



Київський міжнародний економічний форум
6-7 жовтня 2016 року

Панельна дискусія
"Енергоефективність та зелена енергетика: інвестиційна
привабливість"

Модератор – Андрій Зінченко, співзасновник ГО Greencubator

Спікери:

- Ерік Берман, Засновник енергосервісної компанії RENESCO
- Райнер Ортманн, Віце-президент зі зв'язків з органами влади компанії Robert Bosch
- Луїс Адао да Фонсека, Співзасновник інвестиційної компанії Exus Management Partners
- Сергій Савчук, Голова Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України
- Валентин Загарія, Керуючий партнер адвокатської компанії Spenser & Kauffmann

Андрій Зінченко:

Вітаю всіх учасників, наших гостей на Київському міжнародному економічному форумі. Я думаю тут буде зараз одна з найцікавіших дискусій, тому що тема, знаєте, вкрай важлива і вкрай гостра – це енергоефективність і зелена енергетика. Це ті речі, котрі можуть стати локомотивом для розвитку української економіки на наступні роки, тому я думаю, в нас зараз така тема – інвестиційна привабливість енергоефективності та зеленої енергетики. І тут підбралася, що називається, як на мене, просто блискуча команда спікерів, котрі можуть говорити про ці речі, оскільки вони мають дуже хороший досвід і дуже глибоке знання проблеми. Отже, представляю вам спікерів. Для початку – це пан Сергій Савчук, полісімейкер (policymaker), один з головних полісімейкерів, власне, в енергетиці України, голова Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України і, скажімо так, людина, котра запустила програму теплих кредитів для населення і багато інших цікавих ініціатив. В пана Сергія можна питати, які результати того, що робить Держагентство з енергоефективності. Далі, пан Райнер Ортманн – це віце-президент зв'язків з органами влади компанії Bosch, людина з величезним досвідом, і чисто технічним, і з реалізації проектів різного роду енергетичних в різних країнах світу, це не тільки Україна, це, зокрема, і Індія та багато інших країн. Хотів би також представити пана Валентина Загарію – це керуючий партнер адвокатської компанії Спенсер и Кауфманн (Spenser & Kauffmann). Що цікаво, що у профілі того, чим займається і чим відомий пан Валентин, є такі дуже цікаві речі, як структурування іноземних інвестиційних фондів і консультація з корпоративного та антимонопольного права. Треба сказати, що це зараз дуже такі гарячі топіки в енергетиці і в енергоефективності, бо ми часто там маємо справу із монополістами різного роду. Крім того, у нас є, скажімо так, ще один представник-інвестор – це Ерік Берман, засновник енергосервісної компанії RENESCO. Енергосервіс – один з таких великих, таких потужних ринків, які розвиваються в Україні, тож ми сьогодні почуємо і думку, власне, інвестора про те, що відбувається в Україні. І Луїс Адао да Фонсека – це співзасновник інвестиційної компанії Exus Management Partners, котрий теж дасть свій погляд на те, що відбувається в Україні, з точки зору інвестора, котрий хоче заходити на наш ринок. Ну і, власне, ще я представляюсь. Мене звать Андрій Зінченко, я співзасновник української мережі енергетичних інновацій Грінкубатор. І перед тим як ми, власне, почнемо говорити так дуже предметно, треба сказати, що енергоефективність на сьогодні є тим, що називається, галуззю, котра народжується. І вона ось-ось має якось народитись в Україні, і, зокрема,

важливим рушієм того мають стати іноземні інвестиції. Я от пам'ятаю ще у 2015 році, ще на початку 2015 року, були ще такі підрахунки, згідно з якими Україні треба, наприклад, для масової термомодернізації. нам треба було щось 800 з чимось мільярдів гривень. Зараз ці цифри, звісно, інші, бо курс інший, але ми говоримо, насправді, про інвестиції, котрі ідуть за сотні мільярдів гривень, але прибуток від них для країни дуже важливий. Цей прибуток, це не тільки, власне, безпосередній прибуток, це ще й наша незалежність: він газу, від поставок тих самих уранових збірок і багато чого іншого. І, зрештою, енергоефективність означає одну просту річ, Вона означає те, що нам менше треба платити за іноземні енергоносії. Мало того, згідно із деякими оцінками, енергоефективність – це те, що може створити сотні тисяч, а через механізми-мультиплікатори – і мільйони робочих місць, проте, для цього всього процесу, щоб запустити цей локомотив, йому треба паливо, і паливом є, власне, інвестиції. Отже, почнемо. Я думаю тут з'являється таке логічне питання: а як наші шановні спікери оцінюють ситуацію з енергоефективністю з точки зору інвестора за останні 2 роки, і, логічно, в цій ситуації я б попросив пана Сергія Савчука розказати, власне, що було зроблено. Ви, напевно, найближче до того, тому прошу так коротко розказати, за останні 2 роки.

Сергій Савчук:

Дякую, дякую за запрошення. Я би показав кілька слайдів, якщо це можливо, з точки зору того, що зроблено і куди ми маємо рухатися на шляху до залучення саме інвестицій.

За два роки, коли прийшов новий уряд, в 2014 році, і почав опрацьовувати можливість зменшення використання газу і його заміщення, а це для нас було пріоритетом, нам вдалося за два опалювальні сезони, по результату, зменшити на 7,2 мільярди кубічних метрів газу при спалюванні. Це стосується бюджетної сфери, це стосується Теплокомуненерго і індивідуальних будинків. Всього найбільше скорочення відбулося за рахунок індивідуальних будинків, і тут ми можемо констатувати, що запрацювала програма теплих кредитів, адже дійсно люди почали брати котли, не газові, використовувати пелети і, крім того, утеплення, крім того, люди самі по собі почали економити. Бюджетна сфера у нас зменшила використання за рахунок того, що був встановлений стимулюючий тариф рішенням уряду, і це дало можливість зайти приватним інвесторам, поставити 452 мегавати котелень, які виробляють тепло з інших видів палива, у 2014 році, і у 2015 році – плюс 752 мегавати. Це, в основному, малий і середній бізнес, і це є якраз ті інвестиції, які сьогодні вже працюють, і

які сьогодні нам потрібно далі розвивати. Також ми знаємо, що сьогодні величезний потенціал є у сфері утеплення – це багатопверхові будинки, 80 тисяч багатопверхових будинків потребують термомодернізації. В бюджетній сфері це 100 тисяч бюджетних установ, обсяг ринку – величезний. Якщо говорити про індивідуальний житловий фонд – це до 86 мільярдів доларів США, а бюджетна сфера – це до 8,5 мільярдів доларів США. Отже, ми бачимо величезний потенціал в цьому ринку, в якому достатньо місця для будь-якого інвестора, який матиме бажання зайти в цей ринок. Для того, щоб запрацював ринок саме ESCO-компанії в бюджетній сфері, в минулому році Держенергоефективність разом з Верховною Радою розробили два законопроекти, які були прийняті, де ми дали можливість гарантувати повернення інвестицій саме тим інвесторам, які будуть утеплювати школи, дитячі садки, лікарні і повертати свої інвестиції за рахунок зекономлених коштів. Ми ввели таке поняття, як довгострокове бюджетне зобов'язання, до 10 років, чого не було раніше в бюджетному кодексі. Сьогодні запрацював цей ринок, і ми вже маємо об'явлені тендерні процедури в багатьох містах: це і Київ, це і Полтавська область, це Вінниця, це Одеса, де вже укладений енергосервісний договір. Буквально на минулому тижні нам вдалося в першому читанні, завдяки групі народних депутатів, це, в першу чергу, і Галасюк, і Рябчин, і інші народні депутати, зібрати 236 голосів про внесення змін до цього закону, адже предмет закупівлі енергосервісного договору це є предмет тендерних закупівель, і нам потрібно було адаптуватись до системи Pгоzогго, що ми і зробили в першому читанні. Сподіваємось, найближчим часом ми в цілому приймемо цей закон, тому ринок цей буде далі продовжувати працювати.

Що стосується саме відновлювальних джерел енергії, то також я хочу вас всіх поінформувати, що в минулому році агентство розробило з народними депутатами і залучило більше, ніж 290 голосів, при чому голосували навіть опозиційні політики, новий закон, де ми зафіксували нові зелені тарифи для всіх видів зеленої електричної енергії: це і для вітру, це для біомаси, і для геотермальної енергії. Крім того, я хочу додати, що ми встановили для тих домогосподарств, які встановлюють сонячні панелі до 30 кіловат, можливість продавати свою електричну енергію в мережу, саме ту електричну енергію, яка не споживається для власного виробництва, і в нас пішла тут дуже гарна динаміка, про яку я розкажу пізніше, але, повірте, в минулому році в нас одразу після прийняття цього закону кількість встановлених сонячних панелей на приватних домогосподарствах зразу з кварталу в квартал почала збільшуватися від 80 до 50 відсотків щокварталу. Хочу нагадати, що у

нас 6,5 мільйонів домогосподарств, де може бути поставлена сонячна панель. Те саме можу сказати про виробництво електричної енергії з біомаси. Ми на 10 відсотків підвищили цей тариф і, крім того, додатково дали ще бонус для тих, хто вироблятиме зелену енергію з біомаси і не тільки з біомаси, якщо буде використовуватись власне обладнання. Відповідно до національного плану дій до 2020 року, потрібно, щоб виконати наші зобов'язання – 11 відсотків renewables в «міксі» споживання енергетичних ресурсів, потрібно вкласти 16 мільярдів євро, і ми всі над цим маємо працювати і зараз працюємо. Наступний слайд свідчить про те, що подібні проекти в нас вже сьогодні є і в біогазі, і у вирощуванні енергетичних культур. Наприклад, недавно ми відкрили котельню на 5,2 мегавати, яка виробляє тепло і продає 48 багатопверхових житлових будинків.

