

СТЕНОГРАМА

круглого столу на тему: "Світовий досвід запровадження системи
аукціонів із закупівлі електричної енергії"

12 вересня 2018 року

Веде засідання перший заступник голови Комітету з питань паливно-
енергетичного комплексу, ядерної політики та ядерної безпеки

ДОМБРОВСЬКИЙ О.Г.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Доброго дня, шановні друзі, шановні колеги, шановні члени Комітету палива і енергетики, члени українського парламенту народні депутати! Я хотів би нашу сьогоднішню робочу зустріч розпочати з того, що в вересні місяці цього року виповнюється 10 років, як в Україні був прийнятий закон, який ввів модель розвитку "зеленої" енергетики і коли був введений "зелений" тариф. За цей час дуже багато змінилося, змінилися технології, змінилися ціни на ці технології, змінилася в Україні і ціна на електричну енергію. Але все це змушує нас переосмислити ту модель, яку ми маємо на сьогоднішній день, тому що пройшло 10 років, і ми сьогодні як український парламент, як український уряд повинні шукати інструменти для того, щоб електрична енергія в Україні була не тільки чистою, яку нам дав Господь Бог у вигляді сонячної і вітрової енергетики, але щоб вона була і максимально дешевою, яку можна отримати за рахунок, я би сказав, жорсткої конкуренції між виробниками чистої електричної енергії.

Світ нічого не придумав крім проведення таких конкурсних аукціонів. Ви знаєте, що в комітеті був розроблений законопроект, який дає можливість вести аукціони і змінити формулу розвитку "зеленої" енергії з точки зору того, щоб все-таки ключовою домінантою у нас була дешева ціна. Тому що в основі стоїть і повинно стояти питання про споживання чистої електричної енергії для простого українця, для громадянина України. І після того, коли група співавторів, серед яких є і моє прізвище, зареєструвала базовий законопроект, було зареєстровано ще сім законопроектів альтернативних. І, з

однієї сторони, це дещо вражає, тому що такої кількості альтернативних законопроектів у Верховній Раді появляється не дуже часто, по-моєму, один раз, але це дуже добре, тому що є різні точки зору і є бажання змінити ситуацію на краще.

Мушу нагадати і подякувати зразу і своїм колегам народним депутатам, і нашим міжнародним партнерам, і нашим експертам, тому що фактично липень і серпень місяць ми всі з вами працювали. Була проведена достатня кількість різних робочих груп по ключовим, проблемним моментам законопроекту, який пов'язаний з організацією з проведення аукціонів по рівню тарифів на сонячну енергію, по алгоритмам перерахунку і по багатьом іншим позиціям.

І ключова проблема, яка на сьогоднішній день є, заключається в тому, що ми повинні виходити на нову модель. Я би хотів сказати, що ми детально вивчали. І сьогодні, дякуючи Європейському банку реконструкції і розвитку будемо мати можливість уважно послухати презентацію по світовому досвіду проведення аукціонів.

Але я мушу сказати, що на сьогоднішній день вже аукціони "зеленої" енергетики проводять більше ніж 70 країн у світі, 70. І ми повинні зрозуміти, що Україна в цьому питанні суттєво відстає. І мені дуже хотілося, щоб той законопроект, про який ми багато говорили і говоримо сьогодні, від слів ми перейшли не просто до реєстрації в українському парламенті, а можливо, щоб ми і у вересні як завдання доопрацювали. І в першому читанні в кінці вересня або на початку жовтня ми його проголосували б в парламенті або принаймні в жовтні в першому читанні.

І я думаю, було би правильно після доопрацювання до другого читання до кінця цього року, можливо, в кінці листопада або в кінці грудня місяця, в залежності від режиму роботи і політичного навантаження в українському парламенті можна було б його прийняти в другому читанні і в цілому. Чому це важливо? Тому що було б дуже правильно, як би ми стратегічним інвесторам дали горизонт інвестиційної роботи в Україні. Тому що ми також

повинні усвідомлювати, що основні фонди генеруючих потужностей в Україні, які складає атомна енергетика, теплова енергетика, особливо те, що стосується теплової енергетики, я у цій залі неодноразово про це говорив, вони морально і фізично дуже і дуже застарілі. І розвиток сонячної, вітрової, зеленої енергетики дає нам можливість дуже суттєво оновити основні фонди.

Що стосується аукціонів, я би хотів сказати, що і в 17-му і в 18-му році є багато таких світових гарних прикладів і по країнам Південної, Північної Америки, і навіть Канада, яка має величезні запаси нафти і газу, у 18-му році планує провести аукціон на 700 МВт. Я мушу сказати, що навіть наші сусіди такі як Казахстан, такі як Вірменія уже провели декілька аукціонів, які показують свою ефективність, тому що ціна на "зелену" енергію у них падає до рівня 5-6 американських центів. І це говорить про те, що ми маємо достатньо гарний ресурс для того, щоб генерувати чисту енергію і для того, щоб дати дешевий енергетичний ресурс і для громадян України, і для української промисловості.

Звичайно, у нас є ще одна дуже серйозна проблема крім ціни, яка стосується проблем балансування енергетичної системи України. Але я думаю, що ми окремо на цю тему поговоримо, тому що там багато технічних параметрів, технічних характеристик, розрахункових різних моментів. Але те, що стосується розвитку "зеленої" енергетики, який не має на сьогоднішній день у світі альтернативи, і те, що Україна повинна набагато швидшими темпами розвиватися в цьому напрямку, і для цього потрібно нам законодавче забезпечення, і дуже швидка імплементація цього забезпечення, і для цього нам потрібні великі інвестиційні ресурси. І я в свою чергу хотів би щиро подякувати нашим міжнародним партнерам, які в тому числі є в цій залі, в першу чергу, звичайно, Європейському банку реконструкцій і розвитку, за величезну допомогу, яку вони надають і Комітету палива і енергетики, українському парламенту, українському уряду. І, звичайно, тут є у нас і представники Світового банку, з яким ми достатньо активно працюємо, і GAZ, і AFC, і USAID. Тобто це велика така міжнародна команда,

надзвичайно креативна, надзвичайно технологічна, яка допомагає Україні не просто йти по шляху енергетичної трансформації, а пропонувати найбільш ефективні моделі, найбільш ефективний досвід для того, щоб не робити помилки, для того, щоб рухатись дуже і дуже швидко. Тому я сподіваюсь на те, що сьогоднішня дискусія дасть нам можливість відформатувати, чітко розуміти рамки і досвід проведення аукціонів по закупівлі "зеленої" енергії, який є.

Я хочу представити нашого сьогоднішнього гостя, ключового спікера, людину, яка очолює департамент, Енергетичний департамент в Європейському банку реконструкції і розвитку, це Гаррі Бойд-Карпентер. І я з великим задоволенням хочу запросити його до слова, в нього буде презентація. Після того я дам можливість задати запитання і задати або виступити тим моїм колегам. Хочу подякувати, тому що тут є пан Галасюк, голова комітету. Хочу подякувати, тут є мої колеги з комітету і Ольга Белькова, і Олексій Рябчин. Я сподіваюсь, що ще підйдуть наші колеги, для того щоб ми сьогодні мали професійну, дуже фахову розмову і дискусію.

Будь ласка, я запрошую до слова нашого гостя.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Пане Домбровський, пані та панове, дуже дякую вам за ваш час та за вашу увагу. Я хотів би відразу вибачитись, що не можу розмовляти українською, але я можу дати свою обіцянку, якщо цей закон буде прийнятий до кінця року, тоді я повернусь і буду розмовляти чистою українською.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Це буде серйозна для нас мотивація сьогодні. Я закликаю весь український парламент і всіх експертів дуже серйозно сконцентруватися.

ГАРРІ БОЙД-КАРПЕНТЕР. Тоді я хотів би дуже коротко поділитись нашим досвідом, що ми можемо запропонувати. І коротко можу сказати, що

зараз ми вже змогли профінансувати 7 гігават енергії. Це і ті проекти, які у нас є в Україні. Ми дуже раді, що ми змогли профінансувати 14 проектів, це в приватному секторі. Але для нас це тільки початок, і ми вже затвердили бюджет 250 мільйонів євро для того, щоб почати роботу в Україні... продовжувати цю роботу в Україні.

