

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.2

Ю.А. Фридман, Е.Ю. Логинова, Г.Н. Речко

КОНКУРЕНЦИЯ В УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КУЗБАССА: ВВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМУ

Конкуренция¹ – необходимое условие нормального функционирования рыночной экономики. Она проявляется как соперничество предпринимателей за наиболее выгодные (лучшие) условия производства и сбыта товаров (продукции, услуг) для получения максимальной прибыли.

Конкурентная стратегия предполагает такое позиционирование бизнеса (по отношению к другим), которое позволит увеличить до максимума его потенциал прибыльности.

По нашему мнению, *невозможно разработать полноценную стратегию бизнеса без глубокого понимания (анализа) характера конкуренции в отрасли*².

Лишь поняв правила конкуренции в отрасли, можно судить о том, насколько сильно соперничество: ожесточенное (фирма уничтожается, поглощается более сильной или изгоняется из отрасли); интенсивное (когда действия фирм конкурентов снижают среднюю прибыль в отрасли); нормально умеренное (если большинство фирм получает вполне приемлемую прибыль) либо притягательно слабое (если большая часть компаний отрасли может получать прибыль выше средней, вкладывая средства только в производственные инвестиции).

Важно при этом уловить тенденцию развития соперничества – будет ли уровень конкуренции возрастать или снижаться.

Методической основой такого анализа может выступать модель, предложенная американским экономистом М. Портером [1], по которой конкуренция в любой отрасли есть взаимодействие пяти основных конкурентных сил:

1. Соперничество между существующими игроками на рынке («центральный ринг») – ситуация внутри отрасли;

2. Попытки компаний из других отраслей за-

воевать покупателей своими товарами, являющими заменителями – угроза появления товаров-заменителей;

3. Угроза появления новых конкурентов внутри отрасли – влияние потенциальных конкурентов;

4. Способность поставщиков (сырья, деталей и др.) диктовать свои условия – влияние поставщиков;

5. Способность потребителей продукции фирмы диктовать свои условия – влияние покупателей.

Каждая из рассматриваемых сил конкуренции может оказывать различное как по направлению, так и по значимости влияние на ситуацию в отрасли, а их совокупное воздействие в конечном итоге определяет место фирмы на рынке.

Ниже сделана попытка описать «рамки» действия каждой из пяти конкурентных сил в угольном бизнесе Кузбасса.

Краткая характеристика отрасли. Угольная отрасль России (и, соответственно, Кемеровской области) в настоящее время на 100% представлена частными компаниями, что стало результатом масштабной трансформации и приватизации, проводившейся в 1990-е гг. Фактически угольная отрасль сегодня является единственной в отечественном топливно-энергетическом комплексе, полностью находящейся под контролем частного бизнеса. Подобная расстановка сил, с одной стороны, теоретически обеспечивает экономические условия для «чистой конкуренции» среди российских производителей и поставщиков данного вида твердого топлива. Но с другой, – создает предпосылки к тому, что российская угольная отрасль, обладая сравнительно слабым лобби внутри страны и за её пределами (в чем неоднократно признавались сами представители угольных компаний), уступает обладающей более сильным политико-административным потенциалом газовой (нефтегазовой) отрасли в борьбе за потребителя. Мы намеренно акцентируем внимание на данном факте в силу особого влияния, которое «политический фактор» оказывает на российский и мировой топливно-энергетический комплекс, обеспечивая то или иное соотношение основных видов топлива в структуре регионального, внутристранового и

¹ Конкуренция (лат. «concurrere» – сталкиваться, состязаться) означает борьбу, соперничество за достижение преимуществ в какой-либо сфере.

² По законодательству РФ отрасль экономики составляют производители аналогичного или непосредственно конкурирующих товаров, на долю которых приходится основная часть (более 50%) объема производства такого товара.

глобального потребления энергоресурсов.

Согласно информации министерства энергетики РФ, добыча угля в стране в 2012 г. осуществлялась 129 разрезами и 86 шахтами с годовой производительностью 411,2 млн. тонн [2]. Причем порядка 78% совокупной добычи угля обеспечивают производственные активы 16 управляющих компаний (в их числе пять угольно-металлургических: ЕВРАЗ, Северсталь-ресурс (холдинг Северсталь), Мечел-майнинг (группа Мечел), Уральская горно-металлургическая компания, Промышленно-металлургический холдинг). Что дает основание говорить о *высоком уровне концентрации в российской угольной отрасли* в целом и отдельно следует отметить интеграцию производителей коксующегося угля и сталелитейных компаний (практически все крупнейшие производители коксующегося угля сейчас встроены в вертикально-интегрированные металлургические холдинги³).

По итогам 2012 г. объем добычи каменного угля в России достиг 354,9 млн. тонн (+5,4% к 2011 г.), что стало лучшим результатом для отрасли «за весь постсоветский период». В 2013 г., по предварительным оценкам [4], данный показатель составил 352,1 млн. тонн (-0,8% к 2012 г.) – это позволило России занять 6-е место в мире по объемам добычи угля (6,3% в общемировом производстве угля)⁴.

Из совокупного объема добываемого угля на внутренний рынок страны в 2013 г. было отгружено 178 млн. тонн (-5,1% к 2012 г.), на экспорт – 142,9 млн. тонн (+12,6% к 2012 г.). Заметим, отечественные производители угля практически полностью закрывают внутренние потребности РФ в этом источнике энергии. Доля импорта угля в страну, хотя и имеет с начала 2000-х гг. небольшую повышательную тенденцию, все-таки незначительна.

Таким образом, на протяжении 2013 года в России наблюдается некоторое сокращение суммарных объемов добычи угля. Причиной чего стало поступательное сжатие внутреннего рынка угля под давлением более дешевого и экологически

чистого природного газа⁵, а также падение мировых цен на твердое топливо. В частности, средние экспортные цены на российский коксующийся уголь (FOB) по сравнению с 2011 г. упали в 2013 г. на 37% (до 99 долл. США за одну тонну), на энергетический уголь – более чем на 26% (до 72,1 долл./т)⁶. В результате, экспорт угля из России в основном оказывается убыточным. Тем не менее, именно экспортно-ориентированная модель уже в течение, по крайней мере, десяти лет сохраняет за собой статус приоритетной, «стратегии выживания»⁷ для российской угольной отрасли и задает вектор её развития на будущее.