Типова модель, яка на сьогоднішній день нами розроблена, це когенерація. Період повернення інвестиції – 3,5 роки, CAPEX – 16 мільйонів євро, тобто 5 мегават електрики, додаткового тепла – 13 мегават, і такі когенерації ми можемо ставити буквально в кожному місті. Це той невеликий перелік напрямків, над якими ми можемо сконцентруватись, враховуючи те, що час обмежений, я думаю, що ми далі подискутуємо і в кулуарах, якщо потрібно буде, дамо роз'яснення. Дякую.

Модератор:

Дякую, дякую за таку стислість і, як то кажуть, down to the point. Дуже Ви все описали, що діється в плані енергоефективності, а тепер хочеться зразу перейти, як то кажуть, до іншої сторони діалогу. Я би дуже просив пана Еріка сказати. Ви ж, я так розумію, маєте.. Ви ж плануєте працювати в сфері ESCO, і, відповідно, а як Ви як інвестор, зі своєї сторони, оцінюєте цю ситуацію? У Вас вже є там проекти, Ви вже заходите?

Ерік Берман:

Насправді я 10 років тому почав працювати з першими такими проектами енергосервісних компаній багатопверхових будинків, з декількома людьми тут в Україні. Ми працювали з одним будинком спочатку. Більш-менш наш проект, можна сказати, був успішний. Принаймні, цю будівлю можна побачити. Потім я більше працював, власне, з Латвією, я там більше надавав консультації, а в Україні це більше була якась така добровільна діяльність, тобто я шукав добровольців для того, щоб працювати у цій сфері. В Латвії ми працюємо, власне, на основі двадцятирічних контрактів, і ми повністю

реновуємо, повністю проводимо модернізацію будівлі, і ми це фінансуємо в залежності від того, скільки вдасться, як ми прорахували, що нам надасть держава, і скільки нам вдасться заощадити за рахунок цього. Я думаю, що насправді, було би добре, якби в Україну зайшло дуже багато таких енергосервісних компаній, ну поки що такої ситуації немає, немає у вас фактично компаній, які би десь-таки працювали. Причини тут зрозумілі, представник Державного агентства дуже коротко про це говорив, але, власне, ви не можете від'єднати повністю сферу будівельну і сферу енергетики. Тобто у вас бракує коштів та інвестицій, які би вкладались в саме житло, а ви не можете мати нормальну енергетику, якщо у вас, наприклад, 20 квадратних метрів на сім'ю виділяється, чи якимось так. Ми, звичайно, говоримо тут просто про трильйони інвестицій, які є необхідними в сфері будівництва житла, і це означає, що ви повинні кожні 100 чи 200 років, нація, фактично, повинна повністю оновлювати ту базу житлову, яку вона має, а це, звичайно, також страшні інвестиції. Тут зараз Україна у дуже складній ситуації, я б сказав. І знову ж таки, не реально просто будувати енергетику, як би ми не працювали в цій сфері, Якщо ми говоримо про житлову будівлю, звичайно, ми можемо говорити також про дитячі садочки і про школи – немає механізму, яким чином в Україні можна інвестувати на довгостроковій основі, навіть в державні будівлі. Тобто якщо ви використовуєте життєвий цикл, десь 30-40 років, то це означає, що у вас мають бути установи, які будуть і зможуть надавати таке фінансування і зможуть прочекати поки сім'ї будуть віддавати їм ці кошти, 30-40 років. Це, практично, два покоління. І це ще має бути зроблено якимось на комерційній основі, тому що, ви знаєте, на фінансовій основі цього просто так безприбутково не готові це робити. Західна Європа, США вже знайшли способи, як знайти способи організації таких установ, таких організацій. Україна ще навіть не розглядала це питання. Тобто я думаю, що вам треба просто поглянути на приклади західних ринків, подивитися, як це питання взагалі вирішувалося, питання житлового ринку, приватних будівель, державних будівель, тобто як і що робити. Держава, звичайно, чи певною мірою, проплачує цю модернізацію будівель, і певна модернізація відбудеться за 3-4 покоління, але я мушу сказати, що, наприклад, в Латвії зараз оця модернізація відбувається, практично, в 10 разів швидше. Якщо вам вдасться занести кошти для того, щоб інвестувати їх в оновлення житла і в модернізацію будівель, то це дасть вам велетенські переваги, натомість, якщо ви цього робити не будете, то можете не сумніватися, що енергетику вам не вдасться збудувати на належній основі. Це таке популістське питання, але є ще питання також енергетичне, енергетики, тому що, начебто, енергетика –

це все зрозуміло, нам треба змінити старі установки, але це так просто не спрацює. Ми не можемо просто заощаджувати енергію і відокремити цю сферу від того, що потребує насправді житло. Тобто тут існує зв'язок між інституційними, між структурними поняттями, між будівлями, адже будівлі будуються для того, щоб люди там жили і жили комфортно, а енергія це вже побічний продукт, це якби допоміжний продукт, який, звичайно, повинен функціонувати, але він може функціонувати тільки, якщо функціонує сама будівля. І це означає, що вам треба збільшити кількість інвестицій у, власне, сферу будівництва житла, а для цього вам треба сформувати інституції, установи, які би цим займалися, тому що самі по собі ми як інвестори, ми цього не зможемо зробити, ми просто не маємо для цього можливості.

Модератор:

Власне, хочу відразу перейти до пана Луїса. Скажіть, будь ласка, от Ви щось вже реалізуєте в Україні? Як Ви оцінюєте те, що за два роки зроблено? От як Ви оцінюєте на сьогодні цей інвестиційний клімат, що в Україні в енергоефективності?

Луїс Адао да Фонсека:

В першу чергу, доброго дня всім. Знову ж таки, ще раз дуже дякую, що показали такі цікаві слайди презентацій, статистичну інформацію. Дуже цікаво мені давати відповідь на Ваше запитання, але, водночас, дуже складно, тому я можу тільки дуже коротко сказати, що за останні кілька років я інвестував у сферу енергетики, і досвід мій, переважно, – інвестиції в країнах західної Європи, тобто український ринок я поки що тільки, переважно, розглядав. Я зосереджувався на відновлювальній енергетиці, зокрема, на вітровій та сонячній енергії, про це я ще буду говорити пізніше, і також я розглядав сектор енергоефективності. І в обох випадках я мушу зазначити дуже важливі моменти, які стосуються обох цих випадків. Мені здається взагалі, це два найважливіші моменти в енергетиці, і дуже важливо, щоб люди це усвідомлювали, принаймні так на мою скромну думку. Ринки енергетики – це є спеціалізовані ринки, і вони потребують значних затрат, капітальних затрат. Ви про це говорили, що, переважно, період окупності дуже довгий. Звичайно, тут ми говоримо про енергоефективність, про відновлювальну енергетику. У зв'язку з такими характеристиками, те, що ви бачите по всьому світу чи в будь-якій країні, і думаю, що Україна в тому сенсі не виняток – у будь-якій країні, якщо у вас є бачення на довгострокову перспективу окупності ваших інвестицій, якщо є гарантія такої окупності на довгострокову перспективу і якщо є певна стабільність і впевненість,

тоді щось буде. Якщо такої стабільності немає, то, звичайно, приватні компанії ніколи не будуть вкладати в цей сектор. Таким чином, навіть якщо ми говоримо про енергоефективність, про це я ще теж буду трошки коротенько говорити, навіть якщо у вас будуть чіткі можливості заощаджень та енергоефективності, це, можливо, найпростіший такий елемент, висновок до якого найшвидше можна прийти, що якщо ви не зможете нічого гарантувати, гарантувати правової і законодавчої основи для інвесторів і для гарантування окупності, то ви зіткнетесь з проблемами. Я думаю, що я вже закінчив свою промову по часу, але я вважаю, що ті кілька історій успіху, про які я чув в Україні, вони могли би стати найкращим початком для розвитку вашої інвестиції, для того, щоб у вас була економіка масштабів, а якщо у вас буде економіка масштабів, тоді, я думаю, що ви почнете, власне, реновацію та модернізацію державних будівель, ви будете вкладати в це кошти, це буде державна компанія. Відповідно, тут ще можна певним чином гарантувати повернення та окупність інвестицій своїм інвесторам, і, таким чином, ви цей процес зможете запустити. На цій фразі я, фактично, хотів би завершити, але я хочу ще сказати, що Україна точно має багато можливостей для інвестування, тому що люди все-таки тут працюють, зокрема працюють компанії, проекти малого та середнього бізнесу, над енергоефективністю. Але просто я маю на увазі, що треба почати все-таки з державних будівель, з державних гарантій для інвесторів на рівні державних будівель, тоді це буде добре.

