



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Энергетика

Вторник 30 сентября 2014 №176 (5449 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 Чем стимулировать развитие инноваций в энергетике в условиях запрета на трансфер готовых технологий

18 Как заморозка тарифов приводит к провалу модернизации тепловых сетей

19 Первый международный электро-энергетический форум RUGRIDS-Electro открывается 15 октября в Москве

20 Почему МОЭК выступает за отмену льготных техприсоединений

Процент происхождения

Энергетический комплекс готовится к полному обеспечению энергостроек российским оборудованием. Впрочем, если в одних сегментах отказ от западного оборудования возможен в течение года, в других — через несколько лет.

— модернизация —

Долевое участие

Программа развития Единой энергетической системы России на 2014–2020 годы предполагает капиталовложения в генерацию и электросетевое хозяйство объемом 2,3 трлн руб. Даже без учета нового строительства до 2020 года в России предполагается модернизировать генерирующее оборудование общей мощностью 774,1 МВт. По-прежнему острым остается вопрос, как будет финансироваться модернизация со стороны потребителей и со стороны государства.

Но становится понятно, что теперь при модернизации и реконструкции энергоблоков, а также строительстве малой и средней генерации спрос со стороны потребителей будет смещаться в сторону продукции российского энергомашиностроения, главное — суметь этот спрос качественно удовлетворить. Среди основного состава оборудования российских энергетиков преобладает продукция российского производителя — компании «Силловые машины», а также концернов Siemens и GE.

«Еще вчера мы не задумывались о стране происхождения оборудования в составе электростанций, которые мы производим для потребителей, — говорит генеральный директор компании «Звезда-Энергетика» (петербургский производитель модульного энергетического оборудования, а также электростанций и те-

плоэлектростанций „под ключ“) Николай Хаустов. — В состав этого сложного электротехнического изделия входит около тысячи комплектующих, из которых на сегодняшний день, или, точнее, на вчерашний день, 60–70% — импортные изделия: от светодиодной панели до электроагрегата. Раньше нашим основным критерием при подборе оборудования для электростанции было сочетание цены и качества». Сейчас появился еще один критерий, продолжает Николай Хаустов: «Официальных ограничений на ввоз в РФ нашей номенклатуры нет, но есть компании-заказчики, которые уже запретили применение для своих проектов продукции ряда стран». Неофициальное ограничение на применение зарубежного оборудования ввели почти все российские энергокомпании и другие крупные заказчики энергооборудования с государственным участием.

Действительно, импортные поставки для энергетиков под санкциями пока не подпали, но энергомашиностроители и энергокомпании уже начали перестраивать планы в пользу российского оборудования. Масштабных проектов строительства новых электростанций в рамках договоров о поставках мощности реструктуризация с заменой на российское оборудование почти не коснется, так как оборудование предоплачено задолго до ситуации с санкциями. Руководитель блока инжиниринга ОАО «Интер РАО», гендиректор ООО «Интер РАО» —



Сборка турбины на «Невском заводе».

Если в рамках импортозамещения направить в страны 2,3 трлн рублей, которые планируется освоить в генерации и электросетевом хозяйстве, то это будет сильным стимулом развития и в энергетическом машиностроении

жиниринг» Юрий Шаров отмечает, что «все основное оборудование импортного производства уже заморозковано и практически полностью поставлено на строительные площадки». То же наблюдается у «ЭС-Холдинга».

Хотя санкции США и ЕС не включают запрет на поставки газотурбинного оборудования для энергетиков

и газотранспортной инфраструктуры, компании ЕС и США сталкиваются в своих странах с трудностями при прохождении экспортного контроля оборудования, предназначенного для ТЭК России, подтвердил представитель ОАО ОДК (двигателестроительная корпорация, производит энергетическое оборудование).

