

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ

ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ И КОРПОРАТИВНЫЙ СПРОС НА НИХ

В прошлых выпусках мы рассказывали об основах политики декарбонизации на уровне государств и корпораций на глобальном и российском рынках. Якорным направлением декарбонизации является энергетический переход, связанный прежде всего с ускоренным внедрением генерации электроэнергии на основе ветра, солнца и других возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Задача этой публикации – обозначить драйверы рынка ВИЭ на глобальном уровне, параметры поддержки ВИЭ в России и варианты удовлетворения спроса на «зеленую» энергию со стороны корпоративных потребителей.

[Вернуться в содержание](#)



СТАНИСЛАВ СИРОТ,
партнер, Чикаго,
Baker McKenzie



РОМАН ИШМУХАМЕТОВ,
юрист, Санкт-Петербург,
Baker McKenzie



ЕКАТЕРИНА ГЛАДИХ,
юрист, Санкт-Петербург,
Baker McKenzie

ВИЭ и декарбонизация: зачем все это знать российскому бизнесу и тем более юристам

В предыдущих публикациях говорилось о том, что многие государства и частные компании уже приняли стратегию достижения углеродной нейтральности¹, реализация которой на корпоративном уровне предполагает сокращение выбросов парниковых газов в рамках трех уровней (сфер охвата)²:

- сфера охвата 1 (score 1) — прямые выбросы от производственных и иных активов, принадлежащих компании или контролируемых компанией;
- сфера охвата 2 (score 2) — косвенные выбросы, связанные с производством электрической и тепловой энергии, закупаемой компанией;
- сфера охвата 3 (score 3) — косвенные выбросы в рамках всей цепочки жизненного цикла продукции, в том числе связанные с добычей и производством закупаемых компанией сырья, материалов и топлива; транспортировкой и другой деятельностью внешних подрядчиков; утилизацией отходов от использования продукции и пр.

Для отечественного бизнеса это актуально в нескольких аспектах. Во-первых, российские экспортеры интегрированы в глобальные цепочки поставок, что влечет за собой риск утраты ряда крупных

покупателей, имеющих целью сократить выбросы в рамках score 3. Одновременно с этим российские компании, инвестирующие в декарбонизацию, могут получить конкретные преимущества в глобальной гонке за поставки «зеленой» продукции: стали, алюминия, цемента, удобрений, продуктов деревообработки и продукции более высоких переделов. Во-вторых, некоторые из этих экспортеров, а также компании с присутствием в их капитале иностранных инвесторов уже имеют или разрабатывают собственные программы углеродной нейтральности. Такие программы есть и у российских подразделений международных компаний, которым необходимо решать задачи «озеленения» их энергопотребления и цепочки поставок внутри России. Эти две категории компаний тянут за собой других российских игроков, в том числе действующих исключительно на внутреннем рынке. В-третьих, на международном рынке ВИЭ-генерации работают не только энергетические, но и нефтегазовые, горнодобывающие и прочие компании, диверсифицирующие бизнес в условиях «зеленой» трансформации экономики. Некоторые российские компании нефтегазового сектора также пытаются войти на рынок ВИЭ, в том числе для производства «зеленого» водорода. В-четвертых, помимо непосредственно производства электроэнергии рынок ВИЭ включает и другие сегменты: локализованное производство генерирующего и вспомогательного оборудования, рынок накопителей электроэнергии, выполнение изыскательских, строительных и иных работ, предоставление финансирования, оказание страховых и иных услуг, разработку технологических решений в области ВИЭ (НИОКР).

Юристам необходимо уверенно ориентироваться в этих трендах, понимать регуляторные основы рынка ВИЭ и транзакционные механизмы «озеленения» энергопотребления, такие как приобретение сертификатов ВИЭ и корпоративные договоры поставки энергии (renewable corporate power purchase agreements, PPAs).