Модератор:

Я б хотів наголосити на безпеці інвестицій, на тому, що вони мають бути гарантовані. Я би ще хотів залучити зразу до цього питання пана Райнера Ортманна. Скажіть, будь ласка, як Ви оцінюєте те, що зроблено в сфері енергоефективності для інвестора за останні 2 роки? Яка вВаша думка про це?

Райнер Ортманн:

Дякую знов ж таки ще раз, що запросили. Я вдруге вже на цьому форумі, і мені дуже цікаво брати участь в цій панелі, зокрема через престиж пана Савчука та його репутацію. Я, звичайно, підтверджую те, що ..я багато що читав, які переваги, які недоліки України, яка діяльність ведеться в сфері енергоефективності та енергозаощадження. Ми це робили разом з моїми колегами з компанії Bosch. Мене вже зацікавило те, що ви, пане Савчук, сказали, тому що ви, фактично, відповіли на чимало моїх запитань, які в мене виникали: як ви робили ці заощадження, яким чином запрацювала ця програма, зокрема це

програма теплових тарифів, технології, які ви використовуєте для цього, методика, яку ви для цього використовуєте і , зокрема, навіть обладнання, яке, в принципі, ми можемо постачати. Мені, зокрема, сподобалось, що ви розповідали про житловий сектор, про сектор будівель, тому що в Європі, в Німеччині, звідки я родом, найбільше сприяє розвитку потенціалу в енергоефективності це, власне, сектор будівель. Звичайно, є ще транспортний сектор, але от сектор будівель, він найважливіший. Ви про нього говорили, ви показали ті успіхи, які вам вдалося досягти за останні декілька років. Також тут йшлося про маленькі будівлі, маленькі домогосподарства, про малий і середній бізнес та проекти... і говорилось про великі структурні проекти. Ось я би тут хотів трошки іншу думку висловити щодо періоду окупності, тобто рентабельності окупності цих інвестицій. Звичайно, довгострокова перспектива це складно, тому що, якщо ми говоримо про маленьку квартиру, все залежить від тарифів: чим нижчі тарифи, чим нижчий період окупності, тим простіше, але, насправді, період окупності був, от у слайдах прозвучав як 3,5. Я не знаю, чи це була велика установка, чи невелика установка, бо я щось пропустив цю інформацію, але в Європі, в Німеччині, в принципі, в більшості країн світу ми бачимо, що переважно ми зараз працюємо з більшими такими проектами, проектами великих енергоустановок, а тут період окупності при установці таких великих енергоустановок, коли змінюємо застаріле обладнання новими обладнанням... Мені здається, що дуже погана ця цифра в нас. І якщо говорити про, наприклад, котельні, зокрема ми їх використовуємо для нашої шоколадної індустрії, у нас період окупності – 1,5 роки, тобто півтора року. Тобто навіть при сьогоднішніх цінах і навіть, якщо говорити про енергосервісні компанії, тут ми повинні в першу чергу звертати увагу на заощадження, навіть, а не на тарифи. Звичайно, період окупності це дуже важливий фактор, і Ви показали, що в Україні вже трошки щось робиться в цьому напрямку, і я сам знаю, що це робиться. Просто хочу наголосити на тому, що чим потужнішим буде обладнання, яке ви будете використовувати, тим кращою буде ефективність періоду окупності, тобто звертайте увагу на це.

Модератор:

І власне от відповіддю на це питання, що ж за два роки було зроблено для інвестицій в Україні, я би хотів, щоб пан Валентин підсумував, оскільки в нього є хороший досвід приземлення іноземних інвесторів в Україні. От що було зроблене, власне?

Валентин Загарія:

Доброго дня, з поваги до наших спікерів я буду англійською. Я, можливо, дещо песимістичніше підійду до цього питання або, можливо, дещо реалістичніше, не знаю, як це назвати. Я просто буду розглядати це питання як керуючий партнер адвокатської компанії, як правник. Справа в тому, що в нас є певні преференції в плані постачання обладнання, заміни новим обладнанням, тобто це є виключно у формі звільнення від податку на додану вартість, але ви знаєте, що в 2014 році у нас було скасовано певні пільги, тобто зараз у нас немає таких серйозних обмежень в цьому плані, це теж не дуже добре. Також ми покладаємося, звичайно, на відновлювальне обладнання, ми хочемо ввести обладнання для відновлювальної енергетики, але, знову ж таки, те, що робилося попередні роки, потім було скасовано попереднім міністерством, і, відповідно, законодавство було відмінено, нам знову треба вводити нове законодавство. І компанії, які продають обладнання для відновлювальної енергетики, мали певні преференції у вигляді там 17 відсотків зменшення сплати податків доходів компанії. Це було скасовано, ще були певні преференції, знову ж таки, було скасовано, далі земельний податок... були преференції, вони були скасовані. Тобто як ви бачите, з погляду правника тут ми зараз вибиті з колії, тобто нам треба щось робити. Якщо Україна хоче бути конкурентною державою, то ми, практично, програємо цю гру, ми не є конкурентами, ми повинні говорити правду про це. Ми повинні сказати правдиво, що в плані законодавчої практики ми не ведемо нашу країну до інвестицій. Але важливим є інший момент, знову ж таки, з погляду правника. Коли я кажу інвесторам: «Будь ласка, приїжджайте в Україну», – а вони кажуть: «Добре. А як мені окупляться ці інвестиції? Ви ж не зможете платити дивіденди». Тобто людина привезе сюди мільярди чи мільйони, а я скажу йому: «У нас дефляція, інфляція, девальвація, ще щось, і я не можу ніякі дивіденди сплачувати». Тут деякі дії прийняв, правда, Національний банк України. Можливо, колеги часто кажуть: «Наведіть приклади там Португалії, Іспанії, Латвії», коли хтось проводить репатріації дивідендів. Чи проводила така країна, чи були такі приклади? Тобто це не те, чого шукає інвестор.

Ще одне питання: тариф і довгостроковість перспективи. У нас є тариф, тариф повинен бути по довгостроковій перспективі, ну, наприклад, до 2030 року, так. У нас є лише одна угода. Звичайно, у нас є Національна комісія з питань енергетики, у нас радники, у нас є консультанти, але ми бачимо, що для нас, для українців, і для інвесторів, які хотіли би прийти на цей ринок, ми повинні, фактично, змусити наше середовище стати

стабільним. Тільки стабільність, а не наявність і встановлення якихось глупуватих обмежень, нам допоможе.

Модератор:

Я думаю, що ми можемо, в принципі, перейти на англійську мову для кращого обміну думками, тобто от моє наступне запитання полягає в тому, що ми маємо зробити, адже ми відстежили проблеми, але що ми повинні робити? Що нам робити взагалі з цим всім? Знову ж таки, у вас десь по 3 хвилини. Що Україні потрібно зробити для того, щоб дійсно бути дуже ефективною у цій сфері і для того, щоб у нас розпочалося ведення бізнесу в сфері енергоефективності, щоби змінити ситуацію? На вашу думку?

Райнер Ортманн:

Так, дякую. Я можу з вами погодитися з приводу того, що я, фактично, несу відповідальність за те, що робить держава, що робить уряд в аспектах енергоефективності та енергозбереження України.

Модератор:

Скажіть більше про те, що можна зробити заради інвесторів, для інвесторів.

Райнер Ортманн:

Така сама проблема в нас є в Німеччині. Це не що б наш ринок чи держава якось купують нам якесь обладнання, і все робиться таким чином. Ні, ми також маємо всі ці проблеми, це і тарифні проблеми, це зменшення податків чи податкових преференцій. На жаль, це правда, не йдеться про податок на додану вартість, тут йдеться про інший податок, податок на прибутки компаній. Я думаю, що найкраще залучити інвесторів, якщо ви будете щось робити з податковою базою, власне. Ми в Німеччині ведемо за це боротьбу. До речі, я так само... про Німеччину я досить песимістичної думки, тому що всі вважають, що Німеччина це потужна країна, але якщо говорити про енергоефективність, я думаю, що не настільки-то й хорошою є ця сфера у нас, ніж вважається. Тобто в нас досить низький рівень енергоефективності, порівняно з деякими іншими країнами, і ми в наших дискусіях завжди намагаємось щось робити з податковою базою для того, щоб можна було інвестувати у сферу енергоефективності, тому що з нашого погляду, власне, це єдиний спосіб залучити інвесторів, зменшити податки, тобто надати податкові преференції. Німеччина – це складна країна. Ви знаєте, що у нас є 60 різних урядів, фактично, це в залежності від кількості

федеральних земель. Щоб прийняти рішення, ви розумієте, жодна земля не хоче втрачати своїх податків, своїх податкових доходів, тому досить важко було прийняти якесь загальне рішення щодо зменшення податків. Ми зробили по-іншому, ми впровадили фінансову мотивацію, фінансову стимуляцію, не знаю як це назвати, для відновлювальної енергетики, ще для чогось, ще для чогось. Тобто ми, фактично, поєднали дуже багато різних компонентів, елементів. Це були якісь дотації і так далі, але це насправді інвестора не привабило, а це його повністю збило, тобто він взагалі не знав, що відбувається. І тому, мені здається, що... (минулого року я рекомендував це Україні і зараз я рекомендую), звичайно, податкові стимуляції, податкові преференції треба надавати інвесторам, які приходять в сферу енергоефективності. Але забудьте про всі ці решта елементів, які просто будуть збивати інвесторів з пантелику, це я так чесно говорю зі свого досвіду. Ви можете, звичайно, спробувати, але в Німеччині у нас, принаймні, це не спрацювало.

