

Малая энергетика против энергетических монстров

00:0013 Июня 2013

Не так давно российское общество всколыхнула новость о том, что наша страна не исключает возможности закупки электричества в Финляндии. Многие задались вопросом: как же так, имея такое большое количество собственных ресурсов, Россия планирует импорт электроэнергии из других стран? И, отвечая на этот вопрос, приходится столкнуться с неприятной правдой: далеко не всегда российская энергосистема может полностью обеспечить всех потребителей. Отдельные регионы страны испытывают энергодефицит, то есть вынуждены закупать электроэнергию у соседей. Здесь, в свою очередь, возникает проблема потерь в процессе транспортировки, которая усугубляется устаревшим оборудованием и изношенностью сетей. В общую картину можно добавить и еще один штрих: довольно большие территории России до сих пор не имеют развитой системы электрических сетей, что делает невозможным их дальнейшее развитие.

На фоне всего этого особую актуальность приобретает малая энергетика. На сегодняшний день ее доля составляет несколько процентов от общего количества генерируемой электрической энергии в стране. А по прогнозам экспертов, в ближайшие годы доля будет увеличена в несколько раз. Здесь нужно сразу оговориться: в силу ряда обстоятельств, в первую очередь климатических, не все способы получения электроэнергии подходят для повсеместного использования в России. Поэтому солнечную и ветряную энергию, а также различные экзотические способы получения электричества мы рассматривать не будем. Остановимся на газопоршневых теплоэлектростанциях.

Одним из главных преимуществ использования таких автономных генерирующих мощностей как газопоршневые электростанций является снижение стоимости энергии. Разница для малых и средних предприятий может составлять 3?–?4 раза против стоимости закупки электроэнергии от сетей. Если стоимость одного киловатт-часа, получаемого из централизованной системы энергоснабжения, составляет порядка 3?–?4 руб., то себестоимость собственной выработки может снижаться и до 1 руб. Кроме того, к плюсам газопоршневые электростанций отнести отсутствие необходимости обязательного подключения к электрическим сетям (что особенно затруднительно, а в большинстве случаев попросту невозможно) и возможность работы в островном (изолированном) режиме. Важно понимать, что при собственной генерации организованной с помощью газопоршневых электростанций все капитальные затраты — это стоимость самого оборудования, остающегося в собственности потребителя, а не плата за согласование мощности и техническое присоединение, которая инвестируется в развитие сетевых компаний.

Впрочем, есть у малой энергетике и свои недостатки. Основным можно считать сложность организации принятия излишков вырабатываемой энергии централизованной энергосистемой. Если в Европе операторы готовы не просто принимать, но и платить за излишки, то в России пока еще до этого не дошло, хотя в некоторых регионах к этому уже делаются первые шаги. Вторым же недостатком можно считать необходимую техническую грамотность персонала. Собственная генерация — это энергетический цех со своими процессами, штатом сотрудников, центром прибыли, себестоимостью и окупаемостью.

Кстати, об окупаемости. При самых пессимистичных прогнозах сроки окупаемости такого энергетического бизнеса составляют 3,5 года. А учитывая постоянный рост тарифов, сроки окупаемости газопоршневых электростанций значительно ускоряются. Такие небольшие сроки возврата средств привлекают частных инвесторов: как тех, кто самостоятельно потребляет вырабатываемую электроэнергию, так и тех, кто хочет зарабатывать на генерировании и продаже электроэнергии.

Сейчас в нашей стране применяется большое количество оборудования различных производителей. Российские газопоршневые электростанции присутствуют на рынке только малой мощности. Начиная от 500 кВт можно найти оборудование только иностранных производителей. Причем представленные на рынке модели иностранного производства имеют две крайности: это либо китайские и корейские модели (а также ряд низкобюджетных европейских моделей), характеризующиеся низким качеством сборки и недолговечностью, либо довольно дорогая продукция признанных лидеров, таких как Caterpillar, Jenbacher, MWM, Cummins, Waukesha.

Стоит отметить, что компаний, предлагающих решения для автономного энергообеспечения, на рынке представлено гораздо больше, чем моделей оборудования. Зачастую инженеринговые компании работают с одними и теми же брендами. Впрочем, при сравнении газопоршневых электростанций мировых лидеров становится ясно, что технологическая разница между агрегатами настолько тонка, что можно говорить о ее полном отсутствии. Как правило, все параметры примерно одинаковые. Это касается и цены, и мощности, и расхода топлива, и КПД.

Основные различия начинаются на этапе сервисного обслуживания, логистики в поставке запасных частей, того, от чего непосредственно зависит срок окупаемости станции. Вряд ли нужно кому-то объяснять, что газопоршневая электростанция, ожидающая поставку запчастей из страны-производителя, будет окупаться гораздо дольше, чем та, запчасти для которой всегда в наличии на складе у дилера. Подобным уровнем сервиса могут похвастаться только крупные компании, небольшие инженеринговые компании не могут позволить себе закупку запасных частей и расходных материалов за свой счет. К примеру, компания «Мантрак Восток» предоставляет высочайший уровень клиентского сервиса, обеспечивающего своевременную плановую поставку запчастей, масел, жидкостей и расходных материалов по мере необходимости, включающий персонального инженера, ведущего постоянный мониторинг оборудования.

С каждым днем малая энергетика становится все более и более перспективным направлением для инвестиций. Но, как и в любом другом бизнесе, важно заранее просчитать все риски, плюсы и минусы. Самым оптимальным решением станет сотрудничество с крупной компанией, дающей уверенность инвестору в успешности его бизнеса и обеспечивающей своих клиентов полным сервисом, начиная от поставки и установки оборудования до его обслуживания, обеспечения запчастями и эксплуатации. Правильный выбор партнера позволит сократить до минимума риски и сроки окупаемости оборудования и, как следствие, увеличить рентабельность инвестпроектов.



Центральный офис
в Приволжском ФО и Республике Коми
Бор, Стеклозаводское ш., 15
Тел. +7 (83159) 7-60-01
Факс +7 (83159) 7-60-01

Центральный офис в Уральском ФО
Сургут, ул. Базовая, 38
Тел. +7 (3462) 44-22-54
Факс +7 (3462) 44-35-22

Горячая линия: 8-800-555-888-2
www.mantracvostok.ru
mv@mantracvostok.com