Головна » Аналітика » Статті

Дорога електроенергія для металургії. Як забезпечити прямі контракти між промисловістю та генерацією

09:00 25.08.2026 Вт

15 хв

Чи дорожча електроенергія в Україні, ніж в Європі?

ДМИТРО СИДОРОВ

Фото: Металурги вимушені купувати дорогу електроенергію, тому потребують доступу до прямих контрактів з генерацією (колаж РБК-Україна)

Не витрачай час на шум! Читай тільки суть з РБК-Україна у Google

Високі ціни на електроенергію підривають позиції української металургії на міжнародному ринку. Зафіксувати ціну на тривалий період мали нові договори.

Як пройшли перші аукціони з укладання довгострокових контрактів, чому переважними покупцями стали трейдери і як забезпечити доступ промисловості до електроенергії на тривалий період та за прийнятною ціною – в матеріалі РБК-Україна.

Головне:

- **Ціна на електроенергію для української промисловості є досить високою**, вона часто перевищує рівень в країнах ЄС;
- **Дорога електроенергія доповнює ряд викликів**, а саме – обстріли, блокування експорту морем, зростання залізничних тарифів та вуглецеве мито;
- **Металургія в Україні втрачає конкурентні позиції** у порівнянні як із внутрішніми виробниками в ЄС, так і зовнішніми постачальниками – з Китаю і Туреччини;
- **Довгострокові договори дозволяють знизити ризик коливання ціни на електроенергію**, вони потрібні генерації та промисловим споживачам;
- **Здебільшого переможцями перших аукціонів на довгі контракти стали трейдери**, це говорить про те, що модель торгів має бути переглянута;
- **Промисловість має отримати можливість купувати електроенергію на місяці вперед за прийнятною ціною**, для цього необхідно усунути трейдерів, збільшити лоти, закласти дисконт до стартової ціни та зафіксувати розмір гарантійного внеску.

Дорога електроенергія для промисловості

З початку масованих обстрілів енергосистеми (осінь 2022 року) значно зросла ціна на електроенергію для промислових споживачів, зокрема для енергоємної металургійної галузі. Досить часто ціни в Україні перевищують вартість електроенергії в європейських країнах.

В державній аналітичній компанії "Укрпромзовнішекспертиза" навели статистику минулого року. В січні-вересні 2025 року середня ціна на електроенергію на ринку "на добу наперед" (РДН, бенчмарк ціни на ринку) в Україні складала 106 євро за мегават-годину, за цей же період у Франції вона становила 61 євро, у Чехії – 94 євро та в Німеччині – 80 євро/мегават-годину, коментує РБК-Україна заступник директора з питань розвитку "Укрпромзовнішекспертизи" Сергій Поважнюк.

Подібна ситуація складалася й у сегменті двосторонніх договорів (контрактів на тижні-місяці вперед). За 9 місяців

Реклама

НОВИНИ

Радбез ООН: США звернулись до РФ та України із закликом повернутися за стіл переговорів

Реклама

минулого року середня ціна на такі контракти в Україні була на рівні близько 106 євро/мегават-годину, що значно перевищувала вартість енергії на аналогічному сегменті ринку у Франції (65 євро) та Німеччині (77 євро), додає співрозмовник.

У травні цього року середньозважена ціна на РДН в Україні складала 101 євро/мегават-годину. Це **значення було більшим за ціни в таких країнах як Словаччина, Німеччина, Франція та Іспанія**, свідчать дані аналітичного центру GMK Center, які наводить "Український союз промисловців та підприємців".

Хоча в липні-серпні середня ціна на електроенергію базового навантаження на РДН сусідніх європейських країн перевищувала індикатор українського ринку (через аномально високу температуру та низький рівень води в річці Дунай), **вартість енергоресурсу в Україні залишається досить високою для кінцевих споживачів**, особливо таких як металургійні комбінати.