Модератор:

Але, тим не менш, у Німеччині ви дуже багато чого досягли, але дуже дякую за таку чітку ідею. Пане Ерік, а що Ви скажете, що на Вашу думку Україна повинна зробити для цього?

Ерік Берман:

Я думаю вам треба створити чітку систему, чітку структуру, а це може зробити тільки держава. Ви от обоє говорили про цей зв'язок, я просто трошки об'єднаю це. Ми говоримо про будівлі, які потребують гідроізоляції, не лише теплоізоляції. Якщо ви зробите це все правильно, модернізуєте будівлі, то ці будівлі простоять ще 50-60 років, тому що ви не зможете їх всі зразу перебудувати, правильно? Зокрема, якщо ми говоримо про цегляні будинки і так далі. Змінюється кількість активів, але тут є проблема: якщо раніше ви говорили про те, що треба почати з державних будівель, так, можливо, ви праві, потрібно розпочинати, дійсно, з державних будівель, але коли ми говоримо про громадян України, то, знаєте, дитячий садочок і школа – це те, що держава просто успадкувала від Радянського Союзу, вони не мають самофінансування, це не є щось створене громадою. Вони не мають, фактично, тих коштів. От як ви можете порахувати зараз, наприклад, кошти, які вам потрібні на утримання квадратного метру чи створення квадратного метру класу в певній школі, і для того, щоб його утримувати впродовж 20 чи 30 років? Тобто зараз, на даний момент, це не є річ, яка була створена муніципалітетом, немає, відповідно, жодного економічного плану, який

стоїть за утриманням цих будівель. Ми повинні говорити про енергоспоживання, про те, щоб інвестувати в заміну, в прорахунки, в те, щоб, наприклад, створити таку-то кількість класів на таку-то кількість квадратних метрів, площ, і тоді тут вже можна про підрахунки говорити. Ви також говорили про скорочення періоду окупності, Ви говорили про цикл генерування, цикл виробництва енергії. Звичайно, тут Ви повністю праві. Може, ми говоримо також про цикл дистрибуції. Якщо ми говоримо про зміну якихось клапанів і так далі, якісь такі технічні речі, то тут термін окупності нібито дуже швидкий, але ви знімаєте ті плоди, які висять не високо, а насправді довгострокові переваги ви знімаєте з цих проектів, а вам треба думати в першу чергу все-таки про те, як зібрати оці плоди, які висять високо. Тобто, звичайно, забрати якісь проблеми, які от вже є насущними і нагальними, але до довгострокової перспективи більше мислити в плані того, що дійсно потрібно зробити. Якщо ви не хочете самі себе обдурювати, то треба думати, власне, про довгострокову перспективу для того, аби ваша інфраструктура працювала дуже довго, на довгострокову перспективу.

Модератор:

До речі, Ви повторюєте думку дуже відомого економіста, який говорив, що це капітал, який не існує, тобто всі будівлі, які опалюються, це є капітал, який, фактично, десь частково, не існує.

Ерік Берман:

Я би ще, до речі, додав, що в Україні у вас є дуже багато людей, які до кінця місяця не можуть вижити на свою зарплату, і мають лише один фінансовий актив – це їхня квартира, а вона гниє, фактично, псується. Тобто їхні квартири через 20 років... вони взагалі не будуть мати, де жити разом зі своїми дітьми, а це їхній єдиний фінансовий актив. Тому вам треба подумати про те, що це є соціальна потреба, це є соціальний крок, популярний крок, який треба зробити.

Валентин Загарія:

Так, також з правничої точки зору кілька слів. Стратегії, мабуть, у нас повністю немає, і мені здається, що в плані енергоефективності у нас немає такої стратегії також. Але певні часткові стратегії у нас є, тому що ми можемо говорити про те, що змінюються певні законодавчі акти. Наприклад, я б сказав, що ми змінили законодавство в сфері ESCO, але перш, ніж змінювати це законодавство, ми, в першу чергу, повинні подумати, як правники: а що саме треба змінити? – тому що ми повинні спрогнозувати ситуацію на наступний рік, подумати про те, як буде

укладатися бюджет наступного року, яким чином можна спланувати цей бюджет, таким чином, щоб на енергосервісні компанії, на ці проекти, виділялося більше коштів. Тобто тут треба думати також наперед і, можливо, законодавча точка зору і інвестори в співпраці разом можуть диктувати нам ті умови, які треба продумати в бюджеті. Як взагалі можна планувати бюджет, якщо ви не знаєте, який рівень оподаткування чи податкові преференції ми можемо вам гарантувати наступного року чи через 2 роки? Ви знаєте, що в нас відбувається певна лібералізація, але якщо інвестори прийдуть в країну за певних обставин, за певних податкових умов, а в майбутньому держава буде змінювати ці умови, і не буде жодної стабільності, то цей конкретний інвестор буде вимагати одного і того самого режиму 30-40 років, йому це дійсно потрібно для того, щоб в довгостроковій перспективі щось працювало. Не можна щось змінювати просто так на основі популістських кроків, ми повинні розробити стратегію і дотримуватися цієї стратегії. Все що геніальне, те просте. Тому я про це говорю, ми зараз в такій ролі, коли ми повинні зробити себе конкурентом на глобальному ринку, ми повинні розробити стратегію, правничу стратегію і не лише правничу стратегію. З погляду капіталу, так, ми мусимо знайти цей капітал. З погляду політичної ситуації, в нас є війна, в нас є конфлікт, ескалація конфлікту на Сході, але ми все одно повинні придумати стратегію: що робити, як робити, як планувати бюджет, як стимулювати західні компанії, які мають справу з відновлювальною енергетикою, нехай навіть з низьким рівнем капіталу, щоб вони приходили сюди. Тому що, яким чином Україна взагалі може конкурувати, якщо в нас дуже низький рівень конкуренції? Ми не можемо взагалі про конкуренцію говорити. Хто буде інвестувати на 10-15 років в нашу країну? Ну ніхто не буде, це просто нонсенс, це абсурд, це неможливо, тому ми мусимо звернутися до держави для того, щоб держава сама стала інвестором і гарантом і створювала такі установи, які б фінансували довгострокові перспективи.

Модератор:

Дякую, що так коротко, але так чітко висловили цю думку. Будь ласка, Вам слово.

Луїс Адао да Фонсека:

Я буду говорити з перспективи інвестора, що би я хотів побачити в такій країні, як Україна чи схожій країні. Що мене би стимулювало, власне, приходити в цю конкретну країну. Є три умови, які би я назвав, які би я хотів бачити у вашій країні. Перша умова полягає у тому (і вона вже

згадувалася), що ми говоримо про регуляторну та податкову стабільність, фінансову стабільність. Без такої стабільності ніхто точно не буде фінансувати та вносити інвестиції на довгострокову перспективу. Без цього це є неможливо. Я думаю, що я як інвестор, також дуже хвилююсь з приводу того, щоб було чітке податкове законодавство. Мене навіть не стільки тариф цікавить, як цікавить стабільність. Друга умова, про яку ми також говорили – я от чим більше думаю про інвестування в якусь країну, з такою ситуацією, в якій Україна зараз, тим більше в мене з'являється такі серйозні елементи, на які потрібно зважати. Це двосторонні домовленості між країнами стосовно захисту інвестицій, тобто тут свою роль повинен зіграти уряд і повинна зіграти держава. Я як іноземець, можливо, би й хотів приїхати в цю країну, але дуже важливо підтримати ці гарантії, державні гарантії на основі двосторонніх положень, двосторонніх умов, які би мали реальну силу. Якщо інвестор хотів би інвестувати в цю країну, то він міг би скористатися, принаймні, цією угодою для того, щоб отримати певні гарантії, принаймні, мені так видається. Тобто якщо ви би почали наробляти такі двосторонні домовленості, це би теж було дуже важливо між країнами. І третій момент, це, можливо, радикальний момент – от я як інвестор, коли розглядаю таку країну, як Україна, насправді, мене не хвилюють фіскальні, податкові стимули, преференції, якісь схеми підтримки за рамками 10 років, тому що стабільності немає (це є перший елемент, який я згадав). Тобто в плані цих податкових преференцій мене цікавить 5-10 років. Мені здається, що дуже багато помилок зроблено в тому плані, що уряд намагається розробити елементи підтримки за схемою Німеччини, але в Німеччині, наприклад, я, коли інвестую, я хвилююсь за податкові преференції на термін від 10 до 30 років, а в Україні – ні, в Україні – від 5 до 10 років. І, звичайно, можна використовувати модель Німеччини, але Німеччина – це стабільна країна, і ви мені теоретично надаєте переваги, які мене не хвилюють, тобто я розумію, що мене тут через 10 років... я ще не знаю, чи я тут буду. І якщо мені ще виділите декілька секунд, я хотів би зазначити, що Україна непогано все-таки інвестує у відновлювальну енергетику і створила досить хорошу модель. В кожній країні, звичайно, використовується по-різному, але от дуже мені подобається модель Марокко, і держава там відіграла дуже важливу роль. Приватні інвестори інвестують, вони будують, я говорю, власне, про відновлювальну енергетику, про масштабні проекти, приватні інвестори будують, оперують, але через певний період часу держава, фактично, підтримує ці компанії на основі державного фонду та інвестицій, тобто це є певне державно-приватне партнерство. Ця модель дійсно