¹ См. Ишмухаметов Р. Устойчивое развитие глобально и в России: must-know для юристов. — Legal Insight. — 2021. — № 1 (97); Калинин М., Ишмухаметов Р., Гладких Е. «Климатическая политика и углеродные проекты». — Legal Insight — 2021. — № 2 (98).

² Олвуд Дж.М., Босетти В., Дубаш Н.К., Гомеш-Эчеверри Л. и Фон Штехов К., 2014 г.: Глоссарий. Содержится в публикации «Изменение климата, 2014 г.: Смягчение воздействий на изменение климата. Вклад Рабочей группы III в Пятый оценочный доклад Межправительственной группы экспертов по изменению климата». — Кембридж юниверсити пресс, Кембридж, Соединенное Королевство и Нью-Йорк, США.

Что происходило с глобальным рынком ВИЭ в 2020 г.

Для глобального рынка ВИЭ коронакризисный 2020-й год оказался довольно успешным:

- в Китае пророст ветровых электростанций (ВЭС) составил 71,76 ГВт, солнечных электростанций (СЭС) — 48,2 ГВт, гидроэлектростанций (ГЭС) — 13,23 ГВт³. Общая мощность СЭС и ВЭС достигла 535 ГВт⁴;
- в США было введено в эксплуатацию 16,9 ГВт мощностей ВЭС и более 11 ГВт СЭС промышленного масштаба. Общая установленная мощность ВЭС составила 122,5 ГВт, СЭС — 47,3 ГВт, общий объем установленных накопителей энергии — около 1,7 ГВт⁵;
- в ЕС было введено 14,7 ГВт новых ВЭС, с учетом которых общая установленная мощность ВЭС в Европейском Союзе достигла 219,5 ГВт⁶. Общая мощность СЭС поднялась до 137,2 ГВт с учетом 18,2 ГВт, введенных в 2020 г.⁷ В Германии объем ВИЭ-генерации превысил общий объем выработки электроэнергии на основе ископаемых источников энергии (угля, газа и нефтепродуктов). В отдельные месяцы доля ВИЭ в общем энергобалансе Германии превышала 60 %⁸;
- в Индии общий объем установленной мощности ВИЭ достиг 92,97 ГВт, включая 39 ГВт СЭС, примерно 38,8 ГВт ВЭС, 10,3 ГВт объектов биоэнергетики и 4,8 ГВт малых ГЭС. Кроме того, более 50 ГВт предусмотрено строительством ВИЭ различной мощности, и еще 27 ГВт будет получено в результате отбора проектов⁹;

³ China Electricity Council (2020). Electricity Consumption Data of China Released, 20 января 2021 г. — <https://english.cec.org.cn/detail/index.html?3-1109>

⁴ Сидорович В. Электроэнергетика Китая: итоги 2020 года // Renen, 26 января 2021 г. — <https://renen.ru/elektroenergetika-kitaya-itogi-2020-goda/>

⁵ ACP Market Report // American Clean Power, Fourth Quarter 2020 — https://cleanpower.org/wp-content/uploads/2021/02/ACP_MarketReport_4Q2020.pdf

⁶ Europe adds 14.7 GW wind capacity in 2020, led by Netherlands, S&P Global Platts, 25.02.2021. — <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/latest-news/electric-power/022521-europe-adds-14-7-gw-wind-capacity-in-2020-led-by-netherlands>

⁷ EU Market Outlook For Solar Power 2020–2024 // SolarPower Europe — https://www.solarpowereurope.org/wp-content/uploads/2020/12/3520-SPE-ЕМО-2020-report-11-mr.pdf?cf_id=29048

⁸ Сидорович В. В 2020 г на основе солнца и ветра в ФРГ впервые выработано больше электричества, чем на основе угля, газа и нефти // Renen, 2 января 2021 г. — <https://renen.ru/v-2020-g-na-osnove-solntsa-i-vetra-v-frg-vpervye-vyrabotano-bolshe-elektrichestva/>

⁹ Министерство новой и возобновляемой энергетики Индии // Ежемесячный отчет для Кабинета министров по состоянию на февраль 2021 г., 10.03.2021. — https://mnre.gov.in/img/documents/uploads/file_f1615785529839.pdf

- в Австралии было введено 7 ГВт ВИЭ, включая 3 ГВт кровельных СЭС, 1,7 ГВт крупных СЭС и 2,3 ГВт ВЭС¹⁰.

