

металлургия

Бегство из сетей

энергетика

Металлурги Свердловской области тратят на энергию все больше, что сказывается на себестоимости продукции. Если в среднем по стране промышленники потребляют 28% электроэнергии от общероссийского уровня, то в регионе горно-металлургический комплекс использует 60% энергоресурсов. Компании стремятся сократить энергозатраты за счет программ ресурсосбережения и строительства собственных генерирующих мощностей. По мнению аналитиков, наиболее выгодным вариантом энергосбережения для металлургов является подключение к магистральным сетям по спецтарифу, тогда как собственные мини-электростанции провоцируют высокие издержки.

Энергоэффективная панацея

Российская металлургия, будучи потребителем услуг энергомонополий, использует 28% электроэнергии от общепромышленного российского уровня и 5,4% природного газа от общего объема потребления. На долю горно-металлургического комплекса Свердловской области приходится около 60% энергоресурсов и 61% природного газа, потребляемых предприятиями региона, сообщает областное министерство промышленности.

Чтобы сократить издержки на электро- и тепловую энергию, металлурги внедряют ресурсосберегающие технологии. Кроме того, они отказываются от закупки энергии на рынке, строя собственные генерирующие мощности.

Необходимость сокращения энергетических издержек заставляет предприятия черной металлургии закрывать привычные мартеновские производства и создавать принципиально новые линии выплавки металла. Так, в доменном производстве ОАО «Евраз Нижнетагильский металлургический комбинат» была построена установка вдувания пылеугольного топлива. На Среднеуральском медеплавильном заводе введены в эксплуатацию две печи Ванюкова взамен отражательных плавильных печей. Каменск-Уральский металлургический завод запустил в эксплуатацию плавильный агрегат ПЛА-60.

На предприятиях Уральской горно-металлургической компании (УГМК) затраты на энергообеспечение снижают путем закупки более дешевых ресурсов, рассказал директор по энергетике ООО «УГМК-Холдинг» Владимир Нечитайлов. «Мы покупаем электрическую энергию на оптовом рынке через ЗАО „Энергопромышленная компания“, что удешевляет стоимость продукции. Кроме того, в этом году мы должны тщательно изучить возможность использования вторичных энергоресурсов, прежде всего котлов-утилизаторов от наших печей. До сентября мы обследуем предприятия, затем просчитаем целесообразность новых проектов», — рассказал господин Нечитайлов.

Кроме того, УГМК внедряет на своих площадках энергоэффективные программы. «Сейчас реализуется пилотный проект на „Уралэлектромеди“, мы разрабатываем программу повышения энергоэффективности предприятия в соответствии с международным стандартом ISO 50001», — сообщил Владимир Нечитайлов. Проект предусматривает новые методы диспетчеризации процессов и контроль за расходом энергии. На предприятии рассчитывают, что благодаря программе, оценивающей энергоемкость каждого передела, удастся мотивировать персонал «Уралэлектромеди» на снижение энергетических издержек.

Энергосберегающие технологии внедряются и на предприятиях ОК «Русал». В ОАО «Североуральский окислительный рудник» (СУБР) затраты на электроэнергию сейчас достигают четверти от себестоимости бокситов. «В 2007 году 1 кВт•ч энергии для СУБРа стоил 0,78 рубля, в 2012 году — 2,09 рубля, то есть за пять лет тарифы выросли более чем в 2,5 раза», — рассказал главный энергетик СУБРа Александр Бушмелев.

Чтобы снизить расходы СУБРа и контролировать уровень потребления электроэнергии, на предприятии была создана специальная комиссия. «Все основное горное оборудование эксплуатируется в соответствии с графиком. Частотные регуляторы, установленные на каждой компрессорной станции, помогают управлять производительностью компрессоров. Мощность компрессора может регулироваться в пределах от 30 до 100%. Еще одно направление работы — замена электрических канальных нагревателей на инфракрасные излучатели. Здесь затраты снижаются сразу в 10 раз: один излучатель мощностью 4 кВт заменяет обычный обогреватель на 40 кВт. Осенью 14 излучателей были установлены на лесозаводе СУБРа. Это принесло не только материальную выгоду, но и улучшило условия труда для коллектива», — рассказывает Александр Бушмелев. По предварительным оценкам, без мероприятий по энергосбережению потребление энергии на СУБРе каждый год возрастало бы на 5–8%.

Сам себе генератор

Столкнувшись с ростом тарифов, металлургические компании стараются минимизировать издержки путем строительства и реконструкции собственных генерирующих мощностей. Такое решение выбрала «Евраз групп»: на Качканарском горно-обогатительном комбинате сейчас функционирует электростанция мощностью 50 МВт (планируется увеличение до 120 МВт), на



Из-за постоянного роста тарифов на электроэнергию предприятия стремятся сократить издержки ФОТО ВЛАДИСЛАВА ЛОНИЩАКОВА

Нижнетагильском меткомбинате — теплоэлектроцентраль на 179 МВт.