Фото: Металургія – це галузь, робота якої потребує багато енергоресурсів (ArcelorMittal Кривий Ріг)

Витрати на придбання електроенергії складають вагому частку у структурі собівартості металургійної продукції. Наприклад, у структурі ціни залізорудного концентрату **енергетична складова становить 50-60%**, залізорудних окатків – 30-35%, а для сталі, яка була виплавлена в електродугових печах, цей показник становить 10-15%, говорить аналітик GMK Center, кандидат економічних наук Андрій Глущенко.

Останніми роками суттєво зросла частка електроенергії у структурі собівартості іншої важливої складової металургійного виробництва – феросплавів. Це сплави заліза та інших хімічних елементів, які додаються для отримання необхідних властивостей металу.

Енергетична складова для отримання феросплавів збільшилося з 22-27% у 2021 році до 35-40% на сьогодні, коментує виконавчий директор "Української асоціації виробників феросплавів та іншої електрометалургійної продукції" Сергій Кудрявцев.

Жорстке конкурентне середовище

Витрачаючи більше коштів на електроенергію для отримання однієї тонни сталі, українська металургія має гірші позиції у порівнянні з конкурентами – європейськими виробниками та іншими постачальниками на ринок ЄС, такими як Китай і Туреччина.

Уряд Китаю повністю звільнив від податків електроенергію, яка постачається на підприємства кольорової металургії, та частково прибрав податкове навантаження на енергію для потреб чорної металургії. В результаті, в деяких провінціях Китаю, ціна для підприємств може опускатися до 30 євро за мегават-годину, коментує Сергій Поважнюк.

Для порівняння: за перші 10 днів серпня середня ціна на електроенергію базового навантаження на РДН України перевищувала 140 євро за мегават-годину, свідчать дані держкомпанії "Оператор ринку".

Фото: Уряд Китаю утримує низькі ціни на електроенергію для власної металургії. Працівники металургійного заводу в м. Чжанье (Китай) перевіряють якість феросплавів (Getty Images)

Крім того, до 2024 року Китай активно закуповував у Росії вихідну сировину для металургійного виробництва – сляби (великі залізні плити - ред.) зі значною знижкою, яка досягала 20% від їх ринкової вартості, коментує представник "Укрпромзовнішекспертизи".

Досі активним покупцем слябів, квадратної заготовки та довгого прокату з Росії залишається Туреччина. **Локальні виробники купують російські сляби на 100 доларів за тонну дешевше ніж ринкова ціна,** отримують з них прокат і продають його на ринок ЄС.

"Європа намагається з цим боротися, але на жаль немає механізму перевірити з якої сталі був зроблений той чи інший прокат", - визнає Поважнюк.

Як наслідок, конкуренти України за поставки металу до Європи мають можливість отримати більш дешеву електроенергію та сировину.

Програми підтримки металургії в ЄС

Виробникам металопродукції в Європейському Союзі надається допомога як від Єврокомісії, так і на національному рівні. Однією з таких програм є компенсація непрямих вуглецевих витрат, яка надається підприємствам з великим енергоспоживанням та значними викидами вуглекислого газу.

"У 2024 році на виплату таких компенсацій в ЄС було спрямовано 3,2 млрд євро", - коментує РБК-Україна Андрій Глущенко.

У червні 2025 року європейські країни запустили ще одну програму підтримки енергоємних галузей – Clean Industrial Deal (англ. Угода за чисту промисловість), яка передбачає фінансування таких підприємств з метою зниження їх енерговитрат до 2030 року.

"**Фактично, це субсидування частини енергетичних витрат підприємств**", - пояснює Глущенко та наводить приклад – Німеччина на 2026-2028 роки затвердила бюджет на такі субсидії у розмірі 3,8 млрд євро.