Консолидированный финансовый результат отечественной угольной отрасли в нынешних условиях – отрицательный (например, консолидированный финансовый результат угольной отрасли РФ за пять месяцев 2013 г. составлял убыток 3,5 млрд. руб., за тот же период 2012 г. была прибыль 31 млрд. руб. [6]). В краткосрочной перспективе, по мнению значительной части экспертного сообщества, не стоит ожидать возрата мировых цен на уголь к прежним пиковым отметкам. Это, несмотря на то, что ряд факторов, определяющих текущую ситуацию в мировой экономике, позволяет прогнозировать уже в 2014 г. старт циклического восстановления цен на сырьевые товары. А потому снижение рентабельности, с чем столкнулись угольные компании России, в обозримом будущем будет оставаться для них актуальной проблемой и вынуждать более скрупулезно и продуманно подходить к формированию и реализации стратегий поведения своего бизнеса с учетом существующих конкурентных сил.

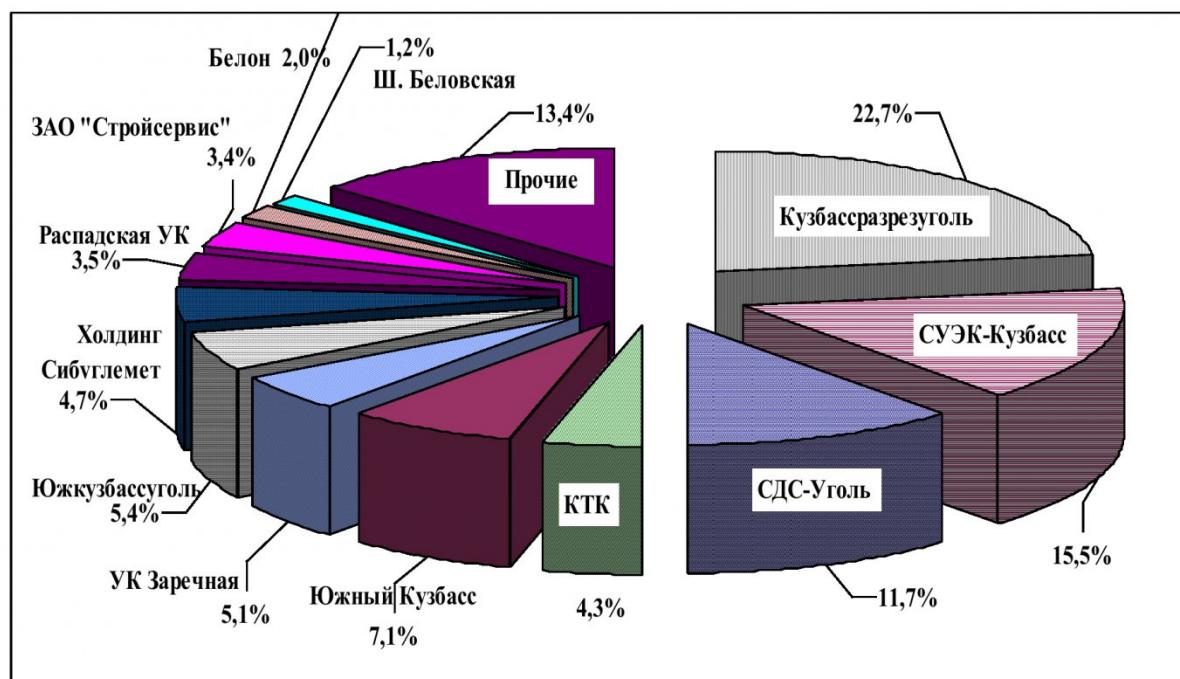
⁵ С начала 1990-х гг. в России наблюдается устойчивое снижение спроса на уголь в основных сегментах внутреннего рынка. За 20 лет потребление угля сократилось в металлургии – почти в 1,5 раза, в ЖКХ и АПК – в 1,6 раза, в электроэнергетике – в 1,4 раза. Доля угля в российском энергобалансе за тот же период снизилась на 2% [5, с. 7].

⁶ Для сравнения: средняя цена приобретения каменного энергетического угля на внутреннем рынке в России за период с 2011 г. по 2013 г. снизилась на 1,3% (до 1479 руб. за одну тонну), коксующегося угля – более чем на 37% (до 4079 руб/т) – расчеты сделаны на основе данных [4].

⁷ Президент РФ В. Путин на заседании Комиссии по вопросам развития ТЭК и экобезопасности (26 авг. 2013 г., Кемерово), обращаясь к представителям отрасли, подчеркнул: «Что касается экспорта угля, здесь надо крепко стоять на завоёванных позициях, несмотря на трудности, о которых вы знаете лучше, чем я, вызванные падением цен на мировых рынках. Если мы здесь дадим слабину, что-то утратим, потом вернуться на завоёванные площадки будет очень трудно, если вообще возможно. Необходимо в полной мере использовать все наши конкурентные преимущества» [6].

³ В последние годы единственным самостоятельным, не встроенным тем или иным образом в состав металлургических компаний, крупным производителем коксующегося угля в России оставался холдинг «Сибуглемет», чьи угледобывающие активы сосредоточены в Кемеровской области. В 2013 г. совладельцы продали его структурам сенатора А. Паланкоева [3].

⁴ Верхние места в рейтинге угледобывающих стран мира (2013 г.) распределились следующим образом: 1 место – Китай, 2-е – США, 3-е – Индия, 4 место – Австралия, 5-е – Индонезия, 6 место – Россия [4].



Добыча угля в Кузбассе ведущими угольными компаниями (2012 г.)

Источник: рассчитано авторами по данным Информационно-вычислительного центра (Сибирское межрегиональное отделение Российской фонда федерального имущества).

