

УДК 622:339.137

О.Ю. Молчанов

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА УГОЛЬНОМ РЫНКЕ

Рассмотрены аспекты международной конкуренции на угольном рынке. Приведены характеристики технологической, географической и экономической неоднородности мирового угольного рынка. Предложены к рассмотрению основные направления потоков в международной торговле энергетическим углем, Изучены преимущества от внедрения общепринятых стандартов, регламентирующих требования к качеству поставляемой продукции, условия и сроки ее поставки, формулы цены и другие составляющие экспортно-импортных контрактов. Выявлены конкурентные преимущества экспорта российского энергетического угля

Ключевые слова: экспортно-импортные операции, международные правила и стандарты, рыночная стратегия, уголь для электростанций, сортовой энергетический уголь, атлантический и тихоокеанский рынки, рыночные сегменты, среднерыночный уровень цен, средняя спотовая цена угля, API#2 CIF ARA средняя спотовая цена угля с рабочей калорийностью 6000 ккал/кг на условиях СИФ Амстердам-Роттердам-Антверпен.

Международная торговля углем является важнейшей составной частью мирового угольного рынка и одним из основных факторов его развития. Устойчивый рост международной торговли углем в последнее десятилетие во многом связан с решением целого ряда проблем, связанных с формализацией и регламентацией торговых операций. Сегодня условия экспортно-импортных операций с углем существенно отличаются от тех, которые действовали еще несколько лет назад. Поэтому для успешной деятельности на мировом рынке необходимо иметь представление и о современном формате международной торговли углем, и о том, какое влияние оказывают международные правила и стандарты на конкурентоспособность различных экспортеров угля и формирование их рыночных стратегий развития.

Роль международной торговли в развитии угольной промышленности

различных стран весьма дифференцирована. Для некоторых стран (Австралия, Индонезия, Колумбия, Россия) экспорт является важнейшей составляющей сбыта, определяя от 40% до 90% объемов добычи. Для таких стран как США и Китай экспорт играет второстепенное значение, и его доля в общем объеме производства угля в указанных странах не превышает, соответственно 7,5% и 2,0%.

Региональное распределение мировых запасов угля является более равномерным, чем у нефти и природного газа. Это одна из причин того, что доля угля, представленного на мировом энергетическом рынке, составляет 12-13% от мирового объема производства угля. Большая часть экспортируемого в мире угля приходится на уголь, используемый в электроэнергетике (73% в 2006 г.). Коксующиеся сорта угля составляют менее 1\3 мировой торговли данным видом энергетических ресурсов. По

прогнозам к 2025 г. мировая торговля этим видом топлива должна увеличиться до 14% от объема производства.

Крупнейшими экспортёрами угля являются: Австралия (32% мирового экспорта угля в 2006 г.), Индонезия (18%), Россия (13%), ЮАР (10%), Китай (9%), Колумбия (9%) и США (7%). Крупнейшими импортёрами угля являются: Япония (22% мирового импорта в 2006 г.), Республика Корея (10%), Тайвань (8%), Великобритания (6%), Германия (5%), Индия (5%), Китай (5%).

Как уже отмечалось, в нашей стране роль экспорта в развитии угольной промышленности очень велика – поставки за пределы страны составляют более 30%, а с учетом обогащения до 40% от объемов добычи. Учитывая столь высокую зависимость российской угольной промышленности от объема экспортных поставок, необходимо уделять этому направлению особо пристальное внимание и постоянно отслеживать как текущую конкурентоспособность российских углей, так и те процессы, которые могут привести к ее изменению как в лучшую, так и в худшую стороны.

Основой разработки стратегии развития российского угольного экспорта является понимание различных аспектов международной конкуренции на мировом угольном рынке.

Прежде всего, используя обобщающий термин «мировой угольный рынок», необходимо помнить о его неоднородности (технологической, географической, экономической и т.д.). Учет такого рода неоднородности при формировании рыночной стратегии возможен только за счет проведения сегментации мирового угольного рынка и последующей разработки стратегических мероприятий на каждом из рыночных сегментов.