І ще додатково ми розробили проект з підтримки, і, таким чином, коли ви будете приймати дуже важливі рішення, коли ви будете розробляти документацію, тоді ми зможемо допомагати вам у цьому процесі Україна є дійсно дуже важливою країною для ЄБРР, ми були тут з самого початку, і ця підтримка, яку ми надаємо, це підтвердження того, як ми цінуємо Україну.

І ще важливо підкреслити, що Україна має певні зобов'язання згідно з Договором про заснування Енергетичного Співтовариства. І це означає, що ті заходи, які ви розробляєте, ту політику, яку ви розробляєте, вони мають бути розроблені з думкою про європейські ринки енергетики, які, звісно, дуже сильно відрізняються від українського ринку. І ми вважаємо, якщо ви будете слідувати цим настановам, тоді ті проекти, дійсно, будуть цікавими для інвестування, в них можна буде інвестувати. І те, в чому зацікавлений Секретаріат, це в тому, щоб ті політики, які розроблені, вони дійсно відповідали вимогам ЄС. І ту підтримку, яку ми намагаємося надати, вона дійсно відповідає керівництву з боку ЄС.

І для того, щоб задати контекст, я хотів би показати, яка ситуація зараз у світі і куди йде Україна. Цей графік показує виробництво енергії у світі. І це той сценарій... і це сценарій для Міжнародного агентства з енергетики.

Ви бачите на графіку різні показники: це природній газ, це нафта. Ви бачите, що вугілля зникає. Ми бачимо зростаючу частку ядерної енергії; гідроенергетику, яка також зростає. Але ми бачимо дуже потужне зростання у секторі, який стосується сонячної та вітряної енергії.

І цей графік надає нам два основних повідомлення. Перше – це те, що майже вдвічі зростає виробництво енергії і звичайне виробництво наближується до нуля. І це нам розповідає нам про нашу мету того, що ми

маємо досягти, це економіка, яка виробляє, продукує багато енергії, але викиди CO₂ зменшуються. Тож наша мета, якої ми намагаємося досягти, – це відновлювальна енергія, це нові джерела енергії, які зростають до 50 відсотків відновлювальної енергії.

І зараз у світі є розуміння того, що аукціони – це один з найголовніших, найефективніших інструментів для досягнення цієї мети. То ж чому аукціони? Коротка відповідь буде така: тому що вони надають доступ до дешевої енергії. Це дуже проста відповідь, але дуже потужна. І по всьому світу ми бачимо тенденцію, що аукціони вони відчиняють двері до низької ціни енергії. І це дуже добре і для уряду, і для країни з трьох простих причин.

Перше. Дуже важливо встановити правильну ціну, яку можуть дозволити собі споживачі енергії. І аукціони є дуже простим та ефективним інструментом для цього. Таким чином, уряд вже виходить з цього процесу, вже не бере на себе таку відповідальність за те, щоб встановити цю ціну. Також це дає уряду можливість контролювати кількість енергії, джерела енергії та об'єми.

І третя причина. Це використання таких тендерів, це метод, який дійсно відповідає правилам надання держдопомоги ЄС. Аукціони дуже гарно впливають на індустрію, хоча іноді панує інша думка. Тому що вони пропонують низькі ціни, і люди думають, що низькі ціни – це низький прибуток. Але ключовий момент пов'язаний з аукціонами – це той момент, що вони підтримають бізнес в довгостроковому розумінні. Такі аукціони, вони допомагають уникнути проблем в довгостроковому розумінні та побудувати бізнес, який може працювати з меншими ризиками.

Деякі з вас вже бачили такий слайд, бачили показники і що показує цей слайд, він показує зменшення ціни, і тут є кілька головних повідомлень. І головне повідомлення – це слайд про сонячну енергію, головне повідомлення, якщо ви хочете відкривати бізнес сонячної енергії, тоді вам

потрібно їхати в пустелю. На жаль, моя країна Британія, вона ніколи не може досягти дуже гарних показників в цьому секторі сонячної енергії.

Але я хотів би фокусуватись на тих стовпчиках, які в червоному кольорі. Тому що це ті проекти, де ЄБРР працювала напямую. І ще ви можете побачити, ви можете побачити зменшення ціни, на крайньому лівому стовпчику показана Йорданія і там одна ціна, 16,9. В той час, коли наступний стовпчик червоного кольору – це та ж сама країна через 1 рік і ціна 6,1.

І останній, червоний стовпчик, який ви бачите на цьому графіку, – це та ж сама країна Йорданія, і це новий тендер, який був відкритий кілька днів тому за ціною 2,5.

І два останніх стовпчики, які ви бачите, – це той самий, який ми можемо спостерігати в Єгипті, початкова ціна 7,2. І тендер, який був нещодавно відкритий так само в Єгипті, - 2,7.

Що показує нам цей слайд? Він показує, наскільки конкуренція може бути сильною для того, щоб понизити ціни. Але що я хочу підкреслити? Я хочу підкреслити, що в таких аукціонах присутні багато кандидатів, тому що навіть якщо ціна низька, все одно там є багато інвесторів, все одно там є багато бізнесів, які можуть на цьому заробляти. Я хочу підкреслити, що конкуренція, вона є дуже цікавою для інвесторів, тому що вони отримують, вони надають капітал з набагато меншим ризиком та отримують свої прибутки.

Це наступний графік, який відображає вітряну енергію.

Наступний слайд показує чотири головних ключових елементів, які мають бути в будь-якому успішному проекті з відновлювальної енергетики.

І перший елемент – це мати загальну стратегію, мати уявлення, куди має йти ця система в середньостроковому та довгостроковому розумінні.

Наступний елемент – це знання про свою мережу: де ця мережа може взяти, що вона може взяти.

Третій елемент – це добре розроблені аукціони і четвертий елемент – це сам проект. Але я хочу підкреслити, що третій елемент аукціону – це

найголовніший елемент, який складається з попередніх. Потрібно дуже добре розуміти свою стратегію, потрібно дуже розуміти добре можливості своєї мережі.

Це той самий слайд, але у більш детальному викладенні. Тут я хочу сказати, що аукціони мають бути підтримані нормативною базою. Розробка аукціону – це насправді ... аукціон – це напруга або боротьба між двома різними, протилежними бажаннями, тому що, з одного боку, ми завжди прагнемо якомога нижчої ціни, і з іншого боку ми завжди прагнемо, щоби проект відбувся. Якщо вас цікавить лише низька ціна, тоді ви розробляєте аукціон таким чином, щоб могли брати участь хто завгодно, хто хоче, і таким чином у вас будуть достатньо агресивні кандидати. Але таким чином ви запрошуєте ризик того, що багато кого з цих кандидатів, вони не зможуть пройти, вони не зможуть імплементувати свій проект.

З іншого боку, якщо ви концентруєтесь на тому, щоб відбувся цей проект, тоді ви розробляєте аукціон з дуже жорсткими умовами та високими штрафами за невдачу. І, таким чином, у вас будуть вищі ціни, тому що конкуренція буде нижчою.

І головна задача – це знайти баланс правильний між цими двома аспектами.

Тут перелічені основні аспекти або етапи аукціону. Я не хочу заглиблюватися в кожен з них, просто хочу коротко представити кожен пункт, і потім, можливо, у вас буде щось додати або запитати. В кожному з цих пунктів можна багато що обговорювати, там є багато своїх моментів, але зараз ми не будемо це робити, і, дивлячись на Україну, я зможу... І, розглянувши Україну, як країну з її потенціалом, ми можемо надати свої думки, що потрібно країні обирати. По-перше, дуже добре потрібно розуміти, хто за що відповідає. І тут є багато гравців в Україні.

По-перше, для аукціонів має бути присутній довгостроковий план. Дуже важливо і для індустрії, і для інвесторів, і для виробників мати бачення, мати цей довгостроковий план для того, щоби бачити, що буде відбуватись. І,

таким чином, ми думаємо, що в вашому законі має міститись вимога від міністерства або від регулятора, від того органу, який є головним в цій сфері. І цей орган, він має публікувати, надавати в відкритий доступ інформацію про заплановані аукціони від 1 до 5 років. Таким чином, щоб в будь-який момент часу представники індустрії цієї галузі вони могли мати доступ до цієї інформації та планувати свої дії згідно з нею. Також потрібно надавати інформацію, чи цей аукціон він зацікавлений в конкретній технології, чи він відкритий до різних технологій. І головні принципи та положення кажуть про те, що аукціони мають бути відкритими до різних технологій, іншими словами нейтральними. Але на початкових стадіях, і ми з цим погоджуємося, можна влаштовувати аукціони, які розглядають окрему технологію, не є нейтральними. Таким чином, з нашого погляду, ви маєте починати з таких аукціонів, які фокусуються на конкретних технологіях, і потім, коли ринок вже дозрів, можна переходити до нейтральних.