Внутриотраслевая конкуренция в Кузбассе⁸. Давление со стороны новых игроков. В настоящее время в угольной отрасли Кемеровской области (Кузбасса) сосредоточены интересы большинства ведущих российских (а также активы некоторых зарубежных) компаний-производителей энергетического и коксующегося угля (Рисунок). По информации на октябрь 2013 г., в Кузбассе действовали 120 угледобывающих предприятий (63 шахты и 57 разрезов) и 42 углерабатывающих. Их производственная мощность оценивалась в 245 млн. тонн в год по добыче угля и 166 млн. тонн – по переработке⁹. В 2013 г. в Кемеровской области было добыто 203 млн. тонн угля (+0,7% к 2012 г.), в том числе 147,6 млн. тонн – угля энергетических марок и 55,4 млн. тонн (+6,1% к 2012 г.) – коксующихся марок¹⁰.

Значительная часть кузбасских угольных предприятий сегодня входит в состав крупных региональных и федеральных структур. В частности, основные мощности по производству энерге-

тического угля в Кемеровской области сейчас принадлежат «Сибирской угольной энергетической компании» (СУЭК), УК «Кузбассразрезуголь» (управляющей компании для нее является Уральская горно-металлургическая компания, УГМК), холдингу «Сибирский Деловой Союз», «Кузбасской Топливной Компании» (КТК). Большой объем добычи коксующегося угля на территории Кемеровской области обеспечивают компании «Южкузбассуголь» и «Распадская» (входят в ЕВРАЗ¹¹), «Южный Кузбасс» (входит в группу «Мечел»), «Белон» (входит в группу предприятий «Магнитогорский металлургический комбинат»).

Тот факт, что на данный момент кузбасская угольная отрасль отличается высоким уровнем концентрации, на наш взгляд, является, помимо прочего, результатом работы, которая проводилась властями региона в процессе приватизации и последующего перераспределения активов в важнейшей для экономики области отрасли в 1990 – 2000-е гг. Кузбасские власти, прежде всего губернатор, изначально подчеркивали заинтересованность в привлечении в угледобычу крупных компаний – сильных собственников. Это должно было помочь в решении как финансово-экономических и производственных проблем отрасли, так и в

⁸ На долю Кемеровской области в настоящее время приходится 57% добычи всего российского угля и 75% совокупного объема добычи угля коксующихся марок.

⁹ Пресс-релиз администрации Кемеровской области (31.10.2013). – URL: <http://kemoblast.ru/news/2013/10/31/za-poslednie-10-let-v-obespechenie-promyshlennoj.html>

¹⁰ Пресс-релиз администрации Кемеровской области (05.01.2014). – URL: <http://kemoblast.ru/news/2014/01/15/gornyaki-kuzbassa-v-2013-godu-narastili-dobychu-uglya-na-15.html>

¹¹ ЕВРАЗ получил контроль над компанией «Южкузбассуголь» летом 2007 г., выкупив 50% акций компании у её менеджмента. В январе 2013 г. ЕВРАЗ сообщил о закрытии сделки по приобретению контроля над ОАО «Распадская». Заметим, в обоих случаях ЕВРАЗ и прежде имел доли в акционерном капитале этих компаний.

обеспечении социально-политической стабильности в Кемеровской области. На текущий момент, по нашему мнению, *в регионе нет предпосылок для нового «передела» сфер влияния между ведущими угольными компаниями. В краткосрочной перспективе не стоит ожидать появления на рынке новых серьезных игроков-конкурентов.* Произойти это может лишь в случае перепродажи действующих компаний. На данный момент наблюдаются только продажа отдельных предприятий в рамках реализации корпоративных стратегий холдинговых компаний по сокращению издержек. Стремясь улучшить показатели своей деятельности и инвестиционную привлекательность, они, помимо прочего, идут по пути «избавления от наименее профильных и убыточных активов» [7].

Отраслевые и финансовые эксперты заявляют: «Пока непонятно, насколько бизнес, в частности, угледобывающие компании, готов противостоять кризисным явлениям. У нас нет уверенности, что все угольные компании выживут в том качестве, в котором они представлены сейчас. Уже началась смена собственников, распродажа активов» [8]. С подобным мнением трудно не согласиться. Агрессивная экспансия на рынке, которую проводили до 2008 г., в первую очередь, крупные промышленные холдинги, скупая «всё, что продавалось», в том числе в угольной отрасли, сегодня обернулась масштабной распродажей. *Если несколько лет назад у представителей угольного бизнеса на повестке дня стояли увеличение объемов добычи и покупка новых активов, то сегодня – повышение операционной эффективности и поиск дополнительных рынков сбыта.*

Таким образом, *сегодня кузбасская угольная отрасль имеет достаточно устоявшееся за последнее десятилетие корпоративное ядро из пяти–семи компаний–лидеров по объему производства угля.* Они обладают развитой производственной инфраструктурой, состоящей из добывающих, обогатительных и сервисных предприятий, также обеспечены необходимой транспортной инфраструктурой для вывоза своей продукции, что в России применительно к угльному бизнесу имеет нередко решающее значение.

Уровень конкуренции в сегментах добычи коксующегося и энергетического углей в Кемеровской области существенно отличается. В первом случае между основными производителями–продавцами наблюдается сравнительно низкий уровень конкуренции. Причина очевидна, и мы указывали на нее выше: внутренний российский рынок угля для коксования ограничен, его главные участники в большинстве своем входят в крупные сталелитейные холдинги¹², чья деятель-

ность, в том числе и планы по развитию производства, зависит от ситуации на внутреннем и внешнем рынках metallurgical products. Metallurgical business traditionally has been interested in coal supply. Such a natural business, on one hand, protects it, forming the basis of raw material safety. However, on the other hand – in case of unfavorable market conditions, raw materials are usually «dragged down» by similar integrated companies.

Такая ограниченность внутреннего рынка коксующегося угля заставляет ведущих кузбасских (и российских) производителей данного вида топлива активно включаться в борьбу за покупателей на мировом рынке. Причем целью здесь, естественно, служит заключение долгосрочных контрактов со сталелитейными компаниями, главным образом, из стран Азиатско-Тихоокеанского региона как наиболее крупного потребителя угля. Приведем несколько примеров. В марте 2013 г. ОАО «Распадская» сообщила о подписании долгосрочного пятилетнего контракта с Hyundai Steel Company на поставку угольной продукции. При этом генеральный директор ЗАО «Распадская угольная компания» Г. Козовой отметил: «Подписание пятилетнего контракта является подтверждением намерений компаний развивать долгосрочное сотрудничество в сфере поставок угольной продукции»¹³. Группа «Мечел» в минувшем году заключила соглашения о поставках коксующегося угля, в частности, с китайской компанией Baosteel Resources Int. Co. Ltd (входит в корпорацию Baosteel Group) и южнокорейской Posco, подписала меморандум о поставке коксующегося угля с китайской корпорацией Shasteel Group. В официальном сообщении группы «Мечел» подчеркивается: «В условиях высокой рыночной волатильности для нас крайне важно иметь гарантированные возможности сбыта нашей продукции крупнейшим металлургическим компаниям мира»¹⁴. Именно на внешнем рынке основные кузбасские производители коксующегося угля наиболее жестко конкурируют как между собой, так и с коллегами из других стран. Сегодня степень интенсивности конкуренции на глобальном рынке только нарастает.