Энергомашиностроители готовятся к полному переходу на обеспечение энергостроек российским оборудованием. Если санкции коснутся продукции наших зарубежных поставщиков, необходимо будет менять проектные решения с учетом новых технических данных, соглашаться с заказчиком на технические па-

раметры предлагаемых энергетических решений, говорит Николай Хаустов: «Что касается уже поставленных станций, а это около 2 тыс. изделий, мы, безусловно, обеспечим работоспособность поставленного оборудования, предоставим запасные части, расходные и горюче-смазочные материалы. Для этого создаются резервы и найдена альтернатива. С предстоящими поставками сложнее, поэтому требуются серьезные меры поддержки для обеспечения технологического прорыва и достижения уровня лучших мировых образцов в короткие сроки».

При курсе на импортозамещение больше всего выигрывают ма-

шиностроительные и энергетические компании, которые успели в рамках совместных предприятий или трансфера технологий добиться выпуска качественной и соответствующей современным требованиям энергокомплеса продукции. Как, например, это сделала группа «Силловые машины», успешно локализовавшая технологии производства энергооборудования Siemens (газовые турбины) и Toshiba (высоковольтные трансформаторы).

По этому пути далеко продвинулись сетевые.

По совокупности сроков

В Энергостратегии развития России до 2030 года сказано, что обеспеченность электроэнергетики парогазовыми и газотурбинными установками российского производства не превышает 50%. Примерно на том же уровне обеспечены российским оборудованием и предприятия электросетевого комплекса. В российском энергетическом машиностроении не хватает мощностей по производству необходимой номенклатуры парогазовых и газотурбинных установок, а также высокоэффективных, экологически безопасных угольных энергоблоков. «На сегодня многие показатели отечественной поршневой и газотурбинной техники уступают зарубежным. Это относится и к массогабаритным параметрам, КПД сжигания топлива, надежности, частоте техобслуживания», — замечает Николай Хаустов.

Вопрос, в какой срок российское машиностроение сможет развернуть производство и удовлетворить спрос со стороны энергетиков, пока остается открытым: в одних сегментах переход возможен в течение года, в других — через несколько лет.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ДОЛГА

Неплатежи непромышленных потребителей уже давно стали головной болью энергетиков. По данным российских аналитиков, 60% задолженности приходится на непромышленных потребителей (ЖКХ, водоканалы, канализация, прочее), 19% — на промышленных потребителей, 17% — долги населения, 2% — бюджетные потребители, 2% — сельскохозяйственные потребители. Общий объем долга розничных потребителей гарантирующим поставщикам и прочим энергоснабжающим организациям составляет около 178 млрд руб.

Оборотная сторона

Энергетики утверждают, что гарантирующим поставщикам на розничном рынке значительную часть потребительской задолженности приходится финансировать за счет собственного оборотного капитала, а также заемных средств. Причем зачастую себе в убыток, по утверждению «Интер РАО».

По данным компании, за шесть месяцев 2014 года общая дебиторская задолженность потребителей перед сбытовыми компаниями — гарантирующими поставщиками, находящимися под управлением группы «Интер РАО», составила 35,5 млрд руб.

К числу основных неплательщиков относятся бюджетные потребители с недостаточными лимитами финансирования, предприятия сферы ЖКХ (в том числе котельные и водоканалы, пользующиеся возможностью потреблять электроэнергию с минимальным риском быть отключенным за неплатежи), управляющие компании многоквартирных домов и отдельные граждане-должники, а также крупные промышленные предприятия, оказавшиеся в тяжелом финансовом положении из-за кризиса.

А Энергосбытовая компания (ЭСК) «РусГидро», объединяющая сбытовые активы ОАО «РусГидро», только за прошлый год подала более 24 тыс. исков к потребителям-дебиторам на общую сумму 3,1 млрд руб. Размер текущей дебиторской задолженности энергосбытовых компаний «РусГидро» за семь месяцев 2014 года составил 5,05 млрд руб., оспариваемая задолженность — около 4,02 млрд руб. По оспариваемым долгам взыскание ведется в судебном порядке, отмечают в пресс-службе ОАО «РусГидро».