Також необхідно вказувати та надавати інформацію більш географічно, чи ці аукціони проходять по всій країні, чи вони фокусуються по конкретних регіонах, де ви зацікавлені в тому, щоби мережа розвивалася. І це знову ж таки повертається до мого попереднього коментаря, що потрібно дуже добре розуміти потужність вашої мережі, що вона може в себе вмістити. Зазвичай ми вважаємо, що потрібно мати якомога більшу територію і проводити аукціони по всій країні – це в ідеалі. Але якщо у вас є певні обмеження по мережі та географічні, є різні підходи, як можна працювати з цими обмеженнями: можна мати цільові інвестиції для того, щоб подолати ці перешкоди, або це можуть бути аукціони, які обмежені певною географічною ділянкою. Або ви можете відображати на цінах вашу зацікавленість в різних аукціонах, таку систему використовує Мексика. В аукціонах в різних географічних ділянках країни, мається на увазі. В залежності від того, в якому зараз вигляді ваша мережа, в залежності від того, які у вас є обмеження, на початку для "Укренерго" це має бути, можливо, має бути головним пріоритетом інвестувати в подолання цих обмежень.

Те, що стосується закупівлі... І зараз є договір про... Зараз іде обговорення тексту договору про закупівлю електроенергії від енергоринку, а в майбутньому від гарантованого покупця, гарантованим покупцем.

І тут є кілька коментарів. Перше, це які рекомендації, довжина має бути набагато вище. Ми знаємо, що економічне життя – 25 років або більше. І має сенс їм надавати підтримку протягом їх економічного терміну життя, тобто протягом 25 років. І ті дуже низькі тарифи, які я вам показував на минулому слайді про Йорданію та Єгипет, вони були досягнені завдяки цієї угоди. І таким чином, ми пропонуємо більші, довгі... продовжити термін підтримки до 20 років для таких генераторів. І потім важливо розробити правильні і відповідні пакети або проекти. Ми бачимо, що на початку використовується більш малі проекти, на яких можуть навчитись, на яких можна почати. Можна почати з проектів від 10 до 30 або від 10 до 50 мегават. І це такі початкові проекти. І не так важливо, що він на початку малий, тому що потім згодом можна буде збільшувати об'єми.

І зараз питання про кваліфікаційні вимоги. Наша порада загалом буде: дотримуватись дуже простих та об'єктивних вимог в кваліфікаціях. І ми вважаємо, що ці вимоги, вони мають завжди фокусуватися на проекті, а не на кандидаті таким чином, щоб ви могли розраховувати на те, що цей проект буде втілений вчасно, що для цього є достатньо землі, достатньо потужності.

На початку потрібно починати з дуже простих вимог та тримати свої двері відкритими для різних інвесторів, для різних проектів, тому що на ринку України існує багато інвесторів. І як оберігати себе від тих кандидатів, які несерйозні? Це використовувати певні... гарантії.

Таким чином, я хочу сказати, що потрібно дати змогу всім брати участь, але якщо учасник не є успішним, тоді від неуспішних учасників ви захищаєте себе гарантіями.

З боку технічної оцінки. Ці кандидати, які є технічно кваліфікованими, серед них ви маєте обирати тих, які пропонують найнижчу ціну. Тому що

непотрібно занадто сильно заглиблюватись в технічні оцінки та фінансові...
Непотрібно робити зважений аналіз якихось його технічних характеристик.

І в тому, що стосується проведення аукціону, це можуть бути різні системи за часом та підходами. Наша порада буде така, що для перших аукціонів ви розробили дуже просту процедуру, скажемо, всі кандидати, вони в конверт кладуть ціну і потім, як час вичерпано, відкриваються ці конверти, і той, хто запропонував найнижчу ціну, той виграє. І ще можна розробити підхід, коли не буде присуджений проект 100 відсоткам тих пропозицій, які будуть запропоновані.

І я можу навести приклад, ви винагороджуєте лише 80 відсотків запропонованих, ви надаєте проект тільки на 80 відсотків запропонованих мегават. Таким чином, якщо ваш проект розрахований на 100 мегават і кандидат пропонує 100 мегават, ви надаєте проект лише на 80, і таким чином ви завжди захищаєте себе в тому сенсі, що залишається конкуренція за останні мегавати. Тому що ми бачили такі аукціони, де останній кандидат може ставити будь-яку ціну, яку хоче, коли пропозиція обмежена.

Знову про баланс. Довгострокова мета має бути такою, що ви дозволяєте якомога більше виробникам відновлювальної енергії брати участь в ринку, і таким чином буде зберігатись баланс.

Ми пропонуємо, що відповідальність повна за небаланси буде покладатися на відновлювальних виробників тільки тоді, коли запрацює ефективно ринок балансових послуг. Але до тих пір потрібно регулювати цей ринок, тому що ми не можемо розраховувати, що виробники зможуть взяти на себе всі ризики, пов'язані з ціною.

На цьому слайді ви бачите лише моє ім'я, але, як ви бачите, тут за столом ми велика команда, нас багато і ми з радістю відповімо на всі ваші питання так довго, як це буде потрібно.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Щиро дякую.

Ми зараз перейдемо до блоку запитань. І поки мої колеги готуються, я дозволю собі задати перше запитання.

Ми бачимо, що проведення аукціонів, сама система і організація аукціонів має дуже багато параметрів різних. Яка все-таки практика, які ключові позиції треба прописувати в законі і які параметри потрібно було б перенести, умовно кажучи, наприклад, у положення, яке може затверджуватись або Міністерством енергетики про проведення аукціонів, або, можливо, рішенням українського уряду для того, щоб сама модель була, ну, більш гнучкою? Тобто що бажано з точки зору досвіду і практики фіксувати в законі? І які ключові позиції можна перенести в урядові рішення?

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Це дуже гарне запитання. Звісно, що багато чого залежить від вже заснованої практики в Україні.

Я вважаю, що в законі має бути прописана загальна мета, загальні завдання. Це перше.

По-друге, це розподіл відповідальностей.

По-третє, там має міститися те, що я розповідав раніше, той орган та інституція, яка буде відповідати за загальні плани, яка буде опубліковувати цей прогноз аукціонів на наступні роки, має міститися, це має бути прописано в законі, хто відповідає.

Так само має бути інформація про тарифи, про дату, з якої будуть вводиться аукціони. Але рішення про об'єм мегаватів, про технології, які будуть використовуватися, ось це може бути залишено для рішень уряду. Головна ідея – щоб закон показував основні положення, головну мету, а все інше, технології та інші додаткові аспекти, вони мають бути більш вільними для того, щоб можна було навчитися.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Дякую.

Пані Ольга, будь ласка.

БЄЛКОВА О.В. Дуже дякую, шановний пане Карпентер.

Моє питання буде стосуватися аспектів безпеки. Ви в своїй презентації зазначили, що Україні буде вигідно допустити якомога більше гравців. Разом з тим Україна знаходиться в особливій ситуації, скажімо так. Ми знаходимося поряд з країною-агресором. І відповідно моє питання таке. Чи зустрічали ви правильні підходи до того, щоб обмежити з питань безпеки доступ на ринок, скажімо так, інвесторів, які в подальшому можуть мати недружні плани до України?

Друге. У нас також є на стороні споживачів побоювання щодо надмірної монополізації в руках конкретних компаній. Чи є якісь нормальні необмежуючі конкуренцію, разом з тим, ну, спонукаючи, дійсно, демократизацію електроенергії практики, які допомогли би Україні пересвідчитись, що якомога більше компаній буде учасниками цього ринку?

Ну, і останнє. Ви зазначили на те, що "Укренерго", можливо, буде мати першу частину upfront таких expenses в infrastructure. Як ви знаєте, в Україні в одному регіоні зосереджено виробництво електроенергії "зеленої", а зовсім в інших регіонах, які трішки віддалені, є основні споживачі, це Дніпропетровська, Запорізька, Донецька області і так далі, ну так звані наші промислові регіони. Скажіть, будь ласка, як на вашу думку, хто має за це заплатити, за цю інфраструктуру, яка очевидно буде вимагати покращення?