спрацювала, потім оцей фонд, який спонсорує держава, викупує цей проект через 10 років, тобто активи повертаються до держави, в руки держави. Держава потім може приватизувати, може що завгодно зробити з цим проектом, але, принаймні, початковий інвестор має чітку видимість і наочність на короткий період, і для нього ризик зменшується, тобто він знає, що цей проект через 10 років в нього викуплять. Мені здається, що такий підхід змінює схеми підходу, і ми повинні, таким чином, зосереджуватися на ризиках не лише на короткострокову, а й на довгострокову перспективу.

Модератор:

Так, дякую. Пане Савчук, от Ви чули вже про багато моментів. Деякі з цих моментів, можливо, дещо критично звучать, але, тим не менш, вони є реалістичними. Яка ваша думка? Що потрібно зробити? Якими будуть наступні кроки? Що Ви вважаєте як представник Державного агентства з енергоефективності?

Сергій Савчук:

Що стосується перспектив розвитку відновлювальної енергетики і інвестицій, стосовно конкретних кроків, то я хочу заспокоїти всіх присутніх. Сьогодні достатньо інструментів для того, щоб інвестор заходив в країну, і я точно хочу вам сказати, відверто, що ті країни, європейські країни чи Сполучені Штати Америки, які я відвідував і з якими... з представниками бізнесу яких я зустрічався, жодний не задає питання: а чи зможемо ми завести в Україну обладнання і отримати пільги при розмитненні чи пільги при оподаткуванні? Такого питання точно не стоїть. Всіх цікавлять дві прості речі: це IRR (Internal Rate of Return – Внутрішня норма прибутку), це Payback Period (Період окупності). Ці зелені тарифи, які в минулому році були прийняті Верховною Радою, вони сьогодні дають відповіді на ці питання. Додаткового стимулювання відновлювальною (незрозуміло - зрізаний кадр) точно про це уряд ще не буде згадувати найближчим часом. Та динаміка, яку ми сьогодні відслідковуємо, і бачимо, як інвестор вже заходить по тих законодавчим інструментам, які сьогодні ми прийняли, ми бачимо, що ринок розвивається позитивно. Звичайно, є проблеми, це проблема – це війна, звичайно, є дірки в бюджеті, оскільки нам доводиться багато платити на озброєння сьогодні, але ми не забуваємо, що закони приймаються. У нас в парламенті лежить зараз чимало розроблених Агентством додаткових законопроектів, і які ми вже прийняли в першому читанні, які дадуть додаткові стимули і гарантії повернення інвестицій саме для відновлювальних джерел енергії, для

ESCO-компаній. Якщо говорити про Energy Efficiency in building sector, так ми бачимо, що ті теплі кредити, за які нас весь час критикували, що вони не підуть, ніхто не буде брати. Ми за півтора роки видали на 2,5 мільярдів гривень теплих кредитів домогосподарствам, які утеплюються, які міняють газові котли. Ми за минулий тиждень видали тільки 20 ОСББ, за один тиждень, 20 ОСББ – в кожному ОСББ по 100 квартир. Люди беруть і утеплюються. Ми маємо 200 місцевих програм, які додаткові, тобто ми рухаємося, але що я хочу порадити. Я хочу порадити особливо представникам панелі, які саме з України, мати хоча б не більше оптимізму, а такий самий оптимізм, який мають зарубіжні інвестори, які сюди приходять. В них його більше. Ми пройшли дуже важкі часи, ви пам'ятаєте 90-ті роки, як бізнес розвивався і як стрімко мінялася ціна валюти, нашої української. Ми пройшли тяжкий кінець 2013, 2014 року, 2015 рік – тяжкі роки. І сьогодні ми вже навчилися працювати в тих умовах, як фінансово нестабільних, так і взагалі нестабільних, з точки зору економіки, миру. Сьогодні нам вже набагато легше, тому давайте залучати інвестиції. Наш національний інвестор їх вже вкладає. Показуємо приклад зарубіжним інвесторам. Звичайно, уряд далі продовжує відпрацьовувати регуляторну базу. Дякую.

Модератор:

Дякую дуже. Знаєте, дуже цікава, насправді, думка, проте, поки що, якщо чесно, я дивлюсь, інвестори все-таки не настільки активно йдуть, і ми бачимо від наших колег питання про інституційну спроможність, власне, української влади. Отже, ми говоримо, власне, про інституційну спроможність теперішнього уряду, держави і ми говоримо про поганий період окупності. Оскільки ми говоримо про зелену енергетику, зелений тариф – це непогано, але на даний момент в нас є законопроект, який говорить про ретроспективну відміну цього зеленого тарифу. Це дуже серйозна проблема, тому що означає, що енергосервісні компанії взагалі в нас працювати не зможуть, тобто це проблемний момент. Я би не сказав, що не треба дивитись на цю ситуацію крізь рожеві окуляри, але все-таки треба трошки реалістичніше підходити і треба прив'язувати роботу одного міністерства до роботи іншого міністерства. Мені здається, що деякі міністерства між собою взагалі не спілкуються. Але зараз ми перейдемо до іншого питання, і в нашому контексті як ви гадаєте, які наступні ринки можуть у 2017 році запрацювати в Україні. Три основні ринки в галузі енергоефективності, які можуть запрацювати в 2017 році. От дуже чітко, просто скажіть назви цих ринків.

Сергій Савчук:

Це когенерація, яка використовує інші види палива. Тут два фактори: це зелений тариф на електричну енергію і це тепло, яке буде продаватися в мережу. Такі приклади ми сьогодні маємо, які вже працюють, і таких проектів, які сьогодні розвиваються, їх багато. Далі – ESCO. Якщо ми внесемо зміни в систему Pгозогго, ESCO-договори будуть укладатися, і плюс житловий сектор і далі буде продовжуватись. Це – три кити, яких ми точно знаємо, що вони далі будуть розвиватись.

Модератор:

Гаразд, містере Луїс, які наступні ринки в Україні на 2017 рік, які будуть розвиватись?

Луїс Адао да Фонсека:

Я трошки хотів би ще прокоментувати те, про що ми говорили раніше. Як і у всьому, як у будь-якій ситуації, звичайно, як у будь-якому бізнесі, у будь-якому секторі, у будь-якій державі часи є складні. І так, як ми дивимось на склянку: вона або напівпорожня, або напівповна, це залежить від того, чи ви оптиміст, чи песиміст. Просто треба більше вам замислитись, мабуть, над тим, як будувати конструктивну критику. Я маю на увазі, що реалістичніше треба просто продумати конкретні кроки. Тепер, повертаючись до Вашого запитання, я хочу ще раз підтвердити цю ідею, яку і Ви озвучували, яку я озвучував, що сфера, про яку ми говоримо, це така сфера, де всюди зараз відбувається розвиток, у всіх країнах світу. І на даний момент дуже багато можливостей для інвестицій. У вас є дуже серйозний стрибок в плані ефективності обладнання і впровадження обладнання для відновлювальної енергетики. Зокрема, у таких країнах, як Україна, дуже багато що можна зробити. Я думаю, що це позитивний момент, тобто у вас є можливості. Якщо ви всі будете все робити разом для того, щоб дійсно перевести це на новий етап. Я думаю, що все воно так і буде відбуватись, тобто ключові моменти вам вдасться зробити, якщо ви будете конструктивно працювати в правовій сфері, в законодавчій сфері, якщо ви розробите потенціал, то ви тут зможете знайти і відкопати той самий потенціал, який існує в інших країнах, і у вас будуть такі якісь виграшні умови також, яких немає у інших країнах. Наприклад, ви знаєте, що у деяких країнах є тарифи дуже низькі. У вас поки що тарифи високі, але потенціал для зниження цих тарифів є. Чому? Тому що у вас є сонячна енергія, ви можете її використовувати, у вас є умови для торгівлі цією сонячною енергією. Якщо правильний контекст встановити, зокрема, законодавчу основу, і придумати правильні кроки, то я впевнений, що

дійсно можна бути реалістом і оптимістом водночас, тобто інвестиції придуть в Україну. Ще один позитивний момент – от поки ви будете все це робити, встановлювати цю установу, ви повинні пам'ятати про те, що, звичайно, є можливість, що ви неправильно будете щось робити. І, напевно, треба пам'ятати, що всі можуть робити помилки, і тому треба працювати разом. Якщо ви будете працювати разом і держава, і приватний сектор, і інвестори, то все піде кращим шляхом, я думаю, що це позитивний момент.