По данным ЭСК «РусГидро», самым крупным должником компании является Сибирская генерирующая компания, задолжавшая сбытам «РусГидро» около 1,6 млрд руб. Только за этот год ОАО «Дивногорские тепловые сети» и ОАО «Южно-Енисейские тепловые сети» (обе компании входят в холдинг «Сибирская генерирующая компания») объявили о банкротстве. В Сибирской генерирующей компании не раз подчеркива-

ли, что это вынужденная мера, к которой пришлось прибегнуть из-за экономических проблем предприятий. «Можно сказать, что компания не платит за электроэнергию вообще. К примеру, за 2013 год ОАО ЮЕЭС потребовало электроэнергию на 224,9 млн руб., а оплатило всего 70,7 млн руб. За январь—июль 2014 года «Южно-Енисейские тепловые сети» потребовали электроэнергию на 190,8 млн руб., а платеж в адрес «Красноярскэнерго» за это время прошел всего один — на 56,7 млн руб. Мы считаем, что обе компании были обанкрочены преднамеренно, о чем мы написали в правоохранительные органы», — сообщила Оксана Коробейникова, пресс-секретарь «Красноярскэнерго».

Меры устрашения

По словам аналитика «Ренессанс Капитала» Владимира Скляра, самой действенной мерой повышения платежной дисциплины на розничном рынке является ограничение неплательщиков в потреблении электроэнергии.

Однако чаще всего крупными неплательщиками являются потребители, которым ограничить энергоснабжение затруднительно. Это бюджетные организации, армия, коммунальные организации, опасные промышленные производства, остановка которых может привести к техногенным катастрофам.

Например, критическая ситуация сложилась в КБР с муниципальным предприятием «Управляющая компания „Водоканал“». На 1 августа 2014 года это предприятие ЖКХ накопило задолженность в размере 119,5 млн руб. перед региональным гарант-поставщиком ОАО «Каббалкэнерго» (входит в группу компаний ОАО «Россети»). Только с начала текущего года долг водоканала энергосбытовой компании увеличился на 95,5 млн руб. При этом за последние три месяца водоканал не заплатил за потребленную электроэнергию ни рубля.

«В регионе активно практикуется механизм уклонения от обязательств по погашению долгов за потребленную электроэнергию посредством банкротства должника. Так, с 2003 по 2014 год в Кабардино-Балкарской республике накопили долги за электроэнергию и ликвидировались 11 предприятий ЖКХ, суммарный долг которых перед ОАО «Каббалкэнерго» составляет почти 75 млн руб. При этом на базе имущества ликвидируемых предприятий создаются новые структуры, которые в дальнейшем действуют по уже отработанной схеме банкротства», — поясняет ситуацию генеральный директор ГП по СКФО и Калмыкии Артур Аушев.

Странная ситуация с долгами произошла и в другом регионе Северного Кавказа, где «Ингушэнерго» объявило о возбуждении уголовного дела в отношении сотрудников управления Федеральной службы судеб-

ных приставов по Ингушетии. Приставов подозревают в превышении должностных полномочий.

Среди пострадавших организаций оказались ОАО «Интер РАО ЭЭС», ОАО «Интер РАО-Электрогенерация», концерн «Росэнергоатом», ОАО «Мосэнерго» из группы ГЭХ, Вторая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии и ряд других предприятий, которые не получили свои средства за поставленную в республику электроэнергию. Причитающиеся этим организациям 297 млн руб. были незаконно перечислены ОАО «Ингушэнерго». Причем эта организация в списке получателей задолженностей и ингушских энергетиков стояла на последнем месте.