Корпоративный спрос на ВИЭ — глобальная перспектива

Многие страны задали первичный импульс рынку ВИЭ посредством установления надбавок к цене на электроэнергию на основе ВИЭ, гарантии приобретения такой энергии и принятия иных мер государственной поддержки, упрощенно называемых «зеленым» тарифом (feed-in tariff).

По мере снижения стоимости ВИЭ-генерации, повышения ее эффективности, либерализации рынков электроэнергии и роста числа компаний, заинтересованных в приобретении ВИЭ-энергии и сокращении углеродного следа, ключевым драйвером рынка ВИЭ становятся корпоративные договоры приобретения энергии на основе ВИЭ (ДКП ВИЭ). В 2020 г. более 130 компаний заключило такие договоры в объеме приблизительно 23,7 ГВт¹¹. С учетом прошлых лет общий объем таких договоров в Северной и Южной Америке составил 51,6 ГВт, в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке — 16 ГВт, в Азиатско-Тихоокеанском регионе — 9,3 ГВт.

В международной практике ДКП ВИЭ представляет собой двусторонний договор, заключаемый между производителем энергии на основе ВИЭ и корпоративным потребителем энергии в двух основных вариантах:

- физический ДКП ВИЭ, предполагающий физическую поставку электроэнергии от ВИЭ-генератора к корпоративному потребителю напрямую либо через сеть общего пользования с фиксацией стоимости энергии;
- виртуальный, или синтетический, ДКП ВИЭ, не предполагающий физическую поставку энергии и имеющий природу производного финансового инструмента. В его рамках стороны договариваются о фиксированной (базовой) цене на электроэнергию и уплачивают друг другу денежные суммы в зависимости от колебаний рыночной цены на электроэнергию или другой плавающей величины, например операционных расходов генератора. Также есть более сложные структуры, комбинирующие

¹⁰ Сидорович В. Австралия добавила рекордные 7 ГВт солнечной и ветровой генерации в 2020 г. // Renen, 19.03.2021. — <https://renen.ru/avstraliya-dobavila-rekordnye-7-gvt-solnechnoj-i-vetrovoj-generatsii-v-2020-g/>

¹¹ Corporate Clean Energy Buying Grew 18 % in 2020, Despite Mountain of Adversity, Bloomberg New Energy Finance, 26.01. 2021. — <https://about.bnef.com/blog/corporate-clean-energy-buying-grew-18-in-2020-despite-mountain-of-adversity/>

обязательства физической поставки с финансовой (виртуальной) составляющей либо предлагающие исключительно финансовые расчеты между сторонами на основе прогнозируемой генерации (прокси генерации) объекта ВИЭ. До отключений на рынке Техаса в феврале 2021 г. также наблюдалась тенденция увеличения финансовых институтов, предлагающих хеджирование ценовых рисков для ВИЭ-генераторов на основе механизмов ДКП ВИЭ¹².

В рамках обоих видов ДКП ВИЭ производитель электроэнергии также передает потребителю сертификаты, подтверждающие «зеленые» атрибуты¹³. Это позволяет потребителям реализовывать свои корпоративные цели по переходу на ВИЭ и сокращению выбросов парниковых газов в рамках сферы охвата 2 (score 2).

Наиболее крупными корпоративными покупателями ВИЭ-энергии являются технологические компании Кремниевой долины. Так, портфель проектов ВИЭ одной из таких компаний составляет 6,5 ГВт, что превышает весь объем поддержки ВИЭ в России до 2024 г.