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Дуже вам дякую.

Перше питання, яке пов'язане з безпекою. Система аукціонів має бути побудована в рамках закону, законодавчого процесу в країні. Скажемо, якщо у вас є закони, які передбачають, хто може володіти стратегічними об'єктами інфраструктури, тоді звісно сектор електроенергетики підпадає під такий самий закон.

Наступне питання, яке стосувалося монополії та великих компаній, які володіють більшою часткою ринку, це дуже добре запитання. Тому що ці

аукціони, вони розраховують, вони побудовані в системі, де є дуже активна конкуренція. Звісно, перший коментар стосується того, що у вас є... що в країні підтримується антимонопольний режим, але в аукціоні можуть бути додаткові положення, які обмежують потужність, яку може продукувати один учасник. І я бачив, як різні країни вдаються до такого підходу. Вони кажуть, що у нас... ми пропонуємо 800 мегаватів, і жоден учасник не може взяти собі більше, ніж 200.

Щодо третього питання – хто має інвестувати, хто має за це сплачувати – відповідь, зазвичай, така, що споживачі, зазвичай, сплачують. І ви маєте вирішити, скільки цих витрат покривають з тарифом "Укренерго", і які витрати покриваються конкретними проектами, які потім... яка частка витрат на підключення до мережі покривається тими заявками, які ви отримаєте від учасників конкурсу, тобто самим проектом відновлювальним.

І, насправді, це стосується загалом вашої методології тарифів та розподілу енергії.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Віктор Галасюк, будь ласка.

ГАЛАСЮК В.В. Дякую.

Шановний Олександрі Георгійовичу, по-перше, хочу подякувати вам за традиційно демократичну, відкриту і таку дуже професійну роботу комітету і проведення подібних заходів. Це дуже важливо, коли разом збираються законотворці, інвестори, наші шановні міжнародні партнери, експерти, їм дуже імponує такий стиль роботи.

Шановний пане Бойд-Карпентер, дуже вдячний вам за таку розлогу системну презентацію і за дуже корисні, я би навіть сказав інструментальні поради для України щодо розвитку "зеленої" енергетики і, зокрема, систему аукціонів, як один з важливих механізмів.

Перед Україною стоять надзвичайно складні виклики і дуже амбітні завдання. Одночасно забезпечити енергонезалежність країни, при цьому сприяти розвитку вітчизняної промисловості і зробити розвиток нової енергетики. "зеленої" енергетики, фактором розвитку української промисловості, і при цьому захистити інтереси українських споживачів, на чому абсолютно справедливо наголосив пан Домбровський в своєму виступі. Масштаб тих викликів, які стоять перед нами, можна осягнути з тієї різниці, яку ми маємо між плановими і досягнутими показниками по розвитку відновлювальних джерел енергії. Стратегічне завдання на 2020 рік досягнути 11 відсотків частки відновлювальних джерел енергії, сьогодні у нас близько 3 відсотків. Динаміка розвитку досить серйозна, але при цьому зрозуміло, що потрібно рухатися дуже динамічно. І те, що сьогодні українська відновлювальна енергетика отримала суттєвий позитивний імпульс розвитку, в цьому в тому числі і передусім є заслуга досить високого, як вже було сказано, але фіксованого "зеленого" тарифу.

Більше того, якщо ми говоримо про більш довгострокові плани, ми з вами знаємо, що до 2030 року Європа планує мати 27 відсотків. Тобто завдання надзвичайно амбітні, і вони можуть бути досягнуті лише при збереженні дуже високої інвестиційної привабливості українського ринку.

В цьому контексті аукціони є надзвичайно важливими, навіть стратегічним інструментом, який якраз і дозволяє знайти баланс між формуванням і підтриманням інвестиційної привабливості і захистом інтересів споживачів для того, щоб не переплачувати кошти платників податків. В цьому контексті я хотів би акцентувати на кількох позиціях, які перекликаються в тому числі і з вашим виступом.

По-перше, безумовно, перехід на аукціонну систему необхідний і надзвичайно важливий для України.

По-друге, це, безумовно, має відбуватися в плановому керованому режимі непередчасна і, більш того, модель проведення аукціонів має бути ретельно відпрацьована, презентована і узгоджена всіма стейкхолдерами

заздалегідь. І тільки після цього законодавчо має бути встановлений перехід на аукціонну систему. Для того, щоб інвестори абсолютно чітко розуміли правила гри, для того, щоб суспільство абсолютно чітко переконалося, що вони є справедливими, вони є єдиними для всіх, і вони забезпечують і захист споживачів, і збереження інвестиційної привабливості для інвесторів.

Надзвичайно важливо, бо це, безумовно, візьме певний час, бо це така, дійсно, дуже серйозна трансформація, дуже серйозний якісний перехід, до цього часу важливо знизити законодавчо "зелений" тариф, який діє сьогодні, для того, щоби оптимізувати витрати, про що сьогодні вже дуже важливо наголошувалось.

Але разом з цим я хотів би звернути вашу увагу на ще один надзвичайно важливий аспект, який відстоюють і автори законопроекту альтернативного, співавтором якого є також я, а також Комітет промислової політики і підприємництва. Ця ідея полягає в тому, щоб знову наголошу, зробити розвиток "зеленої" енергетики фактором розвитку української промисловості. Для цього потрібно, по-перше, при переході на аукціонну систему знайти механізм врахування місцевої складової. А, по-друге, навіть сьогодні на фоні зниження дострокового, я підкреслюю, зниження "зеленого" тарифу фіксованого, необхідно збільшити місцеву складову для генерації українського виробництва. Я переконаний, що такий комплексний, зважений підхід дозволить реалізувати величезний потенціал галузі і "зеленої" енергетики, зробити її не лише фактором здобуття енергонезалежності України, а і фактором нової індустріалізації з залучення масштабних, розумних інвестицій в українську економіку, і, безумовно, забезпечення прийнятних, керованих тарифів для промислових споживачів і для населення.

Ми готові і надалі брати участь в такому фаховому, професійному, детальному діалозі для того, щоб вийти на консолідоване рішення парламенту, на якому на початку наголосив пан Домбровський.

Дякую вам.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, шановний пане Вікторе, за високу оцінку роботи комітету.

Але я хотів би зробити один такий коментар, що ми сьогодні домовлялися, що ми концентруємося на досвіді і на формі проведення аукціонів. У нас ключових проблем, по яким ми проводимо дискусії і повинні ще знайти певні компромісні рішення, дуже багато. Тому я би запропонував, ми почули, ми розділяємо як би позицію по українській складовій, по розвитку української промисловості. Але, можливо, тоді подумати, провести спільну дискусію, ваш комітет, наш комітет, можливо, залучити ще наших колег. Тому що тема дуже гаряча, вона надзвичайно важлива і вона потребує дуже серйозного, системного і професійного аналізу. Давайте, я би запропонував тоді, можливо, як окремий захід двох-трьох комітетів, проведемо таку професійну дискусію: "зелена" енергетика, енергетика і українська промисловість.

Я хочу, давайте все-таки ми перейдемо до запитань. Якщо у когось є запитання, я прошу підняти руку. Але зараз тоді для запитання Олексій Рябчин – голова підкомітету.

РЯБЧИН О.М. Доброго дня, шановні колеги. Олексій Рябчин, фракція "Батьківщина", Комітет ПЕК. Я підтримаю стратегічний перехід на аукціони. Це тренд, який, дійсно, ми повинні впроваджувати. Є дискусія, ми будемо довго дискутувати, коли, як, методи. Тобто механізм цього transition, я думаю, що ми повинні подискутувати на базі комітету дуже якісно. Тому, якщо взяти або одного іноземця, який стане україномовним, і якісно підготувати "зелене" законодавство, я, напевно, оберу другу позицію.

Запитання. В Україні зараз дуже велика кількість реформ іде. Реформа ринку газу, реформа ринку електроенергетики, інших велика кількість реформ. І вони ongoing реформи, тобто вони ще незакінчені, вони ще незрозуміло взагалі, будуть відбуватися чи ні. І ми намагаємося зараз

реформувати сектор, який реально працює, в який заходять інвестори, ну, майже єдиний який розвивається. Питання таке. Чи бачили ви такий benchmark, на який можна подивитися там, я не знаю, Єгипет, Бразилія, Йорданія, я не знаю, просто Туреччина, яку країну ви можете поради, яку ви бачите в EBRD як benchmark для нас, з таким же самим складом energy mix і з таким же самим складом, можливо, національного framework?