Несмотря на то, что перечень участников сегмента производства коксующегося угля в Кемеровской области не исчерпывается только крупными компаниями, небольшие независимые предприятия не оказывают решающего влияния на рыночную ситуацию. Для них слишком высок

металлургический комбинат не имеет действующих угледобывающих активов.

¹³ URL: <http://www.raspadskaya.ru/press-center/press-releases/?id=340>

¹⁴ URL: <http://www.delkuz.ru/content/view/17331/228/>; URL: <http://www.delkuz.ru/content/view/17473/228/>

¹² На текущий момент среди лидеров российских сталелитейной отрасли только Новолипецкий

порог затрат для входа и выхода из отрасли. Точно так же, кому все-таки удается закрепиться в отрасли, как правило, занимают некую рыночную нишу благодаря заключению договоров с угольными трейдерами, реже непосредственно с крупным потребителем угля. Однако примеров успешной работы таких «вольных стрелков» в сфере добычи и обогащения коксующегося угля в Кузбассе немало.

В сфере энергетического угля в настоящее время в Кемеровской области конфигурация сил производителей схожа с тем, что имеет место в сегменте металлургического угля: «ядро» + «небольшие компании». Но есть и главное отличие. За исключением СУЭК ведущие производители энергетического угля в Кузбассе не интегрированы с «большой энергетикой». Основные генерирующие мощности – угольные тепловые электростанции – в регионе входят в холдинг «Сибирская генерирующая компания», подконтрольный владельцу СУЭК А. Мельниченко. Помимо того, ЕВРАЗ владеет Западно-Сибирской ТЭЦ, а «Мечел» – Южно-Кузбасской ГРЭС. Тем не менее, ни та, ни другая компания не относятся к числу ведущих производителей энергетического угля в Кузбассе, что позволяет делать вывод о слабой степени интеграции производителей и потребителей энергетического угля в регионе.

Потому традиционно сильно соперничество за потребителя среди кузбасских поставщиков энергетического угля на внутреннем (кузбасском, российском) и внешнем рынках. В последние два года по мере снижения цен на данный вид угля, а, следовательно, сокращения маржинальности угольного бизнеса, конкуренция в отрасли обостряется. Это стимулирует предприятия повышать качество своей продукции и снижать затраты. Приоритетное внимание в сегменте производства энергетического угля уделяется реализации масштабных инвестиционных проектов, которые способны обеспечить перспективный рост производительности на предприятиях и увеличение стоимости конечной продукции¹⁵. Главное направление здесь – развитие обогатительных мощностей. Такой путь избрали для себя крупные угольные компании: СУЭК, «Кузбассразрезуголь», КТК.

Ведущие кузбасские компании, занимающиеся добычей и переработкой энергетического угля, все чаще фокусируют усилия на расширении собственных систем сбыта угольной продукции, в том числе в жилищно-коммунальном секторе. Причем происходит это как на территории России, так и других стран, в частности, Восточной Европы. Так, «Кузбасская Топливная Компания», совершая и развивая сеть сбытовых предприятий в Западной Сибири, одновременно создает

собственную сеть реализации угля в Польше. Инвестиции в этот сектор достигают сотен миллионов рублей. КТК уже открыла несколько магазинов-складов по реализации угля, находящихся в непосредственной близости к покупателям.

В поисках новых рынков последние годы ряд предпринимателей заявляли о планах по строительству в Кузбассе масштабных инновационных угольных (углехимических) производств, в том числе с привлечением зарубежных инвесторов. Однако, эти проекты труднореализуемы на практике. Показателен пример холдинга «КАРАКАН ИНВЕСТ», продвигающего идею создания Караканского угольно-энергетического кластера, объединяющего добывающие, перерабатывающие и генерирующие мощности на базе Караканского угольного месторождения в Кемеровской области. За несколько лет компании удалось реализовать только проект добычи угля открытым способом.

Давление поставщиков. Добыча и реализация угольной продукции не только в Кемеровской области, но и во всем мире остается материалоёмким и фондоёмким видом экономической деятельности. В Кузбасском регионе еще более усугубляет ситуацию тот факт, что степень износа основных фондов организаций, занимающихся добычей топливно-энергетических полезных ископаемых, по официальным данным, превышает 40%. Значит, отрасль нуждается не только в инвестициях на дальнейшее развитие, но и в затратах на реконструкцию существующих производственных мощностей. Это, безусловно, усиливает возможность поставщиков влиять на угольный бизнес. Среди прочего, речь идет о мировых машиностроительных корпорациях, которые являются сейчас главными поставщиками оборудования и техники для кузбасской угольной отрасли. Например, по экспертным оценкам, доля импортного оборудования на угольных разрезах Кемеровской области достигает 95%, в шахтах – 60% [9]. Причем нередко покупка данного оборудования осуществляется в рамках так называемых «связанных кредитов». В таком контексте отнюдь не случайными представляются недавние проекты по организации сборочного производства некоторых видов техники для угольной отрасли непосредственно в Кемеровской области. В частности, на предприятиях «Сибирского Делового Союза» освоена сборка карьерных самосвалов БелАЗ, происходит освоение производства экскаваторных конструкций, которые сертифицированы американской компанией Р&Н. Безусловно, это позволит снизить стоимость данной техники для потребителей региона.