Фото: Сталеливарна промисловість ЄС отримує значну підтримку від урядів та Єврокомісії. Завод компанії Thyssenkrupp в Німеччині (Getty Images)

Також в Європі діють національні програми підтримки металургійної галузі. До прикладу, в Італії з 2024 року працює програма Energy Release 2.0, яка передбачає фіксовану ціну на електроенергію для енергоємних галузей на рівні 65 євро за мегават-годину. Різниця між фактичною і фіксованою ціною покривається за рахунок державних коштів, коментує аналітик GMK Center.

Розвинені країни ЄС розуміють важливість таких галузей як металургія і не залишають промисловців один на один зі значним зростанням цін на світових енергоринках, яке відбулося на фоні блокування Ормузької протоки.

"**Це не є випадковістю, це результат продуманої промислової політики**", - говорить народний депутат, заступник голови парламентського комітету з питань економічного розвитку Дмитро Кисилевський в коментарі РБК-Україна.

Самі металургійні підприємства не зможуть протистояти конкурентам, які мають таку потужну підтримку з боку своїх урядів, вважає парламентар.

Висока вартість електроенергії доповнює цілий спектр викликів, з якими стикнулася українська металургія. До них слід віднести блокування портів на Чорному морі (основного експортного каналу), здорожчання вартості залізничних перевезень, постійні ворожі обстріли та запровадження з 1 січня цього року вуглецевого мита на кордоні з ЄС.

"У таких умовах **будь-яке подорожчання енергії зменшує конкурентоспроможність української продукції на європейських ринках**", - говорить в коментарі РБК-Україна президент "Українського союзу промисловців та підприємців" Анатолій Кінах.

Для вирішення проблеми високої вартості електроенергії металурги вже будують власну генерацію. Проте, найближчими роками вона зможе покривати лише до 5% власного споживання електроенергії, говорить Глущенко.

Настільки велике підприємство як металургійний комбінат потребує сотень мегават потужності, крім того, будівництво електростанцій – це непрофільний бізнес для металургійної компанії.

"**Не можна розраховувати на те, що металургія побудує генерацію, яка повністю забезпечить її потреби**", - додає аналітик GMK Center.

Запуск довгих контрактів

Одним із механізмів підтримки великих споживачів електроенергії в Європі є розвиток ринку довгострокових договорів. Наприклад, такі договори укладаються між генеруючими компаніями та великими енергоємними підприємствами. Довгі контракти дають можливість обом сторонам отримати визначену ціну енергоресурсу на тривалий період.

У 2025 році Єврокомісія та Європейський інвестиційний банк запустили пілотну програму надання банківських гарантій на загальну суму 500 млн євро, щоб стимулювати бізнес-практику укладання таких договорів. Ці фінансові інструменти дозволяють підтверджувати платоспроможність споживача.

На українському ринку електроенергії проблема розвитку довгострокових договорів стоїть доволі гостро. Досі основним індикатором залишається ціна, яка складається на наступну добу (сегмент РДН), а тривалість двосторонніх договорів, які останнім часом, наприклад, укладала державна генерація, не перевищувала декади.

Фото: Аукціони мають забезпечити можливість для великої генерації укладати прямі контракти зі значними промисловими споживачами. Південно-українська АЕС (Getty Images)

"Орієнтація на ринок "на добу наперед" може містити ризики, тому що він дуже волатильний. Один місяць – ціна висока, інший місяць – низька. Важливо, щоб наша **енергетика переходила в сегмент довгих відносин**, щоб у нас були індикативні ціни на рік, на два роки наперед.", - пояснює в коментарі РБК-Україна народний депутат, голова парламентського комітету з питань енергетики та ЖКП Андрій Герус.

В середині червня Кабмін дозволив проведення аукціонів, за результатами яких мають укладатися договори на квартал, півріччя та рік. Обов'язок продавати електроенергію на відповідні періоди був покладений на державні компанії "Енергоатом" (оператор атомних електростанцій) та "Укргідроенерго" (великі гідро- та гідроакумулюючі станції).