«Незаконные действия приставов поставили нашу компанию на грань банкротства. Отметим, что судебные приставы в течение нескольких месяцев снимали с арестованных счетов «Ингушэнерго» деньги и незаконно аккумулировали их на своих депозитах. Таким образом, с начала 2014 года приставы ежемесячно списывали со счетов «Ингушэнерго» по 60–70 млн руб., но ни рубля не перечислили законно ожидавшим эти средства предприятиям — поставщикам электроэнергии», — заявил «Ъ» первый заместитель генерального директора компании «Гарантирующие поставщики электроэнергии республики СКФО и Калмыкии» ДЗО ОАО «Россети» (в компанию входят шесть сбытов, в том числе «Ингушэнерго») Андрей Гладышев. Причем процедура банкротства компании была запущена по заявлению одного из поставщиков — ОАО ОГК-2, которому энергетик задолжал всего 200 млн руб., однако по непонятным причинам приставы не погасили этот долг, хотя взыскали со сбыта сумму почти вдвое больше. В компании отмечают, что деньги со счетов «Ингушэнерго» в «Ингушэнерго» ушли стремительно — в течение двух дней с момента принятия судебного решения.

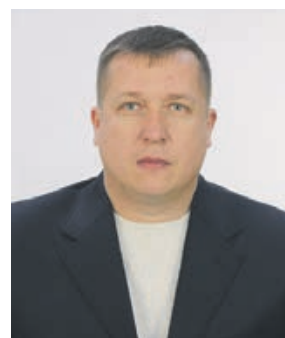
По словам председателя правления ОАО ЦФР Сергея Лукина, ситуация с платежами в некоторых регионах Северного Кавказа значительно лучше, чем в прошлом году.

«Традиционно самый сложный регион Северный Кавказ в этом году имеет позитивную динамику по оплате электроэнергии, поставленной с ОРЭМ, по сравнению с 2013 годом. По пяти компаниям (ОАО «Ингушэнерго», ОАО «Каббалкэнерго», ОАО «Калмэнерго», ОАО «Карачаево-Черкесскэнерго» и ОАО «Севкавказэнерго», входят в группу компаний ОАО «Россети») выполнены (с превышением) контрольные показатели оплаты, установленные набсоветом (по Дагестанской ЭСК и «Нурэнерго» контрольные показатели не выполнены). Кроме того, по упомянутым компаниям удалось снизить рост задолженности на ОРЭМ», — рассказал господин Лукин.

РОЖДЕНИЕ СВЕТА



Светодиодные лампы становятся все более привлекательными для применения в быту и на производстве. Офисное, торговое, промышленное, уличное и, конечно, домашнее освещение можно сделать более интересным, а главное — экономичным. Вариантов много, но что особенно ценно, новейшие системы освещения предлагают отечественные производители, которые не только значительно надежнее, но и чисто географически более доступны при необходимости сервисного обслуживания. О том, почему производителем ламп светодиодного освещения нужно иметь свое конструкторское бюро и для чего предприятиям переходить на энергосберегающие технологии, рассказал генеральный директор волгоградского научно-производственного объединения ООО «Светозар» Николай Пономарев.



— Николай Николаевич, расскажите о вашей компании.

— Наша компания основана в 2011 году и является инновационным предприятием по производству светодиодных ламп и светильников. Наши лампы приобретены современное оборудование, и на начальном этапе инвестиции в производство составили 1 млрд рублей, за три года нами закуплено и установлено в изделия 70 млн светодиодов разной мощности. В связи с увеличением объема продаж возникла необходимость создания торгового дома в апреле этого года, что подтверждает правильность выбранной нами стратегии развития.

— В производстве ламп вы используете собственные пресс-формы, разработанные вашими специалистами. Расскажите об этом подробнее, какое преимущество оно дает?

— На нашем предприятии имеется свой конструкторский отдел, который занимается разработками продукции. Собственные пресс-формы позволяют нам улучшить технические параметры и гарантировать высокое качество выпускаемой продукции.

— На российском рынке светодиодного освещения большая конкуренция?