І друге. Чи могли би озвучити досвід країн у цьому transition періоді? Чи застосовувались тестові аукціони, тобто те, про що ми говоримо? Можливо, провести там 1, 2, 3 з різними технологіями текстові аукціони для того, щоб подивитися, як воно працює, і вже після цього напрацьовувати там сталє законодавство. Зараз прийняти законопроект якийсь про текстові аукціони, щоб провести. Тобто яким чином переходять від однієї системи до іншої? І чи раціонально це робити от якраз, коли у нас таке законодавство незрозуміле, перейдемо на ринок, не перейдемо, буде воно, коли, як тощо?

Дякую.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Так, дякую.

Питання було в тому, чи ми зможемо знайти якусь схожу країну. Мені потрібно трохи над цим подумати, але перша відповідь, яку одразу можу сказати, що достатньо складно. Тому що Україна достатньо ізольована система, в якій дуже сильно домінує ядерні джерела, але з дуже цікавим потенціалом. І мені не дуже зрозуміло, яка є дуже схожа країна. Тому, будь ласка, вибачте, зараз в мене одразу немає моделі, з якою можна було б порівняти. Ви згадували Туреччину, але Туреччина – це країна, яка здебільшого залежить від газу. І там дуже високий попит, і цей попит зростає. Тому тут не можна порівняти.

З точки зору досвіду, у вас дуже скоро буде велика, дуже значна, реформа – це лібералізація ринку енергетики. І в цьому можна знайти багато порівнянь, тому що було багато країн, які пройшли через такий самий період реформації. І сюди включається Туреччина, моя власна країна, Британія. І це

займає багато часу. І, дійсно, це великий виклик, це складно. І головний аспект цієї реформи, ключ до цієї реформи – це якомога більше різноманітнити різні джерела та зробити конкуренцію. Дуже важко, дійсно, дійти до тієї миті, коли лібералізація працює. І вона запрацює тільки коли у вас буде кілька виробників енергії в приватному секторі. Але головна порада, яку я міг би надати щодо розробки аукціонів, - це розробляти аукціони та механізми підтримки відновлювальної енергії та виробників через два етапи.

Другий етап або фаза, до якого ви прагнете дійти, - це той механізм, який працює, коли ринок повністю лібералізований. І це ваша мета, коли у вас є відновлювальні виробники, які продають свою енергію за контрактом. За контрактною різницею, вибачте. І до цього ви маєте дійти. Але у вас буде перша стадія. Перед тим, як лібералізація буде досягнута, і ваш механізм підтримки має працювати в цій першій стадії. І ви можете розглядати цей перший етап як систему з тим самим тарифом. Як систему, в якій працює ще "зелений" тариф, фіксований тариф. Але "зелений" тариф, який встановлений завдяки конкуренції, і через цю конференцію ви розумієте, хто може отримати цей тариф.

Таким чином, просто щоб закінчити свою думку. Вам потрібно переходити до аукціонів, до того, щоб цей механізм працював, навіть якщо лібералізація ринку займе певний час.

_____ . Я немножко прокомментирую. Если нужно, потом еще добавит.

Я так поняла, что ваш вопрос был немножко другой. Ваш вопрос был про то, нужно ли нам уже сейчас принимать решение о том, чтобы в долгосрочном периоде мы точно переходим аукционы, и это точная дата, или мы начинаем потихоньку тестировать, а потом будем решать, когда переходим. Вот такое предложение базируется на том, если мы ничего не делаем, у нас система работает. Но это неправда. Потому что украинское

законодательство очень особенное и очень отличается от того, что мы видим в других странах.

У нас есть конечная дата. У нас тариф дается не со сроков введения в эксплуатацию, а всем до одного и того же числа независимо от того, когда они начали строить. Это значит, что уже на следующий год по некоторым видам энергии или там через два года инвесторы в принципе не смогут больше инвестировать, особенно если вы, не удлиняя сроки, им очень сильно понизите тариф. Поэтому риск, который мы видим, если мы будем долго думать, тестировать и разговаривать, у нас инвесторы, которых мы сейчас видим и которые готовы смотреть на украинскую возобновляемую энергетику и готовить проекты, если они не получают сегодня ясности, что будет через два года, понятно, что детали будут дорабатываться. Мы видим большой риск, что они в принципе перестанут работать и опять уйдут с рынка.

Поэтому одна из задач, которую мы просили бы парламент решить, состоит в том, чтобы вы дали вот этот долгосрочный горизонт, чтобы инвесторы уже сегодня понимали, что есть долгосрочный горизонт, потому что подготовка проектов это занимает время и деньги. У нас заняло вместе с вами очень много времени, чтобы сюда привезти, очень важно не потерять их, продолжить им давать комфорт, что Украина серьезно к этому относится, что их слышат и что мы им даем, понятно, там visibility, да, вот на среднесрочный период, что они могут продолжать готовить проекты, потому что будет механизм понятный в соответствие с международными стандартами, который позволит им и дальше инвестировать.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Вікно можливостей, коли інвестори ще мають інтерес реалізувати відновлювальні проекти в рамках підтримки "зеленим" тарифом, дуже звужується.

І так, відповідь на запитання щодо тестових аукціонів. Звісно, що потрібно починати з тестових, Скажемо, як Польща в минулому році. Вони

почали з 40 мегават. Це країна, яка має вже 5-6 гігават. Те, що в минулому році вони вже зробили 40 мегават, і 1 гігават вони планують на наступний рік. І Греція також, дуже схожий приклад, вони вже цього літа зробили проект на 60 мегават, і 400 мегават планується цією осінню. І ці дві країни, вони використовують електронну платформу. Я кажу це не для того, щоб сказати, що вам потрібна платформа, онлайн-платформа, але, якщо ви будете її тестувати, потрібно починати з маленьких проектів, з тестових проектів.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Пан Гнатюк, будь ласка. Потім – Ковальчук.

ГНАТЮК Ю.Л. Дякую, Олександр Георгійович.

Буду намагатися коротенько. Пан Гаррі, дуже дякую вам за презентацію, за той досвід, яким ви ділитесь з нами. Хочу вас поінформувати, що на доручення комітету відбулася низка робочих груп. На мій погляд, вони були досить конструктивні, і учасники від EBRD теж були присутні, приймали активну участь.

У мене дуже тезово по основних ключових питаннях. В принципі є у нас розуміння і узгоджена позиція, принаймні між двома операторами НЕК "Укренерго", ГП, майбутнє ГП, Міністерство енергетики. В усіх законопроектах визначено, що суб'єктом організатором аукціону принаймні розглядається, що це буде гарантований покупець в майбутньому. Тим більше він є правонаступником по обов'язкам ДП "Енергоринок" щодо купівлі електричної енергії сьогодні.

Але в мене є одне коротеньке запитання. Коли Ольга Валентинівна запитувала по другому питанні щодо монопольного, так сказати, обмеження, досвід в зарубіжних країнах, мається на увазі обмеження в загальнодержавній квоті або по якомусь лоту окремому. Ну, якщо є. Застосовувалися при проведенні аукціонів обмеження щодо монопольної участі одного учасника або афілійованих осіб, мається на увазі квота

загальнодержавна або по окремому, торгово окремому лоті? Ну, площадке, окремому об'єкту будівництва.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Скажемо, якщо у вас є квота в 800 мегават, ви можете обрати, скажемо, два рішення. По-перше, ви можете сказати, що вам потрібна певна кількість проектів і сказати, який за розміром це має бути проект. І, по-друге, ви можете обмежити кількість мегават, яку може виграти один окремий проект. І це можна зробити для того, щоб запевнити, що у вас різний набір інвесторів, що не буде такого, що один проект, одна компанія забирає на себе все. Потрібно розуміти, що аукціони, вони є дуже гнучкими, можна підходити по-різному, будувати цю систему по-різному.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Всеволод Ковальчук, "Укренерго", будь ласка.

КОВАЛЬЧУК В.В. Доброго дня. Всеволод Ковальчук, "Укренерго". Є кілька запитань, якщо можна.

Перше. З вашого досвіду або за вашою особистою думкою, хто має бути суб'єктом проведення аукціонів? Це має бути державна установа, уряд, або якась уповноважена організація? Хто, власне, проводить аукціон як такий незалежно від схеми, умов, там, чи платформі, на якій це відбувається?