Модератор:

Так, дякую. Дякую за такий стиль умовності, так би мовити, тобто Ви щойно, ви казали «якщо, якщо». Ми, справді, розуміємо, нам треба критично підходити, тобто має бути конструктивна критика. Добре, яка Ваша думка стосовно можливостей 2017 року? Тобто, які от моменти, де ми можемо забезпечити ріст і за яких умов цей ріст буде відбуватись?

Валентин Загарія:

Якщо говорити про ринок енергоефективності, я мушу сказати, що от ми помітили, що компанії досить часто базують свій досвід на досвіді компаній інших країн світу. Тобто якщо є позитивні прецеденти, то це означає, що ринок буде розвиватися. Це перший момент. Також другий момент, я вважаю, що Україна це все-таки сільськогосподарська країна, і ми маємо впроваджувати такі поняття, як електромобілі і так далі. У нас є проекти в таких країнах, як Туреччина, наприклад. Я думаю, чому б нам не пробувати впроваджувати такі проекти от, як впроваджуються в Туреччині чи в інших країнах.

Ерік Берман:

В попередні роки, коли я говорив про ці от дитячі садочки в муніципалітетах, про школи, коли я працював з урядом, коли я працював з громадами, то я їм вказував на деякі варіанти, як можна заробити гроші на цих проектах. Дуже важко мені давались ці обговорення, тому що люди не завжди і не все розуміють, вони не завжди розуміють ціль цього всього. Але я от помітив, що, насправді, дискусії і теми для обговорення за останні 2-3 роки змінилися, тобто громадяни та муніципалітети більше якось зрозуміли, для чого все це робиться, зрозуміли, що більше від них залежить, що треба все по-іншому робити, тобто вони стали менш байдуже ставитись до цього. Тому це обговорення трошки змінило свій формат, вони зрозуміли, що от їм потрібно бути залученими, що у них є певні зобов'язання в цьому формуванні довкілля й атмосфери в середовищі. Звичайно, важливим

тут також є поняття верховенства права. Зокрема, я говорив про Латвію, я говорю, що в Латвії, наприклад, вони постійно, навіть на папері, прописують, що якщо ми інвестуємо такі-то, такі-то суми, то вони окупляться за такий-то період, і там стоїть підпис. Тобто це все стабільно, і поки що всі умови завжди дотримуються, а от в Україні я не можу довіряти якимось документам чи-то на короткострокову перспективу, чи на довгострокову перспективу. Звичайно, проект генерування енергії, так, ви праві, ми не заглядаємо настільки далеко, ми тут не говоримо про 20 років, бо ми знаємо, що все одно дітям треба буде і через 20 років ходити в дитячі садочки, в дитячі школи, і лікарні мають існувати через 20 років, тому треба все-таки трошки змінювати оцю перспективу з короткострокової на довгострокову. Так само в Латвії ми часом говорили про фінансування, про моменти фінансування, про те, як подавати оці грошові потоки, як вкладати кошти в будівлі. В Латвії спочатку середня тривалість періоду була десь 11 років і десь 8 процентів. Зараз ми насправді знаємо, що все, що ми будуємо – це добре, і те, що ми збудуємо, воно буде стояти ще там 100 років чи 200 років. Тобто у нас є певні фінансові стандарти, фінансові догми, і ми точно знаємо, що те, що ми робимо, воно гарантоване, і стабільність гарантована нам, водночас, ми гарантуємо якість. Тобто це в державі треба змінити і змінити, звичайно, це треба за допомогою того, що держава спробує збудувати цей місток між комерційними банками і їхньою роботою, роботою банківських менеджерів і потребами суспільства.

Модератор:

Тобто щоб отак от підсумувати, трошки скоротити те, що Ви сказали, я так зрозумів, що ключова Ваша думка полягає у тому, що треба зосереджуватись, знову ж таки, як Ви попередньо згадували, не на тих плодах, які дуже низько висять, а треба зосереджуватись, власне, на встановленні цієї інституційної системи, системи гарантій, системи стабільності для того, щоб інвестори змогли переключитися на довгострокову перспективу.

Ерік Берман:

Так, лише тоді ви зможете змусити мільйони громадян України працювати над тим, щоб здійснювати модернізацію їхніх будівель, щоб отримувати кредити на модернізацію, тобто вам треба змінити в цьому плані менталітет і менталітет не тільки інвесторів, а й менталітет людей, тому що от в Латвії, їм вдалося змінити цей менталітет. Люди знають, що

вони, по-перше, отримають роботу, по-друге, в них будівля буде краща, і через 20 років в них все буде функціонувати.

Модератор:

А що Ви думаєте про це запитання? Який наступний сектор росту для 2017 року?

Райнер Ортманн:

Знову ж таки, я повинен сказати, що я більше буду говорити не про фінансовий сектор, а про технологічний аспект, оскільки я не представляю банк, я більше технолог і не є також правником чи партнером адвокатської компанії. Знову ж таки, я не є песимістом, я є досить позитивний, я підтримую вашу позитивну точку зору, оптимістичну точку зору. Ви говорили, що за останні 2 роки суттєво зменшилася кількість споживання газу. Я сподіваюсь, що це не супроводжувалося зменшенням ВВП, тому що коли економіка знижується, ВВП знижується, тоді, звичайно, знижується і так само кількість споживання.

Сергій Савчук:

Ні, ні, це не пов'язано з цим. Це пов'язано, власне, з трьома секторами: транспортним, муніципальними будівлями і багатоповерхівками. Тобто ні, тут не йдеться про зменшення ВВП.

Райнер Ортманн: Добре, тоді прекрасно, тоді ця цифра, яку Ви показали, насправді, показує чудовий успіх. Я, на жаль, що стосовно технологій, стосовно техніки, мушу сказати про зовсім протилежну думку. В технології ви мусите зривати ті плоди, які висять низько, тому що по-іншому ви просто не можете цього робити. Я згодний стосовно фінансового аспекту, коли ви розглядаєте цілісну систему і ви хочете забігти вже на перспективу 2050 року і подумати про те, якою буде стабільність, яким буде клімат та атмосфера в Україні у 2050 році. Звичайно, тут треба думати про якийсь стабільний показник і про гарантії, тут плодів, які низько висять на дереві, недостатньо. Але якщо ми говоримо про 2017 рік, про 2018 рік, ви згадували когенераційні установки. Звичайно, це технологія, яка буде розвиватися. І ми можемо використовувати також енергію відходів для опалення. Мені здається, що взагалі оцю централізовану систему треба змінювати – оце має бути основна перевага. Я просто не хочу перебрати свої 3 хвилини, тому що насправді я можу про це говорити дуже довго. Просто централізована

система опалення, ви знаєте, це технологія, потенціал якої, фактично, втрачає енергію і потенціал для енергозбереження зовсім інший.

Ерік Берман:

Добре, всюди, де ми будуємо енергосервісні компанії, ми намагаємось змінити цю ідею централізованого опалення, але ми стикаємось із серйозним опором, і я не жартую. Я тут навіть відчуваю ризик, іноді і загрозу власному життю, а не просто опір, за те, що ми робимо, тому що чомусь оця от ідея, вона десь там ще прижилася, якісь зміни, ви знаєте, люди дуже з великим опором ставляться до змін.

Райнер Ортманн:

Так, але за останні роки все-таки ми переходимо на альтернативну енергетику від централізованої системи опалення. Я думаю, тут мають бути докладені структурні зусилля, тому що і це є пріоритет.

Модератор:

Я, мабуть, пропущу наступне запитання, яке було у мене заплановано, бо ви вже на нього відповіли, але от хочу запитати стосовно відновлювальної енергетики. Що буде відбуватися в сфері відновлювальної енергетики та на її ринках в Україні. Ось я складне питання вам зараз поставлю. Мені подобається, загалом, ставити складні запитання, і я, в першу чергу, поставлю питання представникам бізнесу. Ви знаєте, що у деяких європейських країнах, країни пропускають цей зелений тариф і не дотримуються зобов'язань стосовно зеленого тарифу. Дехто навіть банкрутує у зв'язку із цим зеленим тарифом. Так відбулося в деяких компаніях, тому що вони не змогли виконати своїх фінансових зобов'язань. Але зараз в Україні зелений тариф для опалення найвищий серед країн Європи. Саме в цьому причина є, чому інвестори говорять про країну, тому що ринок ще якби неосвоєний та дуже широкий, щоправда, тут можна втратити свої активи часто, я маю на увазі, дуже часто, але межа прибутковості є настільки привабливою, що всі все-таки намагаються заповнити, заповнити цей ринок. Але от питання: а що відбудеться? Чи може статися таке, що Україна просто не зможе виконати своїх фінансових зобов'язань стосовно тарифу відновлювальної енергетики? Це гіпотетична можливість чи така можливість є абсолютно реальною? Тобто чи це тенденція, чи це може відбутися в Україні і яким чином ми можемо зберегти індустрію від того, щоб ці кошти не зникли з країни ще, наприклад, у 2030 році, тому що ви знаєте, що досить багато компаній енергосфери мають людей, які кажуть, що «це такі маленькі

компанії, а вони стільки набирають коштів з ринку». Тобто як ви думаєте, чи ми все-таки зберігаємо певний ризик того, що ми не зможемо дотриматись свої фінансових зобов'язань стосовно зеленого тарифу.