Технологическая неоднородность мирового угольного рынка заключается в необходимости отдельного рассмотрения коксующихся углей, энергетических углей и антрацитов, представляющих собой отдельные рыночные продукты с особыми свойствами и, соответственно, со специфическими особенностями формирования покупательских предпочтений и спроса. Остановившись более подробно на энергетических углях, следует различать уголь для электростанций (наиболее массовый) и уголь для коммунально-бытового сектора, в том числе сортовой энергетический уголь (sized coal).

Географическая неоднородность мирового угольного рынка заключается в наличии двух обособленных сегментов, развивающихся по различным трендам (часто в противофазе), – Атлантического и Тихоокеанского рынков. На атлантическом сегменте рынок имеет тенденцию к стабилизации или даже к сжатию, в свою очередь, на тихоокеанском сегменте наблюдается стремительный рост спроса на энергетический уголь, даже сейчас – в период общемирового экономического кризиса.

На атлантическом сегменте рынка энергетических углей можно дополнительно выделить несколько подсегментов: Северо-Европейский рынок, Средиземноморье и Северо-Американский рынок. В свою очередь, на тихоокеанском сегменте можно выделить Северо-Азиатский сегмент и Индийский сегмент. Особое положение занимает Ближний Восток, который можно отнести и к Средиземноморскому (атлантический рынок) и к Индийскому (тихоокеанский рынок) сегментам рынка.

Спрос на европейском сегменте рынка формируют страны Евросоюза, прежде всего, Великобритания и Германия.

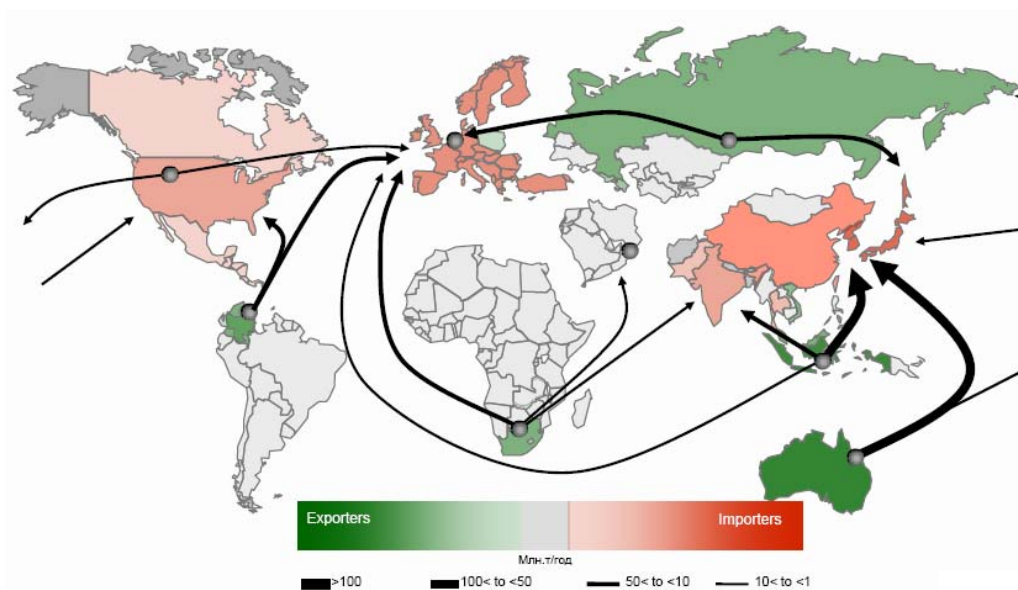


Рис. 1. Основные направления потоков в международной торговле энергетическим углем

В Средиземноморье объемы потребления определяют Испания, Италия, Турция, Марокко, Израиль. Спрос на Североамериканском сегменте рынка формируют США и Канада. На тихоокеанском направлении спрос на североазиатском сегменте определяют Япония, Южная Корея, Тайвань и, все больше, Китай. Кроме того, нельзя не упомянуть Индию, которая в настоящее время представляет собой очень перспективный быстрорастущий рынок в международной торговле углем.