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Відверто кажучи, що однозначної відповіді на це немає. В деяких країнах це оператор, оператор ринку або оператор перерозподілу, або в інших країнах це регулятор. Як тільки встановлені правила, аукціони мають бути достатньо механічними, автоматичними. Ви просто перевіряєте технічні показники. Ви відкриваєте ці конверти, і найнижча ціна виграє.

Я думаю, що зараз на цьому етапі у нас є достатньо розуміння по багатьом аспектам проведення аукціонів, але не по цьому. І перед тим, як ми надамо вам відповідь, нам потрібно подумати над цим більше.

КОВАЛЬЧУК В.В. Добре. Якщо можна, друге питання, яке трошки уточнює запитання пані Белькової. В будь-якому разі ви правильно відповіли, що платить споживач за приєднання нового об'єкту генерації. Тоді питання трошки переформулюю. Хто платить? Коли платить? Тому що це може бути реалізовано через тариф, наприклад, системного оператора, і тоді за це платять всі споживачі в країні в момент, коли відбуваються фізично інвестиції в це приєднання. Або це може сплачувати інвестор проекту через плату за приєднання, і тоді так само всі споживачі в країні будуть за це платити, але протягом періоду його повернення інвестицій в майбутньому в складі його ціни, бо він все одно тоді це закладе у свою пропозицію переможну на аукціоні.

Все-таки як ви вважаєте з урахуванням наших обставин, з тим, що все-таки очікується значний тиск додатковий на споживача через підвищення внаслідок ринковості ціноутворення майбутнього, а не регульованих цін, яка модель більш правильна на даному етапі от в горизонті найближчим 2-3 років, коли будуть розпочинатися і реально відбуватися аукціони, хто має платити за приєднання – інвестор і включати цю вартість своєї пропозиції або споживач через тариф системного оператора або оператора системи розподілу?

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Я хотів лише сказати, що в незалежності від того, що хто надає гроші, хто надає інвестиції, в кінцевому рахунку це завжди буде споживач, який за це сплачує потім. Скажемо, що це проект, який пов'язаний з розподілом. Скажемо, якщо "Укренерго" запроваджує такий проект і відшкодовує свої інвестиції завдяки новому тарифу або

"Укренерго" виставляє рахунок виробникам за підключення, а виробники в свою чергу отримують компенсацію через тариф.

КОВАЛЬЧУК В.В. Так в тому і полягає питання, я це і сказав. Можна так, можна так, в будь-якому разі платить споживач. Питання: що ви вважаєте більш правильним. Є особливість, у нас ще не запроваджене стимулююче тарифоутворення для операторів мереж, у нас кост пластирів. Тому, якщо буде платитися через тариф прямо зараз, приєднання, то це навантаження кладеться на споживача прямо в цей рік, коли відбувається будівництво. Ось в чому є наша особливість поки що.

_____ . І назавжди.

КОВАЛЬЧУК В.В. Не на завжди, один раз.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Всеволод, я думаю, що ми навряд чи отримаємо...

КОВАЛЬЧУК В.В. Може пізніше, ми можемо отримати ці відповіді, але воно актуальне це питання.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Але ми мусимо приймати рішення самостійно із тих варіантів, які є, виходячи із того, що нам потрібно, щоб наші споживачі були максимально захищені.

І якщо для цього нам потрібно приймати ще додаткові рішення, ви знаєте, про що я говорю, значить треба набиратись політичної волі і приймати ці рішення...

КОВАЛЬЧУК В.В. Я розумію, звичайно. Просто у мене питання якраз і полягає в тому, яка модель може більш розповсюджена або є більш

логічною. Тому, якщо є можливість дати консультацію з того приводу, але пізніше, ми були б вдячні.

І останнє запитання, якщо можна. У вашій презентації були показані, що обов'язковими є певні технічні і фінансові вимоги до учасників аукціонів. Чи вважаєте ви за правильне все-таки вимоги стосовно наявності земельних ділянок і вже виданих технічних умов на приєднання умовою для аукціону? Чи аукціон може відбуватися без наявності з землі і підтвердженої технічної можливості приєднання, тобто інвестор ще не розуміє вартість остаточну. А потім же той, хто виграв аукціон, починає процес отримання права користування землею і точки приєднання.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. По питанню щодо тарифів. Звісно, що ми думаємо, що вони мають отримати таке відшкодування вартості завдяки тарифу.

_____. Особенно, если они являются заемщиками европейского банка.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Наша загальна рекомендація така, що зазвичай виробник має сплачувати тільки... за підключення тільки в тому, що стосується саме цього проекту, бо інакше це стає занадто складним процесом. Але є загальне питання, яке потрібно розуміти. Є обмеження щодо приєднання відновлювальних джерел до мережі, яке на рівні близько 3 гігават, як ми розуміємо.

КОВАЛЬЧУК В.В. Перепрошую, питання було трошки про інше насправді. Питання не полягає в тому, скільки ми можемо приєднати, може й більше і пізніше набагато більше. Питання було в тому, перше, все-таки на якому етапі сплачується приєднання інвестором під час... як частина своєї інвестиції або все-таки в тарифі оператора, ну, це вже два рази говорили.

А друге питання було, чи має на момент аукціону інвестор вже мати підтверджену можливість приєднання у вигляді технічних умов і так само земельну ділянку для будівництва?

_____. Я так розумію, на ваше перше питання Гаррі сказав, що тільки ті витрати, які можна віднести до підключення саме цього проекту, йдуть як частина його пропозиції.

КОВАЛЬЧУК В.В. Ми до цього питання тоді ми пізніше повернемося. Є такий певний в тому, що, я про них і кажу про ці витрати.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. І на ваше останнє запитання. Так, ми вважаємо, що потрібно допускати тільки тих кандидатів, які вже мають підключення, які вже мають землю під це, тому що в нас є багато досвіду, коли через 5 років проект ще не початий, хоча цей кандидат виграв аукціон.

КОВАЛЬЧУК В.В. Тобто фінансових гарантій, ви вважаєте, недостатньо для того, щоб він у майбутньому здійснив ці заходи?

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Так, цього недостатньо, тому що якщо вони не зможуть втілити, імплементувати цей проект, то вони будуть казати, що це через те, що в них не було умов для підключення і тому вони не можуть виплатити.

КОВАЛЬЧУК В.В. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Сергій Савчук, "Держенергоефективність", будь ласка. Останнє запитання.

САВЧУК С.Д. Шановний Олександр Георгійович, шановні представники EBRD! Насправді у мене не запитання, а я хочу дійсно подякувати і вам, і представникам EBRD. Ми на минулому тижні в офісі EBRD з Мариною Петров саме спілкувалися про позицію EBRD по цьому законопроекті. І я хочу сказати, що навіть почувши в черговий раз цю концепцію, я бачу, що вона абсолютно накладається на те правове поле, яке задеклароване у законопроекті 8449, який за вашим дорученням, Олександр Георгійович, зараз доопрацьований, і всі основні моменти разом з причетними центральними органами – з НКРЕ, з ДП "Енергоринок" сьогодні вже єсть в комітеті.

Крім того, на минулому тижні в Бонні в мене відбулася зустріч з генеральним директором IRENA, членом якої вже є Україна, з паном Аднаном Аміном, де я його поінформував, що Україна має найближчим часом перейти на аукціони? і основні положення законопроекту 8449 були передані. Він, IRENA, підтримує нас. Єдине прохання, щоб ми вже з врахуванням сьогоднішніх пропозицій EBRD, вашого основного законопроекту якомога швидше вже починали його розглядати на комітеті, вносити в зал для того, щоб ринок дійсно вже починав працювати і готуватися до нього.

І ще хочу щодо урядової позиції. Позиція Міністерства палива, енергетики і Держенергоефективності на минулому тижні на засіданні урядового Комітету європейської інтеграції пані Климпуш була підтримана 8449. Тобто сьогодні вже є позиція уряду про те, щоб цей законопроект якомога швидше був за основу прийнятий, і далі працювати.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Ще є у нас наш регулятор незалежний. Будь ласка.