Не менее важная статья расходов для угледобывающих предприятий, в частности, разрезов, – дизельное топливо и другие расходные материалы. По информации Росстата, стоимость дизельного топлива (цена приобретения) с 2000 г. по 2012 г. выросла для промышленных организаций более чем в 4,5 раза – до 34075 руб. за тонну. Ес-

¹⁵ Увеличение доли обогащенного угля является актуальной задачей и для производителей коксующегося угля.

тественно, подобное удорожание отразилось на себестоимости добываемого твердого топлива. С учетом того, что аналитики прогнозируют дальнейший рост цен на дизтопливо в стране: в 2014 г. не менее чем на 10% – логично предположить: сэкономить на расходах угольщикам вновь вряд ли удастся.

Однако определяющее влияние на экономику российского (и, в первую очередь, кузбасского) угольного бизнеса, особенно в условиях падающего рынка, оказывают поставщики транспортных услуг и, прежде всего, взаимоотношения с ОАО «Российские железные дороги». Крупнейшие разрабатываемые месторождения угля в РФ располагаются на достаточном удалении от главных центров его потребления как внутри страны, так и за ее пределами. Например, кузбасский уголь перевозится для использования в центральные регионы России, в ближайшие морские порты на Дальнем Востоке и на северо-западе РФ для последующей поставки на экспорт, в среднем, на 3-5 тысяч км. Это беспрецедентные для мировой практики торговли углём расстояния.

В итоге, «транспортная составляющая» при поставках российского энергетического угля на экспорт варьируется в пределах 30-50% в стоимости реализации товара. Для компаний-производителей коксующегося угля ситуация складывается несколько лучше из-за более высокой цены на данный вид угольной продукции на мировом рынке. На внутреннем рынке в относительно более выгодном положении находятся лишь те кузбасские производители угля, кто отгружает его на металлургические заводы Кемеровской области и сибирские электростанции.

За последние годы во взаимоотношениях угольных компаний и железнодорожной монополии накопилось немало проблем в сфере тарифообразования, диспетчеризации, развития инфраструктуры, координированности действий транспортных компаний и т.д. Сложившаяся на сегодня в России систему железнодорожных грузоперевозок угольные компании включают в перечень основных рисков на пути развития собственного бизнеса и отечественной угольной промышленности в целом [10]. Вместе с тем отметим стремление собственников угольного бизнеса и руководства РЖД к компромиссам: РЖД прорабатывает вопросы регулирования тарифов на перевозку угля в зависимости от динамики мировых цен на него; угольные компании готовы платить бонусы РЖД за объёмы и скорость доставки грузов потребителям.

Межтопливная конкуренция. Огромное значение при определении уровня конкурентоспособности угольной отрасли отводится оценке соотношения сил угля и товаров-субститутов, преж-

де всего газа¹⁶. Нам представляется показательной характеристика текущей ситуации в отрасли, которую дает зам. генерального директора ФГБК «Российское энергетическое агентство» Министерства энергетики РФ И. Кожуховский: «При наличии ограниченного круга как традиционных топливно-энергетических ресурсов (газ, уголь, мазут, атомная и гидроэнергетика), так и нетрадиционных видов возобновляемых источников энергии (солнечная, ветровая, приливная, геотермальная и др.), их текущей роли в мировой структуре топливно-энергетических ресурсов и достаточно очевидных перспектив представляется, что основное отличие сценариев заключается в различном взгляде на то, будет ли газ наиболее конкурентоспособным видом топлива или нет» [11]. По нашему убеждению, заметное присутствие угля в топливно-энергетическом балансе России – необходимое условие его сбалансированного функционирования и энергетической безопасности страны. Другое дело – насколько экономически выгодным, привлекательным является уголь на внутреннем рынке РФ и других стран.

Основная причина падения спроса на уголь внутри страны – межтопливная конкуренция угля с природным газом, цена на который в РФ регулируется государством. Хотя стратегические документы, касающиеся перспектив российской энергетики, декларируют постепенное снижение потребления газа на фоне увеличения объемов потребления угля на электростанциях, на практике наблюдается пока обратная тенденция. Большинство новых проектов в сфере генерации все-таки связано с использованием газа. Заметим, по оценкам специалистов, коммерческий интерес инвесторов к развитию угольной генерации возникает только при трехкратном увеличении цен на газ на внутреннем рынке. В каждом конкретном регионе эта цифра может несколько отличаться в большую или меньшую сторону в зависимости от ряда факторов. Объективно, в последние несколько лет целесообразным на территории России представляется развивать угольную генерацию в Сибири и на Дальнем Востоке, используя конкурентные преимущества местного более дешевого для потребителей топлива.

Давление покупателей. Сегодня практически

¹⁶ Развитие альтернативной энергетики (использование энергии солнца, ветра, геотермальных источников, биотоплива) имеет сегодня несколько серьезных сдерживающих факторов: привязка к конкретным географическим зонам и высокая стоимость реализации данных проектов. Поэтому пока сложно рассматривать альтернативную энергетику в качестве действительно реальной альтернативы традиционной энергетике, основанной на использовании энергии угля, газа, нефти, воды, а также атомной энергетики.

весь прирост добычи угля в Кузбассе ориентирован на экспорт, который выступает в роли основного драйвера роста российской угольной промышленности и вместе с тем делает отечественный угольный бизнес крайне уязвимым, зависимым от конъюнктуры на мировом рынке топливных ресурсов [12]. Ужесточение экологических требований в европейских странах существенно ограничивает объемы потребления угля на континенте, все чаще члены Евросоюза отдают предпочтение газу как основному источнику энергии. «Сланцевая революция» в США выталкивает «лишний» уголь из страны на экспорт, в том числе на те территории, где традиционно работают и российские поставщики угля, например, в Европу. Как следствие, для большинства производителей угля главным сегодня становится путь на Восток.

«Правила игры»: направления и объемы поставок, а главное, цены – на глобальном угольном рынке, несмотря на значительное количество производителей и потребителей данного вида топлива, в настоящее время определяют не более десятка стран, ведущих импортеров и экспортёров угля. Хотя, казалось бы, основные рынки сбыта давно поделены, борьба между участниками «dream-team» не ослабевает. Причем им приходится не только конкурировать между собой, но и противостоять внешним угрозам со стороны иных, традиционных и альтернативных энергоресурсов, стремящихся усилить свои позиции в мировом топливно-энергетическом балансе.