Особенности формирования потоков в международной торговле энергетическим углем представлены на рис. 1.

Как видно из представленной схемы, рыночные сегменты достаточно четко поделены между основными странами-экспортерами. Доминирующими на европейском рынке являются поставщики из Колумбии, ЮАР и России. Поставки на этот сегмент из

США и Индонезии носят вспомогательный характер. В тоже время, доминирующими на азиатском рынке являются поставщики из Австралии и Индонезии, вспомогательными – поставщики из России и США.

Помимо особенностей формирования спроса и предложения на региональных сегментах мирового угольного рынка наблюдается существенная дифференциация ценовой динамики. В настоящее время существует достаточно большое количество биржевых индикаторов, дающих представление о среднерыночном уровне цен на энергетические и коксующиеся угли на различных сегментах рынка. Среди наиболее известных и широко применяемых индикаторов можно выделить следующие ценовые маркеры: в Европе – **API#2 CIF ARA** – средняя спотовая цена угля с рабочей калорийностью 6000 ккал/кг на условиях СИФ Амстердам-Роттердам-Антверпен; в Азии – **MCIS Asian**

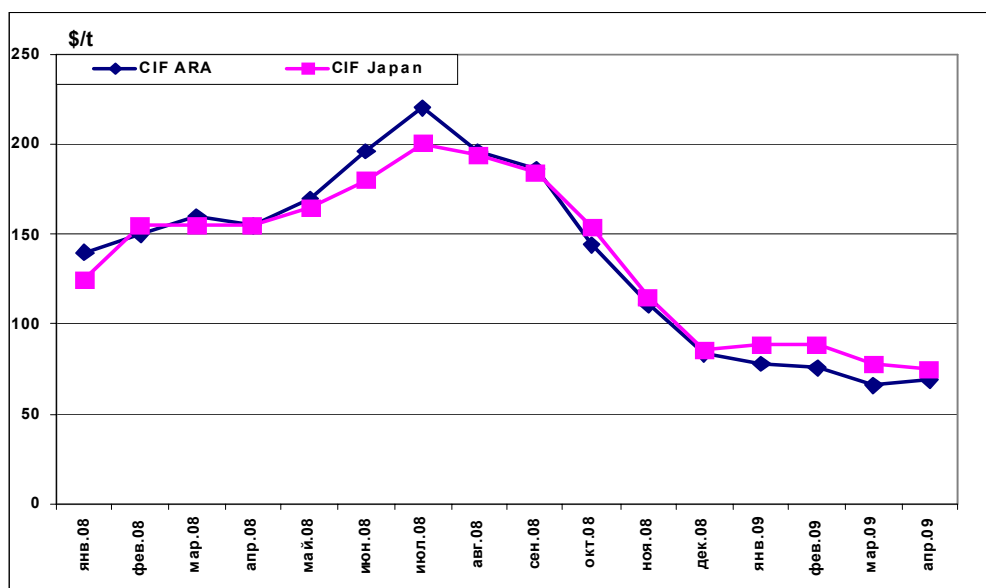


Рис. 2. Динамика цен на европейском и азиатском сегментах мирового угольного рынка

Steam Coal Marker – средняя спотовая цена угля с рабочей калорийностью 6000 ккал/кг в портах Японии и Южной Кореи, определяемая по данным экспертов McCloskey’s Group.

Динамика указанных ценовых индексов представлена на рис. 2.

Детальное изучение динамики ценовых индикаторов на европейском и азиатском рынках показывает наличие периодов, когда уровень цен на указанных сегментах существенно различается, и, более того, ценовая динамика имеет различную направленность: на одном сегменте цены снижаются, а на другом – растут. В такие периоды конкурентное преимущество теоретически имеют поставщики, способные обслуживать оба рыночных сегмента, ибо они имеют возможность перераспределять экспортные потоки угольной продукции на рынки с более привлекательной конъюнктурой.