На сегодняшний день PPA активно заключаются практически во всех секторах экономики, включая фармацевтику, FMCG¹⁴, ритейл и многие другие. В Северной Америке интерес к заключению ДКП ВИЭ проявляют нетипичные для этого рынка участники, не имеющие производственных и аналогичных активов, такие как университеты или консалтинговые компании.

PPA представляют собой крайне сложный транзакционный механизм, который постоянно эволюционирует. Например, в США, ЕС, Австралии, Азии, Южной Африке и на других рынках набирает тренд объединение корпоративных потребителей в пулы для заключения ДКП ВИЭ.

О российской электроэнергетике

Установленная мощность всех видов генерации в рамках единой энергетической системы России (ЕЭС)¹⁵ составляла примерно 245 ГВт,

распределяемых по видам генерации следующим образом¹⁶: 163,12 ГВт (66,51 %) — тепловые электростанции (ТЭС); 49,91 ГВт (20,35 %) — крупные ГЭС; 29,35 ГВт (12,31 %) — атомные электростанции (АЭС); 1,76 ГВт (0,45 %) — СЭС; 1,1 ГВт (0,72 %) — ВЭС.

Помимо СЭС и ВЭС генерирующими объектами ВИЭ в России считаются электростанции, использующие энергию вод (кроме крупных ГЭС), приливов, волн, геотермальных ресурсов, биомассы, биогаза, свалочного газа и отходов.

Выходит, что российский энергобаланс совершенно не «зеленый»?

По международным меркам, доля ВИЭ в российском энергобалансе действительно невелика, однако говорить о чрезмерной углеродоемкости отечественной электроэнергетики в сравнении с другими странами не совсем корректно. С точки зрения российского законодательства и международной практики крупные ГЭС и АЭС не относятся к ВИЭ, однако могут считаться низкоуглеродными генерирующими объектами (НГО). Это позволяет ряду российских экспортеров, приобретающих энергию, выработанную на НГО, говорить о снижении углеродного следа своей продукции. Россия — одна из немногих стран, имеющих централизованную систему теплоснабжения. По некоторым оценкам, около половины тепловых электростанций поддерживает режим комбинированной выработки тепловой и электрической энергии, что позволяет экономить 30–40 % топлива¹⁷. При этом большая часть из них использует природный газ и относительно небольшая часть — уголь. В мире же уголь является одним из основных источников энергии, несмотря на масштабное увеличение доли ВИЭ.

Для России ВИЭ — молодой рынок. Первые конкурсные отборы ВИЭ-проектов в рамках программы поддержки ВИЭ на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ) состоялись в 2013 г. Первые СЭС на ОРЭМ были введены в эксплуатацию в 2014 г., первые ВЭС — в 2017 г. В целом прирост

ро-Запада. ОЭС соединены высоковольтными линиями электропередачи. Акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (СО) осуществляет централизованное оперативно-диспетчерское управление ЕЭС.

¹⁶ Единая энергетическая система России: промежуточные итоги // СО, Информационный обзор, февраль 2021 г. — https://so-ups.ru/fileadmin/files/company/reports/ups-review/2021/ups_review_0221.pdf

¹⁷ Устьянцев С. Кому и зачем нужна комбинированная выработка энергии // Тепловая энергетика и ЖКХ. — февраль 2014 г. — № 01 (10).

¹² Ситуация с отключением электроэнергии в Техасе, вероятно, повлияет на рынок таких финансовых услуг. Однако рынок ВИЭ в целом продолжает активно развиваться, в том числе в сегменте корпоративных закупок энергии на основе ДКП ВИЭ.

¹³ Позитивные свойства выработанной «зеленой» электроэнергии, связанные с отсутствием выбросов парниковых газов при ее выработке и позволяющие потребителю утверждать о снижении его углеродного следа в результате приобретения «зеленой» энергии.