Укладаючи договори на тривалий період, **виробники електроенергії зможуть застрахувати себе від падіння ціни**, яке зазвичай відбувається у травні-червні, а споживачі – від її зростання, яке характерне для січня-лютого. В Європі промисловість купує близько 70% всієї електроенергії саме на сегменті довгих контрактів, додає Герус.

Перші аукціони відбулися у другій половині липня. Через затримки із підготовкою відбулося скорочення строків поставки на один місяць, тому на торгах продавалися обсяги з постачанням у серпні-вересні (2 місяці), серпні-грудні (5 місяців) та серпні 2026 року – червні 2027 року (11 місяців). Законодавство дозволяло "Енергоатому" та "Укргідроенерго" продати до 4% обсягу виробництва (2% - на квартальних, 1% - на піврічних та 0,5% - на річних аукціонах).

На перших двох торгах був проданий весь обсяг, а на третіх (з постачанням протягом 11 місяців) – близько половини. Переважно покупцями стали трейдери, тобто компанії, які купують електроенергію з метою її подальшого перепродажу.

Серед переможців переважно були трейдери, а не кінцеві споживачі. Під час торгів ціни зросли до такого рівня, який не відповідав очікуванням та бізнес-моделі таких великих промислових підприємств, як наприклад "ArcelorMittal Кривий Ріг", повідомили РБК-Україна в компанії.

Навіть під час продажу контракту на 11 місяців вперед (найбільш тривалий період) **ціна не знизилася до рівня пропозиції покупців**. Це досить дивно, адже чим більш тривалим є період постачання, тим нижчою має бути ціна ресурсу, адже продавець отримує можливість знизити ризики на довгий період, пояснюють представники металургійної компанії.

Згідно правил аукціонів, трейдери мають 50% придбаної електроенергії продати кінцевим споживачам, проте **ефективного механізму контролю за виконанням цієї вимоги наразі не передбачено**. Це ще одна обставина, яка викликає питання.

Фото: Великі обсяги електроенергії за прямими контрактами в першу чергу мають бути спрямовані кінцевим споживачам, зокрема енергоємній промисловості (ArcelorMittal Кривий Ріг)

Учасників аукціонів також турбувала невизначеність щодо точного розміру грошового забезпечення, яке має надаватися генеруючим компаніям. На сьогодні законодавство передбачає, що продавець сам визначає розмір забезпечення в діапазоні до 12% (від стартової вартості) для квартальних аукціонів та 2% – для річних.

"Така **варіативність створює непередбачувані фінансові умови для учасників торгів**", - переконані в "ArcelorMittal Кривий Ріг".

Перші аукціони показали, що склалася ситуація високих стартових цін та маленьких лотів (по 2-5 МВт). Такі умови **не дають можливості великим споживачам укласти довгострокові договори та хеджувати цінові ризики** на тривалий період.

Ціни, які були сформовані за переважної участі трейдерів, відображають не баланс попиту і пропозиції, а спекулятивні очікування динаміки ціни РДН. Як вже згадувалося, ринок має поступово відходити від такої цінової прив'язки до волатильного ринку "на добу наперед".

Невеликі обсяги, які продає державна генерація, створюють штучний дефіцит, який підштовхує ціни вгору. Вони досягають рівня, який не може бути закладений в бізнес-модель висококонкурентного промислового середовища.

Якщо аукціони й надалі будуть проводитися з високими стартовими цінами, малим розміром лотів та непередбачуваними ставками гарантійного внеску, **велика промисловість й надалі буде залишатися поза сегментом ринку довгих двосторонніх угод**, підкреслили співрозмовники видання на ринку.

Пропозиції щодо умов аукціонів

Зазвичай трейдери купують електроенергію за довгими контрактами, щоб потім перепродати її на РДН. Для цього, вони орієнтуються на майбутню динаміку ціни на РДН, а не на баланс попиту і пропозиції серед кінцевих споживачів.

Таким чином, участь трейдерів не дає можливості сформувати ціну, яка могла би бути об'єктивним індикатором саме для кінцевого споживача, тому **для поліпшення моделі аукціонів варто вилучити трейдерів з учасників торгів**.