Сергій Савчук:

Я хочу завірити всіх присутніх тут в залі, в тому числі інвесторів, що загрози зменшення зеленого тарифу в Україні немає і таких прецедентів теж не було. Ви можете мене поправити, ви скажете: «було по сонцю». Так, було по сонцю. Це єдиний тариф, який довелося знизити, оскільки всі присутні тут в залі знають, що він був найкорумпованіший і найвищий у світі. І склалася така ситуація, що у 2012 році з оптового ринку електричної енергії на «сонце» вимивалося близько трьох мільярдів гривень, а на біомасу, наприклад, по електриці з біомаси чи з біогазу навіть 50 мільйонів не йшло. І тому цей перекис по відношенню до «сонця» потрібно було нам виправляти, і коли у минулому році нам вдалося виправити, і ми зменшили тариф на «сонце», при цьому ми підвищили тариф на електричну енергію з біомаси, з біогазу. Більше того, ми дали додатковий бонус для тих виробників електричної енергії, які використовують наше вітчизняне обладнання, для того, щоб інвестори приходили і виробляли це обладнання тут, в Україні. І, до речі, всі для цього підстави сьогодні є, адже в нас є безліч машинобудівних заводів, інженерів, конструкторів і ще, що важливо, наша валюта девальвувала в три рази. І це є, знов-таки, можливість тут для виробництва цього обладнання, чи це будуть лопаті, чи це сонячні панелі і таке інше, які можуть бути значно дешевше тут вироблені і продані на внутрішньому ринку і навіть на експорт, ніж везти його, навіть, з Китаю. Тому проблеми і загрози до зміни зеленого тарифу я не бачу, він установлений до 2030 року і прив'язаний до євро, і ми цим самим захистили інвестиції будь-якого зовнішнього інвестора.

Модератор:

Так, дуже оптимістично. Будь ласка, пане Райнер.

Райнер Ортманн:

Я, звичайно, не можу все-таки спрогнозувати, що станеться, чи буде якесь банкрутство за кілька років, я нічого взагалі не можу прогнозувати, але я можу лише сказати про досвід Німеччини. Німеччина зробила дуже просто, тобто у нас держава ні за що не платить, вона розподіляє всі ці тарифи на громадян, тобто кожен споживач електроенергії у нас сплачує додатковий тариф. І тим часом сьогодні ви згадували середній тариф у кіловат-годинах. Ми починали з

56 центів на кіловат для фотовольтажних елементів, а зараз, через 20 років (ну 20 років це, в принципі, довгостроковий хороший період інвестицій) у нас трошки ситуація стала за цей період проблемною. Німеччина зараз веде обговорення щоб змінити, тому що електроенергія у нас зараз дуже-дуже дорога. І треба сказати, що насправді була зроблена спроба змінити цей... анулювати цю угоду. Ну ризик був, і він навіть був дещо зменшений. Зараз у нас в Україні трошки навіть краща ситуація в цьому плані. Тим не менше, я тут говорю більше про технологічні проблеми, тому що відновлювальна енергетика є нестабільною, що призводить до нестабільності електричної системи, і ми не хочемо цього допустити. Тож ми розподілили цю додаткову платню між громадянами... кожен споживач має сплачувати додатково десь 7 центів за кіловат тільки на фотовольтажні елементи. Потім ситуація так більш-менш вирівнялася, і держава все одно за це нічого не платить, а заробляє, до речі, дуже багато на податковій основі. У зв'язку з... це ще так само пов'язано з проблемами перевиборів, оскільки у зв'язку з процесами виборів, у нас були зміни цих тарифів, і в наступні роки, я думаю, відбудуться певні зміни. Я просто веду до того, що треба звертати увагу на те, що певні елементи і в політиці, і в стратегії є взаємопов'язаними. От в нас держава не платить за електроенергію, фактично.

Ерік Берман:

Коли ми говоримо про такі інвестиції в інфраструктурні об'єкти, як про будівлі, про дороги, про поставки, про об'єкти, то якщо ви можете це робити на довгострокову перспективу і вважати, що ви дійсно це здатні зробити впродовж довгострокової перспективи, на багато років, то це дуже добре. На даний момент, ви розумієте, що такого процесу, такої процедури у вас нема, ми говоримо лише про короткострокову модель, про те, що... чи прибутки, які вам здається, що ви отримаєте, є достатніми чи ні. Чи вам потрібні дотації на 50-60 відсотків? Україна собі, звичайно, такого дозволити не може, для жодних інфраструктур та інвестицій. Україна повинна перейти до найнижчого рівня дотацій, дотування сфери енергетики, тому що, якщо вам вдасться забезпечити такий рівень фінансування, це спроможна зробити лише держава, приватні ринки, приватні компанії не зможуть забезпечити дешевого фінансування, тут має втрутитись держава. Якщо таким буде майбутнє України, то тоді, я думаю, що на цій основі ви забезпечите довіру, стабільність, впевненість, люди будуть вірити, інвестори будуть вірити, і це буде інше суспільство, а поки що ви наче у джунглях.

Валентин Загарія:

Спасибі за відвертість. Я думаю, що ви, можливо, трошки відлякали нас такою думкою, але справа в тому, що я покажу вам в інституційному плані довгострокову перспективу. Якщо говорити про ризики, звичайно ж, відновлювальна енергія у нас, в Україні лише складає 2 відсотки, це дуже мало. За планом, у нас заплановано 11 відсотків, тобто це означає, що може змінитись тариф, і в економічному плані треба до цього підходити обережно. Іноземні інвестори, звичайно ж, вони хочуть отримувати найбільші прибутки. Мені здається, що ризику тут насправді не існує, тому що тариф достатньо високий і якщо ми досягнемо цього рівня 11 відсотків відновлювальної енергії, це буде добре. Ну але цього ми можемо, звичайно, й не досягнути, але, тим не менше, два відсотки це теж добре, це теж багато.

Модератор:

Ваше вирішення?

Луїс Адао да Фонсека:

Я базую своє рішення на основі того, що відбулось в Іспанії і хочу прокоментувати, що з погляду зовнішнього, те, про що ми говорили, про ризики в Україні, мені здається, чому в Іспанії відбувались ретроактивні зміни, так само, як у Німеччині. Тобто є електростанції, це пов'язано, наприклад, з сонячною енергією, але не пов'язано з вітровою енергією. Тариф був десь так само, мені здається, 57 чи 56 центів. Я пам'ятаю, що в часи, коли ми працювали, було встановлено десь 5 тисяч турбін. Я думаю, якщо подивитись на досвід Іспанії чи якоїсь іншої країни, наприклад, Португалії, де так само існують всі тарифні режими, існують всі нормативні режими, які є дуже конкретними, які все чітко контролюють, контролюють не тільки тарифи, а й обсяги. Це теж дуже важливо. Якщо ви не можете контролювати ціну, то у вас раптом може з'явитись надмірна поставка або навпаки, це вже буде помилкою. Я думаю, що в Україні сталася та сама помилка, тобто ви не контролювали цю ситуацію, але цю помилку можна виправити. Якщо ваші обсяги зміняться і доростуть до 11 відсотків відновлювальної енергетики, то це буде ще краще. Ще другий момент, про який я хотів би сказати. Добре також, що відновлювальна енергетика, от коли вона розпочиналася в Іспанії, в Німеччині, вона точно перевищувала середню вартість виробництва на той момент, але за останні 10 років ми побачили (особливо за останні 3 роки, хоча люди цього не усвідомлюють), що вартість виробництва суттєво знизилась, тобто є конкурентоспроможні

технології. Я розумію, що зараз в Україні вам дійсно треба якийсь бонус для стимулювання.

Модератор:

Ви говорите, власне, про паритетність?

Луїс Адао да Фонсека:

Так, так, ми також говоримо про паритет. Я також його мав на увазі. Так, це паритет. Про паритет ми говоримо не лише у сфері енергоефективності, а в різних сферах. Мені здається, що проблеми насправді ті самі і в Україні, і в Німеччині, і в Іспанії, але просто коли індустрія починає визрівати, вона стає більш конкурентоспроможною, тоді вона вже не вимагає такого рівня дотацій. І якщо ви вважаєте, що ви оптиміст, то я теж оптиміст, тобто це залежно як до цього підходити. Я теж вважаю, що стосується зеленого тарифу, то все гаразд. Ви можете просто почати контролювати обсяги, треба встановити нормативну базу і все буде добре.