В 2012 г. добыча угля в мире составила 7,7 млрд. тонн, при этом за последние 10 лет она выросла более чем на 70%. На глобальный рынок поступает около 15% совокупного объема добываемого каменного угля.

Почти половина всего угля (2012 г.) [13, с.32] добывается в Китае (объем добычи достиг 3,52 млрд. тонн). Второй ведущий производитель угля – Соединенные Штаты Америки (около 1 млрд. тонн). Тройку лидеров замыкает Индия – чуть более 500 млн. тонн.

На данный момент 70-80% всех экспортных поставок угля на глобальный рынок обеспечивают пять стран: Австралия, Индонезия, Россия, Китай и Южно-Африканская Республика.

Региональная структура потребления угля в 2012 г. выглядела таким образом: на Азиатско-Тихоокеанский регион приходится 69,8%, далее идут Северная Америка (12,6%), Европа и Евразия (11,4%), Африка (2,6%), Россия (2,5%), Латинская Америка (0,8%) и Средний Восток (0,3%) [13, с.33]. Большая часть угля используется в производстве электроэнергии.

Сегодня около 60% мирового спроса на уголь обеспечивает Китай, и, по прогнозам, подобное соотношение сохранится, по крайней мере, на пять лет [14]. Таким образом, КНР, будучи крупнейшим импортером угля и одновременно входя в число его ведущих производителей, занимает

ключевое место среди «центров влияния» на глобальном угольном рынке. Заместитель председателя Китайской ассоциации угольной промышленности Лян Цзякунь заявил, что потребление угля в стране к 2020 году может вырасти до 4,8 млрд. тонн. Это означает для угольной промышленности Китая «дополнительные возможности и одновременно новые вызовы»¹⁷.

Обеспечивать удовлетворение растущих потребностей своей экономики в угле Китай намерен преимущественно за счет увеличения объемов импорта (главным образом, высококачественного угля), снижая темпы роста добычи угля внутри страны (до +2% ежегодно в течение четырех ближайших лет против прогнозируемых ранее +10% в год). По информации National Development and Reform Commission (NDRC), к 2015 году мощности Китая по добыче угля составят 4,1 млрд. тонн, а объем перевозки по железной дороге – 2,6 млрд. тонн. Объем импортируемого в КНР угля в 2015 году может достичь 300 млн. тонн в год¹⁸. А в течение пяти лет, по расчетам австралийского Bureau of Resources and Energy Economics (BREE), импорт энергетических углей в Китай вырастет на 17% – до 281 млн. тонн, импорт коксующегося угля – на 23%, до 107 млн. тонн¹⁹.

Обращает на себя внимание тот факт, что в последнее время Китай проявляет повышенный интерес к покупке угледобывающих активов (преимущественно действующих предприятий) за рубежом, стремясь нивелировать собственные внутристрановые риски, связанные с дефицитом энергоресурсов, инфраструктурными ограничениями, экологией²⁰.

Власти КНР проводят целенаправленную политику по дифференциации источников энергии. Доля угля в энергобалансе страны превышает 70%, что, в частности, из-за развития угольной электrogенерации (около 90% электроэнергии в Китае вырабатывается на угле), влечет за собой серьезные экологические проблемы. Чтобы снизить уровень загрязнения воздуха, планируется сократить долю угля в потреблении энергоносителей к 2017 году до 65%. Достичь этого предполагается, среди прочего, за счет перевода части электрогенерации на газ. Также КНР в рамках данной стратегии развивает проекты по перера-

¹⁷ URL: <http://minprom.com.ua/news/141979.html> [20.12.2013].

¹⁸ URL: <http://expertonline.kz/a12209/> [15.12.2013].

¹⁹ URL: <http://lprime.ru/companies/20131202/772000095.html> [17.12.2013].

²⁰ Для реализации в Китае плана построения общества малого благополучия «сяокан» и для повышения темпов экономического роста надо решить три проблемы: народонаселение, нехватка энергоресурсов, экология [15].

ботке угля в жидкое топливо и синтетический газ. Это, как отмечается в докладе International Energy Agency (IEA), посвященном перспективам мирового рынка угля до 2018 года включительно, может повлиять на существенное снижение спроса на другие энергоносители, но по-прежнему будет поддерживать стабильный спрос на уголь [14]. Необходимо учитывать, что КНР в стремлении сохранять высокий уровень экономического развития даже в условиях серьезного экологического давления не сможет в обозримом будущем отказаться от доступного дешевого угля как основы своего топливно-энергетического баланса в пользу более дорогих энергоресурсов²¹. Тем самым, по замечанию CEO по мировым рынкам консультативной группы в сфере энергетики Wood Mackenzie У. Дурбина, «в Китае спрос на уголь будет практически в одиночку поддерживать рост добычи угля в качестве доминирующего глобального топлива» [16].

Наряду с КНР спрос на уголь в глобальном масштабе продолжает проявлять Индия, чей потенциал как в сегменте энергетического, так и коксующегося угля реализован сегодня еще далеко не полностью. Например, некоторые отраслевые аналитики не исключают, что *в ближайшем будущем Индии по силам побороться с Китаем за статус ведущего мирового импортера угля*. Хотя, по мнению специалистов МЭА, в период по 2018 г. Индия может снизить среднегодовые темпы прироста потребления угля с нынешних 6,3% до 4,9% [17]. Тем не менее, по оценкам Wood Mackenzie, «агрессивный спрос на уголь со стороны таких стран, как Китай и Индия, будет основной причиной растущей роли угля в энергетическом секторе» [16]. Кроме того, потребление угля в США, других странах Азии и Европе тоже будет поддерживать спрос на данный вид сырья.

И это, несмотря на то, что *в отношении перспектив европейского угольного рынка эксперты расходятся в оценках*. Международное энергетическое агентство в своем докладе (декабрь 2013 г.) заявляет о возможном снижении спроса, в частности, на энергетический уголь и лигнит в Европе на 6% – с 371 млн. тонн (2012 г.) до 348 млн. т (2018 г.). Недавнее увеличение спроса IEA называет лишь времененным явлением, вызванным «относительной конкурентоспособностью дешевого угля по сравнению с дорогим газом» [17]. Другая группа экспертов, фактически опери-

руя теми же аргументами, напоминает: чтобы другие виды топлива могли по дешевизне конкурировать с углем, ценам на углерод необходимо достичь евро за тонну, что «вряд ли возможно до 2020 года» [16]. Данные причины в сочетании с трудностями в экономике сделали борьбу Евросоюза с выбросами неэффективной. Как результат, по прогнозам, общее потребление твердого топлива в странах ЕС, на долю которого приходится лишь порядка 5% мировой добычи угля, может увеличиться с 350 млн. тонн (2005 г.) до 450 млн. тонн к 2020 году [18].