Також необхідно збільшити розмір лотів, наприклад, до 20 мегават. "Такий обсяг буде більше відповідати профілю споживання великих промислових підприємств та дозволить їм ефективніше використовувати механізм довгострокових контрактів", - прокоментували РБК-Україна в компанії "ArcelorMittal Кривий Ріг".

Результати торгів у липні показали, що необхідно переглянути алгоритм визначення стартової ціни. Обґрунтованим підходом буде використання індикатора **середньозваженої ціни на РДН за попередній відповідний період, але з дисконтом 30%**.

Під час аукціону ціни невиправдано зростають через обмежену пропозицію, тому необхідно не менше, ніж **вдвічі збільшити пропозицію, яку виставляють на продаж державні генеруючі компанії**.

Фото: Велика генерація має збільшити пропозицію продажу електроенергії за двосторонніми договорами. Хмельницька АЕС, яка входить до складу НАЕК "Енергоатом" (Getty Images)

Надлишковим бар'єром для успішного проведення торгів є вимога не менше 5 учасників торгів. Її варто скасувати, адже діючі правила не забороняють покупцям подавати заявки за ціною нижче стартової.

Щоб підвищити рівень прогнозованості витрат покупця, **необхідно зафіксувати ставку гарантійного внеску**, яку має застосовувати продавець, зазначають ряд покупців електроенергії, опитаних РБК-Україна.

При подальшому перегляді умов аукціонів важливо проаналізувати наскільки вони дозволяють промисловим підприємствам отримати енергоресурс за ціною, яка дає можливість їм залишатися конкурентоспроможними.

"Якщо, внаслідок конструкції аукціонів та його параметрів, електроенергія для кінцевого споживача стає дорожчою, ніж підприємство може економічно витримати, тоді **ми втрачаємо саму мету цього механізму**", - говорить Анатолій Кінах та додає, що наявність будь-яких посередників лише збільшує ціну для кінцевого споживача.

Результати перших аукціонів необхідно оцінювати не лише з точки зору забезпечення ліквідності торгів електроенергією, але й з урахуванням того, який економічний результат вони створюють для промисловості, вважає президент "Українського союзу промисловців та підприємців".

"**Доступ до довгострокових контрактів для промислових споживачів має бути одним із ключових критеріїв** при формуванні правил аукціонів", - наголосив Анатолій Кінах.

Поява можливості придбати електроенергію за визначеною ціною на місяці вперед – це важливий крок для підтримки енергоємних галузей. Проте, результати укладання перших таких договорів свідчать, що умови торгів мають бути доопрацьовані. Вони мають стимулювати укладання двосторонніх договорів між великою генерацією та промисловістю.

Можливість отримати енергоресурс за прийнятною ціною покращить становище критично важливих галузей, які в умовах війни залишаються основою економічного розвитку України.

Питання – Відповіді (FAQ)

– **Яка ціна на електроенергію для промисловості?**

– Для бізнесу в Україні загалом та великих промислових підприємств зокрема вартість електроенергії є досить значною. Часто вона перевищує ціни в країнах ЄС. Найбільш критичною ця проблема є для енергоємних галузей, наприклад, металургії.

– **Які переваги мають конкуренти України на європейському ринку металопродукції?**

– Основними конкурентними постачальниками на ринок ЄС є Китай і Туреччина. В КНР металургійні підприємства мають можливість купувати дешеву електроенергію, яка частково або повністю звільнена від податків.

Крім того, під час повномасштабного вторгнення Китай закуповував сировину в Росії з дисконтом. Цим каналом поставок продовжує користуватися Туреччина.

– Яку підтримку отримує металургія в ЄС на фоні глобального здорожчання енергоносіїв?