¹⁴ От англ. fast moving consumer goods — товары повседневного спроса.

¹⁵ ЕЭС состоит из 71 региональной системы, объединенной в семь энергетических систем (ОЭС): Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, ОЭС Юга, Центра и Северо-

ВИЭ является довольно существенным. Например, в 2020 г. было введено в эксплуатацию около 1,2 ГВт ВИЭ-генерации, из которых более 800 МВт пришлось на ВЭС. Общая установленная мощность ВИЭ составила около 2,8 ГВт¹⁸.

До конца 2024 г. в рамках ОРЭМ планируется ввести в эксплуатацию чуть более 5,8 ГВт ВИЭ-мощностей. Из них приблизительно придется на ВЭС — 3,4 ГВт, на СЭС — 2,2 ГВт, на ГЭС мощностью до 25 МВт — 210 МВт. В эти целевые показатели не заложен потенциал розничных рынков электроэнергии (РРЭЭ) и собственной ВИЭ-генерации, в том числе с учетом возможного дополнительного спроса на ВИЭ для производства «зеленого» водорода.

Поддержка ВИЭ в России различается для ОРЭМ, РРЭЭ, микрогенерации и изолированных территорий.

Что такое ДПМ ВИЭ

В рамках ОРЭМ в 2013–2014 гг. был запущен якорный механизм поддержки ВИЭ в России, основанный на получении инвестором платежей за мощность в рамках договоров о ее предоставлении с оптовыми потребителями энергии (ДПМ ВИЭ 1.0). Размер данных платежей определяется в соответствии с установленными правительством правилами, поддерживающими обеспечение возврата инвестиций с учетом 12-процентной нормы доходности в течение 15 лет. За этот период платежи за мощность обеспечивают 80–90 % денежных потоков проекта¹⁹.

Право на заключение ДПМ ВИЭ обусловлено прохождением конкурсного отбора, ежегодно проводимого Администратором торговой системы (АТС)²⁰. В ноябре 2020 г. АТС провел последний конкурсный отбор проектов в рамках ДПМ ВИЭ 1.0. На сегодняшний день правительство приняло решение о продлении программы ДПМ ВИЭ с некоторыми корректировками на период до 2035 г. (ДПМ ВИЭ 2.0), однако объемы поддержки до сих пор не определены.

Одним из ключевых параметров ДПМ ВИЭ является соблюдение установленных правительством значений локализации основного и вспомогательного оборудования на текущем уровне: 65 % для ВЭС и 70 % для СЭС. Требования по локализации простимулировали создание в России производства компонентов для ВИЭ-генерации с участием

ведущих глобальных игроков. В рамках ДПМ ВИЭ 2.0 предусмотрено существенное повышение требований к локализации и установление целевых показателей экспорта для генерирующего оборудования.

Как работает поддержка ВИЭ на розничном рынке

В рамках РРЭЭ в 2015 г. был создан механизм поддержки ВИЭ, основанный на обязательстве территориальных сетевых организаций (ТСО) приобретать электроэнергию у квалифицированных генерирующих объектов ВИЭ по специальному тарифу для компенсации потерь ТСО в сетях. Базовым условием для заключения договора с ТСО является включение генерирующего объекта ВИЭ в схему и программу развития электроэнергетики региона (СИПР) по результатам конкурсного отбора, проводимого региональными органами власти. В сентябре 2020 г. правительство внесло в данный механизм определенные корректировки, в том числе для гармонизации региональных конкурсных отборов проектов ВИЭ и возможности заключения договора с ТСО до завершения строительства объекта ВИЭ и его квалификации в Совете рынка²¹.

Согласно информации Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ), с 2015 г. по 2020 г. в 14 регионах прошли конкурсные отборы, по результатам которых в СИПР были включены генерирующие объекты ВИЭ общей мощностью порядка 305 МВт²². При этом АРВЭ оценивает совокупный потенциал ВИЭ на РРЭЭ на уровне 3 ГВт²³.