Однако в долгосрочной перспективе в Европе все-таки велика вероятность падения спроса на уголь как топлива для генерирующих мощностей. В частности, данная тенденция затронет такие страны, как Великобританию, Испанию, Францию. В то же время в сегменте коксующегося угля на европейском рынке сохранится повышательный тренд: спрос на него, по оценкам Wood Mackenzie, вырастет к 2025 году на 33% по сравнению с 2013 г. Ведущими импортерами угля для металлургической промышленности в Европе будут Германия, Украина, Польша и Турция.

Согласно свежим расчетам International Energy Agency (2013 г.), мировой спрос на уголь в 2013-2018 гг. станет увеличиваться в среднем на 2,3% ежегодно. Причем происходит это будет, главным образом, за счет стран, не входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Только в Японии и Южной Корее из числа стран-участниц ОЭСР, спрос на уголь, как ожидается, продолжит расти на 1,3% и 3% в год соответственно. Для сравнения: ранее прогноз IEA (2012) предполагал ежегодный рост мирового потребления этого вида энергоресурсов на 2,6% до 2017 года включительно. Такие прогнозные цифры были пересмотрены, в том числе из-за возрастающей конкуренции со стороны сланцевого газа из США. Заметим, реальный рост спроса на уголь в глобальном масштабе в 2007-2012 гг. был равен 3,4% в год.

Невзирая на замедление темпов роста спроса на уголь, эксперты агентства отмечают, что «спрос именно на этот энергоноситель продолжит расти более эффективно, чем на нефть и газ, продолжая актуальный уже больше десятилетия тренд»²². «Нравится вам это или нет, уголь еще долго останется довольно популярен, – говорит генеральный директор International Energy Agency М. ван дер Хевен. – Уголь имеется в изобилии, и он geopolитически надежен, угольные электростанции легко могут быть интегрированы в уже существующие энергетические системы. Приняв во внимание эти достоинства, довольно легко понять, почему спрос на уголь продолжает расти. Однако при этом важно отметить, что уголь в нынешнем состоянии попросту небезопасен для

²¹ Например, собственных запасов природного газа на территории Китая недостаточно. Уголь в странах Азии дешевле европейского газа почти на половину, а сжиженного природного газа (СПГ) – примерно на две трети. При этом традиционным преимуществом угля по сравнению с газом и нефтью считается разнообразие поставщиков и относительно стабильная стоимость.

²² Здесь и далее цит. по [14].

экологии».

В свою очередь, специалисты Wood Mackenzie прогнозируют, что к 2020 году общемировое потребление угля достигнет 4,5 млн. тонн нефтяного эквивалента (+25% по сравнению с 2010 г.), а нефти – 4,4 млн. тонн нефтяного эквивалента (+10% к 2010 г.) [19]. Таким образом, *уголь к концу нынешнего десятилетия, опередив нефть, выйдет на первое место среди энергоресурсов в мировой экономике*.

Именно за растущий азиатский и относительно стабильный европейский рынки в последние годы обостряется борьба между странами-поставщиками угля. Причем необходимо заметить, на распределение сил здесь все чаще влияют не только сугубо экономические, но и политические факторы, прежде всего, *rиск ресурсного национализма*. Свои корректизы в «распределение ролей» на угольном рынке вносит и *усиление межтопливной конкуренции* на волне «сланцевой революции», перспектив разработки новых газовых месторождений на территории традиционных импортеров энергоресурсов, развития проектов альтернативной энергетики и актуализации темы повышения энергоэффективности экономики в странах, которые являются основными мировыми потребителями энергоресурсов.

По мнению большинства авторитетных экспертных организаций и самих производителей и потребителей угля, в ближайшее время ситуация на глобальном угольном рынке по-прежнему будет оставаться напряженной. Низкий спрос на фоне опережающего роста предложения продолжит в краткосрочной перспективе удерживать низкие цены на угольную продукцию. Что, естественно, сохраняет риск финансово-экономических проблем у производителей угля. *По различным оценкам, в мировой угольной отрасли на текущий момент до 30% производств убыточны* [20]. В данных условиях главная задача для поставщиков угля – *сохранить и по возможности нарастить свою рыночную нишу*. **Россия** как крупный игрок мирового угольного рынка, полагаем, обладает достаточным потенциалом для решения этой задачи. РФ отличает:

- стабильная geopolитическая ситуация;
- относительная стабильность государственной политики, проводимой в отношении топливно-энергетического комплекса (которая направлена на поддержку, главным образом, газового и нефтяного сегмента);
- сжатие внутреннего рынка угля, что «выталкивает» значительный объем российского угля на внешние рынки и заставляет угольные компании придерживаться вынужденной экспортной модели развития;
- большое количество разведанных запасов угля различного марочного состава и качества, преимущественно в азиатской части страны;
- географическая близость к основному рынку

потребления угля – Юго-Восточной Азии;

– высокая конкурентоспособность стоимости поставок коксующегося угля из РФ в сравнении с другими странами-экспортерами.

Вместе с тем, сохраняют актуальность традиционные риски для российской угольной отрасли, снижающие общий уровень конкурентоспособности страны на мировом рынке угля:

- большие расстояния, отделяющие места добычи угля от портовых терминалов на западе и на востоке страны, через которые уголь направляется на экспорт (порядка 3-4 тысяч км), по этому показателю Россия – мировой лидер;
- инфраструктурные ограничения на пути вывоза угля железнодорожным транспортом в восточном направлении;
- высокая стоимость транспортировки угля по железной дороге на территории РФ (в случае с энергетическим углем доля транспортной составляющей достигает 40-50% стоимости реализации угля).