– На рівні Єврокомісії та урядів окремих країн діють програми, які компенсують енергоємним підприємствам їх витрати. На ці заходи щорічно спрямовуються мільярди євро. Крім того, ЄС застосовує мита і квоти, які обмежують поставки від третіх країн на внутрішній ринок.

– Чи може українська металургія самостійно збудувати генерацію, яка повністю забезпечить її потреби?

– Ні, хоча, металургійні комбінати вже будують власні генеруючі установки, вони не зможуть повністю покрити власну потребу в енергопостачання за рахунок останніх. За оцінками аналітиків GMK Center, найближчими роками власна генерація зможе забезпечити близько 5% енергоспоживання металургії.

– Чому важливо було запустити аукціони, які дозволяють укласти контракти на постачання електроенергії на тривалий період?

– Довгі контракти дають можливість знизити ризики коливання ціни. Покупці страхують себе від зростання вартості у дефіцитні періоди, а продавці – від зниження ціни у профіцитні місяці. На розвинутих енергоринках Європи, більшість портфелю закупівлі складають саме довготривалі контракти.

– Чим завершилися перші аукціони на укладання довгих контрактів?

– Переважно переможцями стали трейдери, які купують обсяги електроенергії для подальшого перепродажу. Під час торгів ціна перевищила рівень, який відповідав бізнес-моделі великих промислових споживачів.

– Як модель аукціонів має бути змінена в подальшому?

– Для забезпечення доступу промисловості до довгострокових контрактів необхідно вилучити трейдерів з кола учасників торгів, збільшити розмір лотів до 20 мегават, застосувати дисконт при визначенні стартової ціни, вдвічі збільшити пропозицію від державних генеруючих компаній та зафіксувати розмір гарантійного внеску.

Не пропустіть головне! Підпишіться на наші оновлення в Google!

Або читайте нас там, де вам зручно!

Більше по темі:

Україна | Електроенергія | Металлургпром

Реклама

НОВИНИ
Новини України
Війна в Україні
Економіка
Світ
Надзвичайні події

ПОЛІТИКА

АНАЛІТИКА
Статті
Інтерв'ю
Точка зору

БІЗНЕС
Економіка
Фінанси
Авто
Tech
Енергетика
Біла економіка

ЖИТТЯ
Гроші
Зміни
Освіта
Суспільство

СПОРТ
Футбол
Баскетбол
Теніс
Бокс

STYLER
Люди
Тренди
Корисне
Смачно
Гороскопи

WAVE
Інсайдер
Стиль
Велнес
Культура
Подорожі
Смак
Зірки

РБК-УКРАЇНА UA | EN | RU

Про компанію
Редакційна політика і стандарти
Як стати нашим автором
Правила користування
Правова інформація
Політика конфіденційності
Контакти
Команда
Вакансії в РБК-Україна

Розмістити рекламу

Ідентифікатор онлайн-медіа в Реєстрі суб'єктів у сфері медіа — R40-05347 Інформаційний портал «РБК-Україна» має тримовну версію (українську, російську та англійську), головна сторінка порталу - https://www.rbc.ua. Фотографії, зображення належать їх правовласникам. Всі фотографії на Порталі, авторами яких є журналісти «РБК-Україна», розміщені на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International. Редакція «РБК-Україна» може не поділяти точку зору авторів. Оціночні судження не підлягають спростуванню та доведенню їх правдивості. За достовірність та зміст реклами відповідальність несе рекламодавець. Матеріали, позначені плашкою: «Прес-релізи», «Спецпроект», «Партнерський матеріал», «Promo», «Благодійність», «Резонанс» розміщуються на правах реклами і призначені, як правило, для осіб, які досягли 21-річного віку. «Новини компанії» - це інформаційний формат, що охоплює новини, події та оголошення, пов'язані з діяльністю компаній, базуються на пресрелізах, які випускають самі компанії, і за які редакція не несе відповідальність. Онлайн-медіа «РБК-Україна» призначене для осіб віком від 21 року.

© LLC «UBT MEDIA», 2006-2026.