Модератор:

Але ще одне питання для обговорення, як спробувати контролювати ці обсяги. Я, навпаки, не такий оптиміст, тому що, ну ви знаєте, технології змінюються, ціни змінюються, але ви собі не можете уявити, настільки жадібними можуть бути люди, тому тут треба бути дуже обережним для того, щоб інвестори не перебрали цю межу жадібності. У нас є іноземні інвестори, у нас є українські інвестори, і вони почнуть встановлювати системи на дахах будинків. Вже в нас таких дуже багато сонячних панелей, і ми повинні думати про інтереси тих інвесторів, які зараз також ставлять ці панелі, зокрема сонячні панелі. Отже, зараз запитання, відповіді. Будь ласка, задавайте питання, дуже коротко і кажіть кому ви ставите питання. Мікрофон тільки почекайте, будь ласка. Будь ласка, дуже чітко кому ви адресуєте питання і яке питання.

Учасник (запитання з зали):

Моя фамилия Бах, я из Германии. Мы занимаемся модернизацией промышленности. Скажите, спасибо за ваши полезные советы, но вопрос такой – любая экономика в мире будет тогда процветать, когда есть доверие. В этой стране, я не скажу, отсутствует доверие, но доверия очень мало, очень распространен произвол. Это первый пункт. Значит, что сделать, чтобы восстановить доверие? Второе. В промышленности основной источник энергии – это дымовые газы, которые выбрасываются в атмосферу. Это несколько миллиардов тонн.

И миллионы рабочих мест зависят от промышленности. Поэтому скажите, что надо делать, чтобы использовать, заниматься рекуперацией тепла для производства электроэнергии, горячей воды и пара, которые окупаются за 1,5-2 года?

Модератор:

Хто має відповісти на це запитання? Кому ви його адресуєте?

Учасник:

Відповідає на запитання той, хто відчуває, що він кваліфікований відповідати на це запитання.

Сергій Савчук:

Что касается инвестиционного климата, то это риторический вопрос. Вопросы безопасности, бизнеса, это те вопросы, которые выходят за рамки этой панели, но, тем не менее, если сразу перейти ко второму вопросу по промышленности, действительно это огромная наша проблема. Последние два года правительство сконцентрировалось на социальных потребителях, это в, основном, население, это бюджетная сфера, но промышленность... Она, я бы сказал, в нашем поле зрения особенно после подписания и ратификации Парижского соглашения. Украина подписала Парижское соглашение и ратифицировала. Поэтому сейчас агентство, в том числе, приняло активное участие в разработке всей необходимой регуляторной базы для того, чтобы стимулировать именно промышленность, уменьшать CO2 и получать на этом различные стимулы для инвестирования в энергосбережение, в замещение именно в промышленности, поэтому мы над этим работаем.

Модератор:

Виникає не лише ця проблема. Є проблема, що, наприклад, японці хочуть будувати цілі турбіни, які є, фактично, частинами наших заводів, але виявилось, що вони просто хочуть нам, фактично, безкоштовно це встановлювати, але ми не можемо собі це зараз дозволити.

Райнер Ортманн:

Так, але друге питання, фактично, вимагає технологічної відповіді. Ви хотіли говорити про рекуперацію тепла, про використання відходів, про когенераційні установки, коли ми генеруємо електроенергію. Я вже згадував, що я вже бачив і великі проекти, і маленькі проекти отаких когенераційних установок, які існують. Наприклад, наша компанія десь до 10 мегават має отакі от проекти. Тобто якщо будете просто

продукувати тепло, а не будете обробляти тепло, то це ще не електроенергія, це буде просто як відхід, ви праві. Тому, дійсно, треба говорити про когенераційні, з якими ми працюємо. Це системи іншого циклу, вони використовують, власне, відходи, і з цих відходів генерується електроенергія. Тобто це новий тип когенераційних установок, які потрібно встановлювати і якими потрібно користуватись. На жаль, я мушу сказати, що цей процес досить обмежений, зокрема, обмеження цього процесу полягає у тому, що є втрати тепла.

Модератор:

Дякую, я думаю, що тут також треба говорити про законодавчу основу, тому що... чому компанії не приходять до нас? Що нас стримує? Чому із законодавчого погляду ми нічого не робимо? Чому це якийсь такий хаотичний бізнес, адже в нас є певні обмеження, але чомусь все одно існує хаос.

Учасник: Насправді це теж складне запитання, але добре. Переважна більшість з вас мене знає, бо я працюю в Україні. Я би поставив вам таке запитання. Наші компанії витратили дуже багато часу для того, щоб спробувати навчити українців розумних фінансових схем, тобто це певні тренінги. Я от хочу, власне, поставити запитання, як ці фінансові схеми передати? Як нам навчити, державу і уряд, що треба передавати схеми фінансового усвідомлення, фінансової обізнаності та грамотності людям, громадянам України, тому що ми можемо будувати заводи, ми можемо встановлювати технології і переходити на відновлювальну енергетику, але якщо люди не будуть налаштовані та те, що це потрібно, то ніхто не буде використовувати ці розумні схеми. Ці розумні схеми просто залишаться розумними схемами. Тобто мають бути якісь просвітницькі компанії, тренінгові компанії, навчальні компанії. Яким чином це робити? Ми це робимо на основі приватних компанії, так, але от як можна зробити це з державою, як, наприклад, Андрій... як Державне агентство, як ви можете робити, як ви можете проводити отакі от тренінги з приводу цих схем?

Модератор:

Те, про що Ви говорите, до речі, одне з основних блоків на шляху цих проектів, інвестиційних проектів.

Ерік Берман:

Справа в тому, що, дійсно, українці абсолютно не розуміють, яким фінансовим активом це є. Але, до речі, коли я говорю про ESCO-

фінансування, про енергосервісні компанії, я бачу, що бухгалтери, навіть бухгалтери, не розуміють, що це є фінансове питання, а ви тут кажете про те, як навчити простих громадян. Тобто тут, справді, в цій країні дуже-дуже дивно, ну ніхто не усвідомлює, що це є важливо.

Репліка з зали *(попередній промовець):*

Хочу просто навести приклад, що в США у нас просто сонячні проекти є... впроваджуються завдяки тому, що є певні доходи, певні податкові преференції. В Україні насправді ці преференції надаються на перші 5 років. Інвестор, фактично, 99 відсотків отримує, тобто він сплачує лише 1 відсоток, 99 відсотків доходів йде йому. Ми навіть не можемо пояснити це українцям... про те, що така схема існує.

Модератор:

Я думаю, що ми повинні дати шанс пану Савчуку трошки відповісти більше про цю схему, що він вважає. Як можна провести ці просвітницькі компанії фінансової грамотності для українців, тому що проблема справді існує. Люди, які приходять з будь-якими енергоефективними проектами чи енергосервісні компанії в якісь маленькі містечка, а їм там скажуть: «Та ну, про що з вами говорити?» Тобто яким чином змінити цю ситуацію?

Сергій Савчук:

Очень важный вопрос на сегодняшний день. Мы действительно занимаемся просвещением местных органов власти, например, по закону, по ESCO, который был принят Верховной Радой, был проведен целый инвест-форум энергетического партнерства с мэрами, с главами облгосадминистраций, с представителями местных органов управления. На стадионе, в апреле этого года, большинство из вас посещали. Затем мы провели семинары, где, в том числе, я принимал участие, в каждой области вместе с нашими консультантами, техническими, финансовыми, где мы рассказывали всем, начиная с мэров крупных, средних городов, заканчивая директорами школ, больниц, как нужно управлять энергосервисными контрактами, как проводить тендер на закупку энергосервисных контрактов. Что касается вопроса Шоно о том, чтобы учить людей правильно использовать финансы в проектах по возобновляемой энергетике, я думаю, что эти программы нужно действительно развивать, и у нас технические вузы этим занимаются, в том числе КПИ, но если есть конкретные предложения, где бы агентство могло тоже активную позицию занять, то мы с мистером Шоном готовы этот вопрос обсудить. Together next week.

Модератор: Я гадаю, що ми можемо насправді обговорити цю проблему. І проблему стосовно того, як провадити фінансову грамотність і для держави, і для звичайних громадян.

Райнер Ортманн:

Так, тобто тут йшлося, власне, і про всіх громадян. Тобто нам треба якісь, не знаю, онлайн-програми, нам потрібно для того, щоб всі потенційні інвестори і приватні інвестори, всі домогосподарства могли взяти участь в якихось програмах, в якихось тренінгах, в якихось кампаніях, навіть в онлайн, в інтернет-варіанті отримувати інформацію. Можливо, це навіть йдеться не тільки про якісь фізичні тренінги, особисті тренінги, а от якісь такі онлайн-інформаційні матеріали.

Модератор:

Я думаю, що ви, звичайно, маєте багато, що сказати, але ми вже перебрали по часу. Я хочу подякувати нашим спікерам, ви прекрасно висвітлювали різні думки, ви були справді чесними. I hope in next year we will move to more environmentally friendly country in terms of Energy Efficiency and renewable energy. Thank you. (Я надіюсь, що наступного року ми станемо більш екологічно чистою країною з точки зору енергоефективності та відновлювальної енергії. Дякую).