Микрогенерация

В 2019 г. были приняты законодательные меры по развитию микрогенерации, в том числе на основе ВИЭ. Согласно Закону об электроэнергетике, объект микрогенерации должен соответствовать нескольким критериям, в частности:

- энергопринимающие устройства потребителя должны быть технологически присоединены к объектам электросетевого хозяйства с уровнем напряжения до 1000 В;
- объем выдачи электрической энергии не должен превышать 15 кВт;

¹⁸ Доля ВИЭ-генерации в России превысила 1 %: оценка ИПЕМ // Институт проблем естественных монополий, 26 января 2021 г. — <http://ipem.ru/news/ipem/2061.html>

¹⁹ Ланьшина Т. Ветроэнергетический рынок России: потенциал развития новой экономики // FES MOSKAU, март 2021 г.

²⁰ Акционерное общество «Администратор торговой системы оптового рынка электроэнергии» обеспечивает заключение и исполнение сделок по обращению электрической энергии и мощности в рамках ОРЭМ. 100 % дочерняя компания Ассоциации «НП «Совет Рынка».

²¹ Ассоциация «Некоммерческое партнерство «Совет рынка» по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью».

²² Государство намерено поддержать розничный рынок ВИЭ-генерации комплексным подходом // АРВЭ, 03.09.2020 — <https://rreda.ru/novosti/tpost/ge9taucs4sgosudarstvo-namereno-podderzhat-roznichn>

²³ Рынок возобновляемой энергетики России: текущий статус и перспективы развития // АРВЭ. — <https://rreda.ru/bulletin>



- объект должен использоваться для собственных бытовых или производственных нужд потребителя, а также в целях продажи электроэнергии в рамках РРЭЭ.

Владельцы объекта микрогенерации могут реализовывать произведенную им электроэнергию в пользу гарантирующего поставщика или энергосбытовой компании. Для физических лиц доходы от такой продажи электроэнергии не будут облагаться НДФЛ до 1 января 2029 г.

Изолированные территории

Значительная часть Северо-Восточной Сибири, Дальнего Востока и некоторых других регионов России представляет собой технологически изолированные территории, не связанные с ЕЭС. Их энергоснабжение обеспечивается за счет дорогостоящей децентрализованной генерации на основе дизеля,

мазута и угля. С учетом этого отдельные эксперты отмечают, что ВИЭ-генерация в изолированных районах может быть экономически оправданной без специальной государственной поддержки²⁴.

Некоторые крупные российские компании добывающего и сырьевого сектора уже имеют или рассматривают строительство собственных ВЭС и СЭС в рамках изолированных территорий. В результате компании получают возможность снизить углеродный след своей продукции и удовлетворить требования иностранных контрагентов. В рамках

²⁴ ЕЭС состоит из 71 региональной системы, объединенной в семь энергетических систем (ОЭС): Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, ОЭС Юга, Центра и Северо-Запада. ОЭС соединены высоковольтными линиями электропередачи. Акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (СО) осуществляет централизованное оперативно-диспетчерское управление ЕЭС.

изолированных территорий внедрение ВИЭ также возможно по модели энергосервисных договоров, а для публичных заказчиков — с использованием механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Вопросы использования ВИЭ на изолированных территориях приобретают особое значение с учетом планов России по реализации экономического потенциала Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ), Северного морского пути и Дальнего Востока с соблюдением при этом высоких экологических стандартов.