«УГМК-Холдинг» также запланировал на 2013 год работу в этом направлении: будут реконструированы ТЭЦ Гайского горно-обогатительного комбината и Шадринского автоагрегатного завода, построены электростанции на Ревдинском кирпичном заводе и на «Сафьяновской меди».

Как сообщил Владимир Нечитайлов, в 2014 году будут запущены энергообъекты на «Уралэлектромеди», Металлургическом заводе им. А. К. Серова и на «Святогоре». «Это позволит не только снизить стоимость энергоресурсов, но и повысить надежность энергообеспечения. Мы провели обследование 28 предприятий холдинга, по 14 из них было принято решение о целесообразности строительства таких объектов», — уточнил главный энергетик УГМК.

Экономный сосед

Строительством собственной генерации озаботились предприятия из соседнего региона — Челябинской области. Здесь планируется ввод блок-станции мощностью 20 МВт в ГК «Южуралзолото» в Пластовском районе. Собственным энергетическим дивизионом владеет компания «Мечел», намеренная продолжать его развитие до 2020 года. «Специалисты „Мечел-энерго“ обследовали 74 предприятия холдинга, оценивая эффективность использования топливно-энергетических ресурсов. После выявления объема и причин возникновения потерь были разработаны планы по их снижению», — рассказали в компании.

Как сообщили в пресс-службе «Мечела», строительство собственных генерирующих мощностей не является панацеей и может обернуться дополнительными издержками. «Есть риски, связанные с изменением законодательства: собственников генерирующих предприятий могут, например, обязать продавать электроэнергию на оптовом рынке. На сегодня условия и порядок присоединения собственной генерации к энергосистеме страны остаются малопроясненными и практически нерегулируемыми. Получать доход от выработки электроэнергии возможно лишь в том случае, если собственная генерация существенно эффективнее станций, работающих на оптовом рынке электроэнергии, или вторичные ресурсы, утилизируемые на станции, имеют низкую стоимость. Возможна продажа электроэнергии и на розничном рынке, но для этого необходимо присоединение к энергосистеме и заключение договоров с розничными потребителями», — объясняют представители «Мечела». К плюсам собственной электрогенерации металлурги относят полный контроль над ее стоимостью.

Специальный расчет

Несмотря на внедрение энергосберегающих процедур и строительство собственных станций, металлургам иногда приходится принимать экстренные меры и идти на поклон к государству. Так, Богословский алюминиевый завод (БАЗ; входит в ОК «Русал») в 2013 году получил специальный тариф на электроэнергию для сокращения издержек на алюминиевое производство. В рамках помощи предприятию изначально были представлены льготы в виде прямого подключения к сетям ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы», затем — поставки электроэнергии с Белоярской АЭС (входит в «Росатом»). Спецтариф будет действовать до конца 2014 года. Затраты на электроэнергию занимают существенную долю в себестоимости алюминия: в 2012 году этот показатель составил 37,8%, в первом квартале 2013-го — 31,9%. Затраты удалось снизить за счет вывода устаревших производственных корпусов и спецтарифа. Впрочем, отсутствие льготы для шестого корпуса БАЗа лишает все принятые меры необходимого экономического эффекта, уверен официальный представитель «Русала» в УрФО Роман Лукичев.

Напомним, в сентябре 2012 года было подписано соглашение по сохранению рабочих мест между «Русалом», Свердловской областью, руководством БАЗа и комитетом Горно-металлургического профсоюза России. Согласно договоренностям, для алюминиевых корпусов БАЗа был сформирован спецтариф: 90 копеек за 1 кВт•ч.

«Однако в 2013 году поступило уведомление о переходе на договорные отношения с ОАО „МРСК Урала“, что противоречит принципам соглашения о сохранении производства на БАЗе. При переходе на договорные отношения с „МРСК Урала“ экономический эффект от заключения прямого договора на поставку электрической энергии в 2013–2014 годах с „Росатомом“ для нужд 6-й серии электролизного производства попросту нивелируется», — отметил господин Лукичев.

Энергетики уверены, что действуют в соответствии с соглашением. «После ряда заявлений менеджмента „Русала“ о финансово-экономических трудностях алюминиевого производства на БАЗе Министерство энергетики РФ приняло решение о передаче питающих БАЗ электрических сетей 110 кВ, принадлежащих „МРСК Урала“, в аренду ФСК ЕЭС на 2012 год. Данное решение предусма-

тривало оплату электроэнергии по тарифу, установленному для ФСК ЕЭС. С 2013 года, в соответствии с соглашением, подобная модель электроснабжения сохранилась только в отношении шестой серии производства. Остальные электросетевые объекты 110 кВ, арендованные ФСК, с 2013 года были возвращены собственнику — „МРСК Урала“, — пояснили в пресс-службе сетевой компании.

Курс на магистраль

Строительство собственных генерирующих мощностей остается наиболее эффективным способом сокращения затрат на электроэнергию, уверен президент Ассоциации малой энергетики Урала Максим Загорнов, ссылающийся на опыт Челябинской области.