— Да. На российском рынке присутствуют серьезные игроки, многие работают уже давно в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Казань, где компании были созданы на базе профильных институтов. У них большой кадровый потенциал. Волгоград не может этим похвастаться, поэтому мы сделали ставку на молодежь, которая очень талантлива и мобильна.

— Чем сильнее конкуренты, тем выше динамика нашего роста. Рынок светодиодного оборудования настолько динамичен, что у каждой, даже начинающей, компании есть шанс стать одним из лидеров.

— Кроме российской присутствует большое количество продукции из Китая, с которой невозможно конкурировать по цене. Но можем сказать, что мы поставаем много продукции в Казахстан и на Дальний Восток России, что подтверждает факт возможности конкуренции. Если продукт не устраивает потребителя, то он не нужен ни дешево, ни очень дешево, ни даже в подарок. Сейчас многие покупатели уже имеют опыт приобретения светодиодной продукции и умеют делать выбор, исходя не только из цены. Мы на свою продукцию даем трехлетнюю гарантию.

— Продукция компании «Светозар» имеет все необходимые европейские сертификаты, в том числе сертификат CE, что позволяет поставлять ее на европейские рынки. Одним из наших клиентов в ЕС является торговая сеть Carrefour.

— Российские предприятия сегодня активно переходят на энергосберегающие технологии?

— Да, и динамика роста продаж это подтверждает. К новому году мы обновляем линейку наружного и промышленного освещения для того, чтобы удовлетворить возрастающий спрос в этом сегменте. Например, окупаемость замены ламп накаливания на светодиодные лампы ООО «Светозар» на птицефабриках без замены системы регулирования освещения — 6–8 месяцев. То есть в этом секторе экономия у предприятий очень ощутима.

— В настоящее время нами разрабатываются варианты светодиодного освещения для тепличных хозяйств — фитолампы, с учетом особенностей фотосинтеза по видам растений.

— Насколько затратно подобная модернизация предприятия?

— Срок окупаемости проектов по перевооружению предприятий светодиодным оборудованием в среднем составляет один год, в зависимости от типа предприятия. Одним из продуктов ООО «Светозар» является дроссельная лампа-трубка Т8, которая позволяет производить модернизацию систем освещения с минимальными трудозатратами — замена ламп в светильниках без демонтажа.

— Первые клиенты, которые начали работать по данной схеме, были торговые сети: «Радеж», «М.Видео», DNS, «Посуда Центр», «ИАН», «Фармация», а также социальные объекты: детские сады, школы, вузы, больницы. Наша технология позволила в кратчайшие сроки перевооружить большое количество объектов.

— Какие у вас прогнозы относительно дальнейшего развития отечественного рынка светодиодной техники?

— Мы считаем, что в течение следующих десяти лет будет стабильный рост, наиболее динамичным он будет в первые 3–5 лет. Это связано с изменениями в законодательстве Российской Федерации и удорожанием стоимости энергоносителей. ООО «Светозар» тесно сотрудничает с мировыми лидерами — производителями светодиодов, и уже сейчас конструкторский отдел предприятия ведет разработки продуктов на светодиодах нового поколения, которые появятся на рынке только в следующем году.

— Помогает ли государство производителям светодиодной техники и прочего энергосберегающего оборудования? Как?

— Безусловно. Реализация федеральной программы энергосбережения стимулирует отечественных производителей к постоянному увеличению объемов выпускаемой продукции. На данном этапе Министерством промышленности и торговли России делается больше шагов в этом направлении, что является заслугой министра Дениса Мантурова.

— В нынешней ситуации, связанной с санкциями, введенными странами Запада против России, для вашей компании что-то изменилось?

— Ничего. Так как основная часть комплектующих, используемых нашей компанией, производится на территории РФ.

Адрес производства: г. Волгоград, ул. Никитина, 2
Телефон 8 800 775 70 35 (звонки по РФ бесплатно)
Сайт: svetozar-led.ru

Реклама