Дополнительные опции структурирования инвестиционных проектов ВИЭ

Компании, инвестирующие в различные сегменты рынка ВИЭ, могут рассмотреть дополнительные преференции и варианты структурирования проектов. В части инвестиций непосредственно в ВИЭ-генерацию инвесторам стоит обратить внимание на следующие опции:

- заключение с Российской Федерацией, регионами и муниципалитетами соглашения о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК) для стабилизации регуляторного режима и компенсации расходов на создание обеспечивающей или сопутствующей инфраструктуры. В настоящее время готовится законопроект, который может позволить расширить перечень компенсируемых затрат, в частности включить в него проценты по кредитам и займам, привлеченным для реализации проекта, и расходы на НИОКР;
- заключение соглашения с регионом о реализации приоритетного (особо значимого) инвестиционного проекта для получения определенных льгот на региональном уровне;
- реализацию проекта в рамках территории с особым статусом, например особой экономической зоны (включая АЗРФ, Калининград и Магадан), территории опережающего развития;
- в зависимости от структуры и локации проекта получение инвестиционного налогового вычета (ИНВ), инвестиционного налогового кредита (ИНК), освобождение от налога на имущество, применение повышающего коэффициента к норме амортизации в отношении амортизируемых основных средств и некоторые другие налоговые преференции;
- субсидирование стоимости технологического присоединения объекта ВИЭ мощностью до 25 МВт в пределах 70 % затрат и не более 15 млн рублей.

Многие из универсальных опций можно использовать для инвестиций в локализованное производство оборудования для ВИЭ-генерации.

Потенциально проекты в этом сегменте могут также реализовываться в рамках специального инвестиционного контракта (СПИК) и регионального инвестиционного проекта (РИП).

Компании, планирующие инвестиции в НИОКР, могут рассмотреть применение некоторых налоговых и иных преференций, в том числе в рамках территорий с особым статусом (Инновационный центр «Сколково»), особых экономических зон (ОЭЗ) технико-внедренческого типа («Технополис „Москва“», «Иннополис») и инновационных научно-технологических центров (ИНТЦ), а также иные налоговые стимулы (например, ИНВ).

Перспектива корпоративного потребителя: как «озеленить» свое энергопотребление

С учетом международной практики и особенностей двухуровневой структуры российского рынка электроэнергии и мощности корпоративные потребители могут рассмотреть несколько вариантов перехода на ВИЭ. Большинство из них требует дополнительного юридического, финансового и технического анализа с учетом особенностей конкретного проекта:

- *приобретение сертификатов I-REC²⁵, выпускаемых Ассоциацией «Цель номер семь»²⁶, подтверждающих определенный объем выработки электроэнергии на основе ВИЭ или ГЭС, а также связанных с такой энергией «зеленых» атрибутов.* Покупатель сертификата косвенно обеспечивает собственную производственную деятельность электроэнергией на основе ВИЭ или ГЭС в удостоверенном сертификате количестве МВт·ч, сокращая таким образом свой углеродный след. Сертификаты могут приобретаться как вместе, так и отдельно от самой электроэнергии²⁷;
- *приобретение низкоуглеродных сертификатов, выпускаемых Советом рынка, в случае внесения изменений в Закон об электроэнергетике.* Предполагается, что Совет рынка будет выпускать такие сертификаты для ВИЭ, ГЭС и АЭС. Содер-

²⁵ International Renewable Energy Certificates.

²⁶ Уполномочена выпускать сертификаты I-REC в России от имени I-REC Standard Foundation.

²⁷ С точки зрения ВИЭ-генераторов выпуск и продажа сертификатов являются источником выручки от реализации проекта дополнительно к продаже мощности и электроэнергии. По состоянию на февраль этого года 14 российских производителей электроэнергии зарегистрировались в системе I-REC, а некоторые из них уже реализовали сертификаты корпоративным покупателям и специализированным компаниям, занимающимся торговлей экологическими активами.