КОВАЛЕНКО Д.В. Дмитро Коваленко, НКРЕКП. Дуже дякую за цікаву і корисну презентацію. Я хотів би відмітити, що на сьогоднішній день ті пропозиції, які були озвучені, вони абсолютно, на мій погляд, співпадають з загальними в тому тренді, по якому іде дух в комітеті Верховної Ради, позицією регулятора з цього приводу. І тому я думаю, що саме це питання ми вже з вашою допомогою будемо, мабуть, уточнювати певні нюанси, щоб якомога швидше і якісніше розпочати цю процедуру аукціонів.

Ви відповіли на дуже багато запитань, які в тому числі цікавили мене. А в мене ще, якщо можна, таке коротеньке запитання. Яке ваше бачення, як в подальшому повинна розвиватися ідеологія зеленого тарифу, який на сьогоднішній день запроваджено, по яким є певні зобов'язання перед інвесторами, по яким отримані... так чи інакше розпочати процедури отримання цього зеленого тарифу і технічних умов на об'єкти порядку 8 гігават в цілому по Україні? Як цей тариф повинен діяти в часі і на який об'єкт якої потужності він може діяти і чи повинен він так діяти?

Дякую.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Наскільки я розумію, ви запитуете про майбутнє "зеленого" тарифу, який зараз існує. І перше, що, напевно, ви очікуєте від мене почути, це те, що не має бути жодних рефрактерних змін.

По-друге, ті інвестори, які вже вклались в певні проекти, вони не мають опинитись у ситуації, коли вони втратили всі свої кошти, всі свої інвестиції за одну ніч. Але потрібно оголосити і це має оголосити орган, який за це відповідає, що до певної дати, якщо ви відповідаєте таким вимогам, ви отримуєте "зелений" тариф. Таким чином, щоб компанії могли готуватись до цього, щоб вони знали, що їм робити. Але до тієї миті не має бути "зеленого" тарифу, який надається проектам, які не підтримуються державними гарантіями, тим проектам, які більше ніж 1 мегават, окрім проектів вітряної енергії, які 6 мегават. І таким чином ви не змінюєте те, що у вас уже є. Але потрібно дуже чітко дати зрозуміти, що "зелений" тариф не буде вже діяти, і

після нього будуть діяти аукціони. І що потрібно також взяти до уваги для того, щоб гарно обходитись з інвесторами, це розробити такий раут аукціону для тих людей, які вже інвестували в свої проекти, але не змогли отримати "зелений" тариф. Це одна з можливостей, яку можна використати, якщо ви відчуваєте, що інвестори опинились в скрутному становищі, і ви можете підтримати їх таким чином. Але потрібно зробити дуже чітко зрозумілим те, що "зелений" тариф має закінчитись, що завдяки ньому відновлювальні джерела вони не розвиваються. Україна досягла багато успіху, але потрібно переходити на нову стадію.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Шановні друзі... Коментар? Так, будь ласка, пані...

_____ . Очень короткий комментарий по этому вопросу. Многие из вас, наверное, были на том заседании в комитете, когда мы как раз с паном Савчуком эту тему обсуждали, когда он приводил статистику, что в Испании, в Италии ведение аукционов привело к резкому снижению количества инвесторов. И когда мы стали разбираться, то оказалось, что реальной причиной была как раз отмена исторических тарифов.

Поэтому если Украина серьезно хочет продолжать наращивать долю возобновляемой энергетики, первое, что нужно сделать, это показать инвесторам, что те, кто уже вложил деньги, Украина выполняет свои обязательства. Любой ретрактивный пересмотр тарифов, первое, что произойдет, все кто сейчас пишут в своих документах, Украина – надежная страна, можно полагаться на юридический режим, начнут писать, Украина – ненадежная страна, Украина меняет правила игры. Мы не можем полагаться в своих расчетах на то, что с нами рассчитаются за те инвестиции, которые мы сделаем.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я хотів би тут звернути увагу на те, що жодним рішенням, жодним меседжем, жодною заявою ні комітет, ні український парламент, ні, наскільки мені відомо, ні український уряд, ні український Президент ніколи не говорили про можливість перегляду заднім числом тих умов, на які прийшли інвестори і проінвестували країну. Тому виконання своїх зобов'язань перед інвесторами, які дають можливість змінюватись, інвестувати і модернізувати країну, ну, це правило, яке, з моєї точки зору, навіть не обговорюється.

Колеги, у нас залишилося 10 хвилин. Для того, щоб у нас був баланс, я дам можливість запитання або короткого виступу Ользі Буславець з Міністерства палива та енергетики. Дуже коротко і потім підсумок і завершуємо, добре, тому що ми з вами в прямому ефірі.

БУСЛАВЕЦЬ О.А. Дуже дякую, Олександр Георгійовичу, за надане слово.

Я його не могла не взяти, тому що міністерство є головним органом, який відповідає за формування політики і розвитку електроенергетичного комплексу, а розвиток відновлювальної енергії є його частиною. І саме міністерство на виконання доручення Кабінету Міністрів готувало загальний експертний висновок уряду, про який вже сьогодні згадував мій колега від Держенергоефективності. Цей загальний висновок був, повторююсь, 28 серпня схвалений на урядовому комітеті. І тому ми вважаємо, що це загальна позиція як міністерства, так і уряду в цілому.

Коротко дуже, які позиції закладені, ідеологія яка закладена у цей висновок.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ольга Анатоліївна, можна, я вибачаюсь...

БУСЛАВЕЦЬ О.А. Два слова.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тільки по темі аукціонів. Давайте, щоб ми про все не говорили.

БУСЛАВЕЦЬ О.А. По темі, про те, що говорили.

Перше. Чим менше генерація, тим сильніше повинно бути стимулювання, на нашу думку. Це в рамках того, хто буде платити за розвиток саме мережевої інфраструктури. Тобто залежно від розміру станції передбачається три системи підтримки, це те, що закладено в пропозиціях. Для СЕС, ВЕС – 30 кіловат-годин, домогосподарств – до 150 кіловат годин, дахових фасадних СЕС – це високий "зелений" тариф зберігається, спрощені умови підключення і без ліцензійної роботи... режим-роботи.

Друге. Для виробників з ВДЕ допорогової потужності, а ми пропонуємо її знизити до 5 мегават, які вже прозвучали в... ну, в багато тут зазначених пропозиціях, суттєві коефіцієнти "зеленого" тарифу, відсутність конкуренції та територіальних обмежень. І для виробників ВДЕ значної потужності тривалий термін підтримки, для переможців аукціонів, і, що важливо, для інвесторів, розуміння подальшої роботи на нашому ринку.

І переконана, що саме таким чином буде забезпечено як подальше зниження фінансового навантаження на споживачів розвиток ВДЕ, так і активний розвиток саме розосередженої генерації, що надає нам можливість більш ефективно використовувати ту мережеву інфраструктуру, яка є, знизити необхідність інвестування в цю мережеву інфраструктуру, і забезпечити саме надійність і операційну безпеку роботи об'єднаної енергосистеми.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

А прошу по аукціонах дуже коротко Національну раду реформ...
Національну інвестиційну раду.

ЧИЖИК К. Дуже дякую.

Костянтин Чижик, Національна інвестиційна рада. Перше запитання в продовження презентації. Ви говорили про те, що логічно, щоб лише 80 відсотків пропозицій отримували в кінці кінців тариф. Чи буде логічним в такому разі зробити аукціон у два етапи, першим етапом із якого буде визначення попиту, і відповідно до цього попиту буде запропоновано на другому етапі квота або на 20, або на 30 відсотків менше для того, щоб забезпечити конкуренцію? Це перше питання.

І друге питання. Який EBRD як основний фінансовий інститут, який фінансує проекти ВДЕ, бачить ризики у сьогodнішніх дискусіях запровадження аукціону з приводу того, щоб проекти залишалися банкобильними і могли залучати зовнішнє фінансування? Оскільки навіть, якщо подивитися на проекти у 18-му році, більше 60 відсотків із них були реалізовані за кредитні кошти. Отже, які це можуть бути ризики і як їх уникнути: або це балансування, або місцева складова, або що інше?

Дякую.

БОЙД-КАРПЕНТЕР Г. Щодо питання про різні ступені аукціону та методологію. Дійсно, різні країни використовують динамічну систему проведення аукціонів. Таким чином, якщо попит не зафіксований, ви обираєте інший... якщо ціни низькі, тоді ви берете більше. Британія використовує такий підхід, але я б не рекомендував використовувати такий підхід на ранній стадії. Для початкових аукціонів ми завжди дотримуємося дуже простої системи.