По его мнению, рентабельность металлургического производства снижается на фоне роста международной конкуренции. Снизить издержки челябинские предприятия пытаются с помощью собственных мини-станций. «Предприятия „Мечела“ на 70% обеспечивают себя собственной электроэнергией, Магнитогорский меткомбинат тоже имеет собственную генерацию. Поскольку российская энергосистема не может предложить тарифы ниже, чем хотели бы предприятия, а цена перекрестного субсидирования формируется, на мой взгляд, по политическим мотивам, то строительство собственной генерации — это выход», — резюмирует Максим Загорнов, оценивая сроки окупаемости таких объектов в пять лет.

Противоположного мнения придерживается аналитик «Инвесткафе» Лилия Бруева. По ее мнению, оптимальным вариантом является спецтариф, или прямое подключение к магистральным сетям. «Затраты на передачу электроэнергии сократить пока не удастся. Согласно наиболее вероятному сценарию, со следующего года за перекрестное субсидирование крупные потребители будут платить „Региональной сетевой компании“ (РСК)», — сообщила аналитик. По прогнозам госпожи Бруевой, крупным потребителям, которые смогут добиться через суды отмены «последней мили», предложат скидки на тарифы распределительных сетей. «Потребителям, которые присоединены к магистральным сетям, также будет предоставлен спецтариф, однако компании будут принудительно переведены на договоры с РСК», — объясняет Лилия Бруева.

Идя по пути строительства мини-электростанций, компании могут столкнуться с существенными рисками, которые связаны с прогнозами фактического потребления энергии и стоимостью техприсоединения. Лишняя электроэнергия может оказаться невостребованной на оптовом рынке. «Переход на прямые двусторонние свободные договоры на продажу электроэнергии и мощности (СДМ) между крупнейшими потребителями и генераторами видится наиболее приемлемым вариантом для обеих сторон. Однако в России доля СДМ на рынке сейчас не превышает 10%, хотя в развитых странах доходит до 80%. Согласно новой модели российского энергетического рынка, в ближайшие годы это отставание планируется сократить», — полагает эксперт.

Елена Никищенко

Зона инвестиций

(Начало на стр. 15)

ИНВЕСТИЦИИ

производства механической обработки штамповок авиационного назначения из титановых сплавов выйдут на экспертный совет Минэкономразвития РФ этим летом», — заявил генеральный директор ОАО «Титановая долина» Артемий Кызласов.

Что же касается совместного проекта ВСМПО и компании Alcoa, в рамках которого планировалось производство алюминиевых профилей для кузовов железнодорожных вагонов, принципиальное решение о площадке «Титановой долины», по словам господина Кызласова, принято, но потребует некоторое время, чтобы провести финальные переговоры между компаниями «ВСМПО-Ависма», Alcoa и «Синара», основным потенциальным потребителем продукции СП.

Упор на выставку

Несмотря на то что территория первой очереди «Титановой долины» формально уже заполнена, управляющая компания планирует целый ряд мероприятий по привлечению новых резидентов. На текущий год запланировано участие в выставках, форумах,

конференциях, роад-шоу и презентациях. В частности, в ежегодном графике на 2013–2014 гг. — около десятка крупных выставочных мероприятий, среди которых Bautes (февраль; Берлин, Германия), Hannover Messe (апрель; Ганновер, Германия), «Иннопром» (июль; Екатеринбург, Россия), Industrie (март; поочередно Лион и Париж, Франция). Стенд «Титановой долины» будет представлен на трех из них. Кроме того, планируется проведение до трех самостоятельных роад-шоу в год, начиная с 2013 года.

Инвесторов, с которыми «Титановая долина» ведет переговоры о вхождении в ОЭЗ, в компании пока не называют. Однако известно, что в приоритете компании из Германии, Японии, а также российские, которые иницируют совместные проекты с европейскими партнерами, направленные на импортозамещение. Перспективное направление — США и Канада, однако детали станут известны осенью 2013 года, когда начнутся переговоры в ходе роад-шоу в США.

По мнению директора екатеринбургского филиала компании «Брокеркредитсервис-премьер» Григория Вахитова, размещение

в ОЭЗ имеет ряд характерных преимуществ для резидентов. «Причины таких невысоких темпов развития данной ОЭЗ кроются отнюдь не в самих компаниях и не в сложности их регистрации, а в проволочках с финансированием. На мой взгляд, при грамотной реализации перспективы у ОЭЗ очень хорошие. Предпосылки для этого у Свердловской области как у экономического сильного региона есть. Во-первых, это таможенные льготы и налоговые преференции. В „Титановой долине“ одни из самых длинных в стране налоговых каникул для резидентов ОЭЗ — 15 лет, причем в первые десять лет инвесторы вообще освобождаются от налога на прибыль в областной бюджет. Во-вторых, как правило, инвесторы имеют возможность качественно и оперативно проходить бюрократические процедуры. В-третьих, предприятия подключаются к уже проведенным инженерным коммуникациям. Наличие таких коммуникаций и транспортной инфраструктуры позволяет экономить время и финансовые ресурсы на стадии запуска проектов», — отмечает аналитик.

Татьяна Кожихова