— **Если сравнивать опыт работы в России и, например, в Бразилии, то в чём различия?**

— В России инвесторы хотят получить прибыль от проектов очень быстро. Нам говорят: «Если хотите установить ветростанцию — давайте её завтра строить». На наши аргументы о том, что нужно сначала провести ветроизмерения, обычно отвечают: нет, не надо никаких измерений, давайте устанавливать. Но, с другой стороны, изменения в законодательной базе происходят здесь существенно медленнее. В Бразилии, Чили, Уругвае и Перу мы получали определённые рамочные нормы быстрее. А если вспомнить 2009 год, то тогда в России говорили о новом законе, касающемся альтернативных источников энергии. Сейчас 2013 год — и я продолжаю слышать о том, что скоро будет подписан новый закон.

Ещё одно различие в том, что России сейчас энергия не нужна. А, например, в Мексике, которая очень зависит от гидроэнергии, из-за изменений климата тают ледники, в результате чего энергии не хватает. По этой причине в Мексике крупные предприятия вынуждены периодически закрываться на две недели. Но мы верим, что потребность в энергии возрастет и в России. И тогда наши ветростанции будут хорошим примером того, что этот тип энергии здесь очень выгодно использовать.

— **На российском рынке у вас сейчас есть конкуренты?**

— Нет. Есть компании, которые разделяют наше видение и у которых такие же желания, как у нас. Сейчас мы в большей или меньшей степени партнёры. Мы все хотим, чтобы были приняты поправки к законам по альтернативной

энергетике, поэтому мы сотрудничаем, встречаемся на разных конференциях по всему миру. Да и в России столько территорий, столько возможностей, что сейчас не стоит вопрос острой конкуренции, которая существует, например, в Бразилии. Здесь она появится, может быть, лет через 20.

— **В 2007–2009 годах на юге России было заявлено много проектов по ветроиндустрии — Калмыкия, Краснодарский край, Карачаево-Черкесия. Но ни один из них пока не реализован. По вашему мнению, в чём главная причина того, что эти проекты в основном оказались свёрнуты?**

— Может быть, инвесторы неверно оценили рынок. Чтобы сделать проект осуществимым с финансовой точки зрения, нужно быть предельно внимательным и снижать свои ожидания от таких проектов в России. Мы пытаемся объединить российских инвесторов с крупными европейскими, с энергетическими компаниями, которые строят ветроэлектростанции по всему миру, — такими как EDP и Enel. Они интересуются российским рынком и при этом хорошо разбираются в ветроиндустрии. И если они смогут реализовать проект вместе с российскими компаниями — это идеальное сочетание.

Справка о компании:

Группа SoWiTec основана в 1993 году двумя братьями — Гердом и Франком Хуммелями. Компания специализируется на строительстве ветроэлектростанций. Сначала SoWiTec работала на «домашнем» рынке Германии, где за 12 лет построила 30 ветроэлектростанций. С 2006 года SoWiTec выходит на рынки Латинской Америки: у компании появляются проекты в Бразилии, Уругвае, Аргентине, Чили, Перу, Мексике. В 2009 году SoWiTec начинает работать в России. ■

до 20%. Отечественные площадки ВИЭ ещё долго будут открыты и интересны зарубежному инвестору. В то же время рынок ветроэнергетики в России почти не развит главным образом из-за длительного отсутствия системы государственной поддержки.

По словам Константина Шастина, российский рынок ветроиндустрии имеет большой потенциал роста. «Но для его реализации необходимо создать нормативно-правовую базу и регулирующие механизмы, — продолжает г-н Шастин. — Их появление станет первым шагом для развития ветроэнергетики. Далее необходимо будет решать вопросы, связанные со строительством заводов, которые могли бы производить

современное оборудование. Покупать импортное оборудование можно для отдельных проектов, но когда речь идёт о масштабной ветроэнергетике, необходимо иметь свои производственные мощности. А чтобы строить такие заводы, у инвесторов должна быть твёрдая уверенность, что ветроэнергетика в России — это всерьёз и надолго».

По мнению Анатолия Копылова, рынок ветроэнергетики пока существует только в части бизнеса по подготовке площадок для будущих ветроэлектростанций. Этой стратегией пользуется и SoWiTec Group. В разработке компании находится целый ряд проектов с весьма широким географическим охватом. В качестве потенциальных площадок

рассматриваются Петербург, Архангельск, Курган, Сахалин и Камчатка. В южном регионе, по мнению компании, значительный потенциал сосредоточен в Краснодарском крае. Однако на реализацию этих проектов может уйти не одно десятилетие. Что касается азовского ветропарка, то в качестве гарантий серьёзности намерений можно рассматривать соглашение о сотрудничестве с правительством Ростовской области, подписанное на последнем сочинском форуме. Но его будет недостаточно, когда возникнет необходимость интегрировать проект в существующую энергосистему региона. Без «ручного режима» сопровождения такой проект вряд ли сможет обойтись. ■

ДЕЛО

БИЗНЕС-ПОРТАЛ

Самая актуальная информация о бизнесе в Ростовской области

WWW.DELORU.RU

37 тыс. посетителей в месяц

200 тыс. просмотров в месяц

Глубина просмотра 3 страницы за посещение

Один из самых посещаемых бизнес-порталов Ростовской области;

Одно из самых цитируемых изданий региона;

Портал входит в тройку самых популярных деловых ресурсов Ростовской области*.

Мы делаем дело!

* Согласно статистике LiveInternet.ru

реклама