Опираясь на эти факторы, аналитики Wood Mackenzie прогнозируют рост экспортных поставок как энергетического, так и коксующегося угля из России в долгосрочной перспективе. По их мнению, *страна обладает хорошим потенциалом для наращивания своей доли на экспортном рынке коксующегося угля. Экспорт энергетического угля из России также вырастет, однако его доля в общемировых поставках немного сократится* [21].

Основные выводы

1. В связи со «сжатием» внутреннего рынка и трансформацией внешних рынков кузбасские угольные компании находятся в настоящее время на этапе роста конкурентной борьбы. Они вынуждены разрабатывать и реализовывать конкурентные стратегии развития и вкладывать инвестиции в рост качества продукции, усиление своего присутствия на всех направлениях потребления угля и совершенствование корпоративного управления.

2. Разработать и реализовать конкурентные стратегии в силу высокой ресурсоемкости угольного бизнеса могут только крупные компании. Поэтому появление новых мощных игроков на «кузбасском угольном поле» маловероятно.

3. Поставщики товаров и услуг для угольного бизнеса, с одной стороны, заинтересованы в получении максимального дохода, а с другой, им нельзя терять такой рынок, каким является для них угольный бизнес. Как нам представляется, главное в этом направлении – поиск и реализация моделей «взаимных интересов».

4. Несмотря на то, что сегодня уголь уступает «давлению» природного газа, в долгосрочной перспективе он усилит свои конкурентные позиции и, следовательно, сегодняшние вложения в реализацию угольных проектов окупятся.

5. При разработке и реализации конкурентных стратегий угольные компании будут искать

пути активного воздействия на потребителей угля
как внутри страны, так и за рубежом, продвигая на

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
2. Итоги работы угольной промышленности за 2012 год и основные задачи на период до 2015 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/coalindustry/itogi-raboty-ugolnoy-promyshlennosti-za-2012/> [10.01.2014].
3. Сделки 2013 года. Главные покупки и продажи года // Коммерсантъ (30.12.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2371593> [22.01.2014].
4. Итоги работы ТЭК России в 2013 году. Задачи на среднесрочную перспективу. Презентация Министерства энергетики РФ (А.В. Новак), 13.01.2014 [Электронный ресурс]. – URL: <http://minenergo.gov.ru/press/doklady/> [19.01.2014].
5. *Новак А.* Ориентиры достаточно амбициозны // Уголь Кузбасса. – Январь-февраль 2013.
6. Стенограмма Заседания Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности (26 авг. 2013 г., Кемерово) [Электронный ресурс]. – URL: <http://kremlin.ru/news/19083> [10.09.2013].
7. *Рябков Е.* Год рискованной добычи // Приложение «Металлургия» к газете «Коммерсантъ». Приложение №203. – 06.11.2013.
8. Интервью главы дирекции ВТБ по Кемеровской области Е.Облова ИА «Интерфакс» (21.11.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.interfax-russia.ru/Siberia/exclusives.asp?id=452732> [25.11.2013].
9. *Логинова Е.* На рынок – через полигон // Деловой Кузбасс – новый век. – 2013. – № 7-8.
10. *Фридман Ю.А., Логинова Е.Ю., Речко Г.Н.* Конкурентные стратегии угольного бизнеса: транспортные риски // Вестник КузГТУ. – 2013. – №3. – С. 149-159.
11. *Скорлыгина Н.* «Доля возобновляемой энергетики должна в ближайшие два десятилетия превысить долю угля» / Интервью зам. ген.директора ФГБК «Российское энергетическое агентство» Министерства энергетики РФ И. Кожуховского // Коммерсантъ (17.10.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2319289> [22.01.2014].
12. *Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Логинова Е.Ю.* Характеристика основных угроз развитию Кузбасса в условиях резкого изменения конфигурации внешних рынков угля // Вестник Кузбасского госуд. тех. унта. – 2013. – №4. – С. 140-146.
13. BP Statistical Review of World Energy 2013.
14. МЭА: Мировой спрос на уголь будет расти на 2,3% ежегодно в течение последующих 5 лет. Quote.rbc.ru (16.12.2013) [Электронный ресурс]. – URL: http://quote.rbc.ru/news/fond/_2013/12/16/34082681.html [20.12.2013].
15. Интервью зам. директора Института Дальнего Востока РАН А. Островского «Россия может помочь Китаю решить проблему нехватки энергоресурсов» (28.11.2013) [Электронный ресурс]. – URL: http://rus.ruvr.ru/2013_11_28/exvideo-Andrej-Ostrovskij-Rossija-mozhet-pomoch-Kitaju-reshit-problemu-neхватki-jenergoresursov-9866/ [17.12.2013].
16. *Королев А.* Угольная революция // Эксперт-Казахстан (17.10.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://expertonline.kz/a11907/> [20.11.2013].
17. Мировой спрос на уголь замедлится к 2018 г. MetalTorg.Ru (17.12.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.metaltorg.ru/n/99EFDC> [20.12.2013].
18. *Хайтун А.* «Старый» новый экспортный товар // Независимая газета. НГ-Энергия. 15.10.2013.
19. В игре на сырьевом рынке Россия может остаться без козырей. Quote.rbc.ru (17.10.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://quote.rbc.ru/topnews/2013/10/17/34045199.html> [20.12.2013].
20. *Петров А.* Glencore будет инвестировать в уголь больше, чем Rio Tinto, BHP Billiton и Anglo American вместе взятые. SteelLand.Ru (05.12.2013) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.steelland.ru/news/mining/537.html> [18.12.2013].
21. Обзор прогноза развития рынка морских перевозок угля и роли России в нем. Wood Mackenzie, июль 2013.

Авторы статьи:

Фридман
Юрий Абрамович,
докт. экон. наук, проф., главный научн. сотр.
ИЭОПП СО РАН, проф. каф. прикладных
информационных технологий КузГТУ.
Тел. 8-3842-75-75-38

Логинова
Екатерина Юрьевна,
канд. полит. наук,
науч. сотр. ИЭОПП СО РАН
E-mail: katrin.2007@mail.ru

Речко
Галина Николаевна,
канд. экон. наук, зав. лаб.
ИЭОПП СО РАН, доц. каф.
прикладных информационных
технологий КузГТУ
E-mail: rgn.vt@kuzstu.ru