жательно данные сертификаты будут схожи с сертификатами I-REC;

- заключение свободных двусторонних договоров купли-продажи электроэнергии (СДД) с оптовым ВИЭ-генератором. Заключение СДД предполагает наличие у потребителя статуса участника ОРЭМ и нахождение в одной ценовой зоне²⁸ с ВИЭ-генератором;
- заключение прямых договоров купли-продажи электроэнергии с розничным ВИЭ-генератором в рамках ценовых зон ОРЭМ. Для заключения такого договора генератор и потребитель должны находиться в границах зоны деятельности одного гарантирующего поставщика (ГП), сохранять договорные отношения с ним и осуществлять в его пользу некоторые платежи;
- заключение трехсторонней договорной структуры с участием оптового ВИЭ-генератора и энергосбытовой организации (ЭСО). В рамках данной модели розничный потребитель заключает рамочное соглашение с ЭСО и договор с оптовым ВИЭ-генератором о намерении закупать у него электроэнергию «через ЭСО». При этом ЭСО заключает СДД с оптовым ВИЭ-генератором с указанием в качестве точки поставки электроэнергии места ее физической поставки розничному потребителю. Реализация данной модели требует детальной проработки в части снижения рисков потребителя, в том числе связанных с ограниченным контролем в отношении содержания СДД и прав на «зеленые» атрибуты закупаемой по СДД энергии;
- строительство собственной ВИЭ-генерации самостоятельно или с привлечением внешнего подрядчика, например по модели EPC-договоров. Если внедрение ВИЭ приводит к сокращению потребления энергетических ресурсов, возведение таковых возможно по модели энергосервисного договора. Некоторые из описанных механизмов поддержки инвестиционной активности применимы и для проектов по созданию собственной генерации (например, СЗПК, преференции в рамках территорий с особым статусом и некоторые налоговые стимулы);

²⁸ Для целей ОРЭМ территория России разделена на ценовые зоны ОРЭМ, неценовые зоны ОРЭМ и технологически изолированные территории. Определены две ценовые зоны: первая включает большую часть европейской части России и Урала, вторая — значительную часть запада и юга Сибири. Неценовые зоны включают Калининградскую область, часть территорий Архангельской области и Республики Коми, а также часть территорий некоторых Дальневосточных регионов: Республику Якутия, Приморский и Хабаровский края, Амурскую область и Еврейскую автономную область. Технологически изолированные территории включают территории Камчатского края, Сахалинской и Магаданской областей, Чукотского и Таймырского (Долгано-Ненецкого) автономных округов.

Корпоративный спрос может стать важнейшим драйвером рынка ВИЭ в России. Реализация потенциала такого спроса потребует творческого подхода и «высшего пилотажа». Вне всяких сомнений, роль юристов в рамках этого является ключевой

- покупка энергии в рамках активных энергетических комплексов (АЭК). АЭК включают электростанцию (в том числе на основе ВИЭ) мощностью до 25 МВт и энергопринимающие устройства промышленных предприятий, административно-деловых центров и торговых центров, связанных интеллектуальной системой регулирования производства и потребления электроэнергии. Создание АЭК осуществляется в пилотном режиме на основании подачи заявки системному оператору и ее последующего согласования с Минэнерго РФ;
- объединение в пул с другими розничными потребителями, имеющими корпоративные цели в области ВИЭ и расположенными в территориальной близости друг к другу. Организация пула потенциально возможна посредством создания потребителями совместного предприятия (СП), которое могло бы получить статус участника ОРЭМ в качестве ЭСО и заключить СДД с оптовым ВИЭ-генератором, а затем перепродавать электроэнергию своим участникам (потребителям) в рамках РРЭЭ;
- заключение виртуального (синтетического) договора купли-продажи (virtual PPA) при условии адаптации этой модели к особенностям российского права и экономической целесообразности.

Мы полагаем, что корпоративный спрос может стать важнейшим драйвером рынка ВИЭ в России. Реализация потенциала такого спроса потребует творческого подхода и «высшего пилотажа» с точки зрения подбора для конкретной компании варианта перехода на ВИЭ, сопутствующего инвестиционного режима и доступных механизмов поддержки, детального структурирования, подготовки транзакционной документации и ведения переговоров. Вне всяких сомнений, роль юристов в рамках этого является ключевой. **11**