І друге ваше питання, яке стосується зменшення ризику, є дуже важливим. Я показував вам той слайд, де була дуже сильна... де були дуже високі ціни.

Одна з причин, чому ціни були такими низькими, тому що сама система побудування аукціону така, що ризик на генератор дуже малий. Таким чином у таких проектах генератор відповідає тільки за ризики,

пов'язані з будуванням, за операційні процеси та за вироблену енергію. І вони можуть контролювати ці ризики та встановлювати дуже ефективно ціну. Таким чином ви можете добре їх контролювати та заробляти достатньо. І таким чином, чим більше ризику ви забираєте від генератора, тим кращі ціни можете отримати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Шановні колеги, на жаль, я би із задоволенням дав запитання, але у нас просто, у нас по регламенту немає часу. Якщо ви впишетесь в одну хвилину для того, щоб витримати баланс для наших міжнародних партнерів...

(Виступ англійською мовою)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Але я попрошу, враховуючи, що ми в прямому ефірі і нас дивляться і слухає достатньо велика кількість телеглядачів, я би просив перекласти те, що тільки що прозвучало. Хто?

_____. Первое, что сказала представитель Секретариата, что Секретариат на одной, скажем так, волне с представителями Европейского банка реконструкции и развития и что полностью поддерживается вопрос, связанный с аукционами. Но что не было представлено в проекте, ни в одном из проектов законопроекта, который сейчас рассматривается, это вопрос, связанный с тем, что секретариат считает, что аукционы должны... не должны быть изначально специфическими для какого-то вида генерации. Условия должны быть одинаковые для всех видов возобновляемых источников энергии. Это первый вопрос.

И вот эти вот 20 процентов, которые будут использованы, дополнительные 20 процентов 80 должны быть предусмотрены в следующие 5 лет.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Дякую.

Я, єдине, хотів би сказати, що комітет працює з Секретаріатом Європейського Енергетичного Співтовариства надзвичайно синхронно і дуже багато. Тому я хотів би, завершуючи сьогоднішню нашу зустріч, сказати, що всі пропозиції і всі позиції, які звучали, ми дуже уважно розглянемо. Але разом з тим ми повинні розуміти і усвідомлювати, що прийняття будь-якого законопроекту в українському парламенті, як і в будь-якому іншому парламенті, це є можливість політичного компромісу. І в основі будь-якого рішення це буде все-таки лежати формула політичного компромісу, тому що проголосувати і прийняти, і змінити правила гри в кращу сторону – це набагато краще ніж залишити те, що ми на сьогоднішній день маємо.

Я хочу щиро подякувати команді Європейського банку реконструкції і розвитку і нашим міжнародним партнерам за серйозну суттєву таку допомогу, подякувати нашому ключовому спікеру, нашому гостю сьогодні. Але разом з тим звернути увагу на декілька дуже важливих речей.

Шановні друзі, ми з вами повинні усвідомлювати, що Україна сьогодні живе, працює, трансформується в надзвичайно складних умовах дуже жорстокої гібридної війни. І енергетична зброя, а ми з вами, коли говоримо про енергетику, ми повинні усвідомлювати, що енергетика, на жаль, уже довгий період є одним із ключових елементів гібридної війни, дуже суттєво впливає на нашу країну з точки зору безпеки, з точки зору незалежності. До речі, завтра, якщо я не помиляюсь, о другій годині у цій залі у нас буде ще один робочий круглий стіл, який буде присвячений питанням енергетичної безпеки, ми вас запрошуємо, також буде цікава дискусія.

Крім того, ми повинні усвідомлювати що сьогодні енергетична система України працює у синхронному режимі з енергетичною системою нашого

північного сусіда, який робить все можливе і неможливе для того, щоб ситуація в нашій мережі, ну, була не настільки стабільною, надійною, як би нам того хотілося. І "Укренерго", і Міністерство палива і енергетики сьогодні дуже багато роблять для того, щоб ми синхронізувалися з європейською енергетичною системою. Але це процес, це дуже складний технічний процес, і ми по ньому рухаємося достатньо швидко. І, крім того, ми повинні усвідомлювати, коли говоримо про зміну правил гри для розвитку "зеленої" енергетики, що ми знаходимося на етапі імплементації Закону "Про ринок електричної енергії", який повинен у нас почати діяти з 1 липня наступного року. І це також обмеження, яке ми повинні враховувати.

Тому... Що для нас дуже важливо? Я хотів би підтримати нашого ключового спікера, для нас дуже важливий час. У нас немає часу для того, щоб дуже довго дискутувати і приймати рішення. Я приведу такий приклад. Вчора з ранку з нашими партнерами з USAID ми обговорювали досвід Туреччини. Туреччина в 2001 році ще прийняла закон, який дав можливість запустити ринок електричної енергії в Туреччині. І 17 років step by step вони розвиваються, і маючи при цьому величезну кількість різних викликів і проблем, у тому числі в питаннях проведення аукціонів.

Я хотів би сказати, що ми не маємо права на помилку. І я дякую за те, що ми, можливо, дуже багато вивчаємо досвід, але наше бажання публічно в прямому ефірі вивчати досвід наших партнерів інших країн пов'язано з тим, що ми не маємо права на помилку. Тому що будь-яка наша помилка в кінцевому варіанті – це помилка, яку ми кладемо на плечі наших споживачів, простих українців, які і так живуть в умовах постійних викликів, у тому числі, ну, такого енергетичного характеру.

І останній момент. Тому що, ця дискусія про зміну правила гри на ринку розвитку "зеленої" енергії, а вона у нас уже біліше двох років, і мені дуже приємно, що, скажімо, від повного несприйняття переходу на аукціони, а ми сьогодні перейшли до дискусії, як це зробити правильно, швидко і ефективно.

У нас є категорія людей, на жаль, інвесторів як внутрішніх, так і зовнішніх, які хочуть встигнути заскочити на останню підніжку останнього вагона тих правил, особливо по сонячній енергетиці, які сьогодні є. Я ще раз хочу офіційно заявити: хтось може встигнути, хтось може не встигнути. Але поїзд по існуючим правилам на сьогоднішній день, маючи сьогодні більше 8 гігават технічних умов на підключення, і за вчорашній день я можу привести цифру, що пікова генерація або пікове споживання складало 17 гігават, а ми сьогодні маємо приблизно біля 2 гігават уже і маємо більше 8 тисяч технічних умов на підключення. В тому числі... 8 гігават. Це шлях в нікуди. Тобто якщо не змінити маршрут цього поїзду, він просто може всіх нас завести і інвесторів, які довірилися Україні і вложили величезні кошти в трансформацію і в оновлення основних фондів української енергетики. Тому нам потрібно змінювати правила гри, робити їх конкурентними, робити їх прозорими. Ці технології повинні бути максимально інноваційними, і сьогоднішні світові глобальні тренди дають нам приклад того, що ці технології з кожним роком стають дешевшими, дешевшими і дешевшими. А це означає, що і вітрова, і сонячна, і інші види чистої енергії повинні ставати дешевшими і для українського споживача, і для української індустрії.

Тому, колеги, я хочу щиро подякувати за велику роботу. Вона системна, вона, я ще раз повторююсь, вона була і в липні, вона була у нас і в серпні, вона продовжується у нас у вересні. Але б дуже правильно було, і я так сподіваюся, я розділяю позицію своїх колег в комітеті, щоб не відкладати на дуже довго, і на наступний рік. Тому що рік президентських виборів, рік парламентських виборів може зірвати нам той поступовий, але step by step рух, який ми маємо сьогодні в трансформації української енергетики.

Мені б дуже хотілося, я повторюю, щоб, скажімо, в жовтні місяці ми цей закон проголосували в першому читанні. Дуже серйозно професійно з нашими міжнародними партнерами допрацювали його до другого читання і до кінця цієї сесії ми проголосували в другому читанні, щоб його підписав Президент, і українські інвестори, і міжнародні інвестори розуміли правила

гри, стратегічні правила гри, по розвитку енергетичного сектору України. Я думаю, це буде чесно, я думаю, це буде професійно, і я думаю, що це буде правильно.

Я думаю, що от на такій мажорній ноті ще раз всім дякую. Ще раз запрошую завтра на круглий стіл, який буде стосуватися питань енергетичної безпеки. Ну, і запрошуємо в наш комітет до співпраці.