В принципе, к такому типу поставщиков относится и Россия, т.к.

наша страна имеет возможность поставлять продукцию на европейский (балтийское направление), средиземноморский (черноморское направление) и тихоокеанский (дальневосточное направление) сегменты рынка. Однако эта возможность для России остается лишь в теории, т.к. пропускная способность черноморских и дальневосточных портов не позволяет осуществить реальный маневр экспортными потоками угольной продукции и воспользоваться благоприятной ценовой динамикой на том или ином сегментах рынка. Обеспечение такой возможности в стратегической перспективе дало бы России значительное конкурентное преимущество перед другими участниками международной торговли углем.

Еще одним важнейшим аспектом международной торговли углем является внедрение общепринятых стандартов, регламентирующих требования к качеству поставляемой продук-

**Требования к качеству энергетического угля по спецификации «ARA»
(поставка угля на условиях Амстердам, Роттердам, Антверпен)**

Показатель	Происхождение угля					
	RB (ЮАР)	AUS (Австралия)	COL (Колумбия)	POL (Польша)	RUSS (Россия)	US (США)
Теплотворная способность, ккал/кг (NCV)	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Общая влага (ar), %	<12	<15	<14	<14	<14	<12
Выход летучих веществ (ar), %	>22	24-35	31-37	25-32	26-35	27-35
Содержание золы (ar), %	<15	<15	<11	<15	<15	<14
Содержание серы (ar), %	<1	<0.75	<0.85	<1	<0.75	<1
Харгроу индекс HGI (размоломоспособность)	45-70	45-70	45-70	45-70	45-70	45-70
Номинальный размер кусков	50 мм	50 мм	50 мм	50 мм	50 мм	50 мм
Температура начала деформации золы, С°	>1250	>1250	>1200	>1150	>1250	>1430
Содержание оксида кальция в золе (d), %	<12	<7				
Содержание хлора (ar), %						<0.15

ции, условия и сроки ее поставки, формулу цены и другие составляющие экспортно-импортных контрактов.

В настоящее время одним из примеров таких стандартов в области международной торговли углем является SCoTA (Standard Coal Trading Agreement), используемый в международной системе торговли Global COAL. По своей сути SCoTA представляет собой некий стандартный договор на поставку угля в рамках экспортно-импортных операций.

Основными составляющими стандарта SCoTA являются:

- качество поставляемого угля;
- расчет цены угля при поставке;
- условия поставки.

Представляет интерес более подробное рассмотрение указанных составляющих и определение их влияния на конкурентоспособность тех или иных поставщиков, в том числе с позиции российских угледобывающих компаний.

Практически все крупнейшие поставщики представлены стандартными спецификациями качества поставляемого энергетического угля в стандарте SCoTA. В качестве примера можно привести стандартную спецификацию «ARA» (поставка угля определенного происхождения на условиях Амстердам, Роттердам, Антверпен), представленную в таблице.

В результате внедрения стандартных спецификаций качества усилилась конкуренция между поставщиками. Прежде всего, появилась возможность сравнивать угли различных экспортеров по соотношению цена/качество. Однако простое сопоставление стандартов SCoTA показывает, что к российскому углю предъявляются одни из самых жестких требований по содержанию серы. По данному показателю с российским углем могут конкурировать лишь лучшие энергетические угли из Австралии.

В тоже время, при расчете цены поставляемого угля в зависимости от

его качества в стандарте SCoTA внимание уделяется лишь теплотворной способности угольного топлива. Так, пересчет цены экспортируемого угля при изменении его качественных характеристик по сравнению с ценовым маркером (6000 ккал/кг на рабочее состояние) осуществляется по следующим формулам:

– для углей с низшей теплотой сгорания на рабочее состояние (ar) больше или равной 5900 ккал/кг:

$$Ц_p = Ц_б * NCV / 6000,$$

– для углей с низшей теплотой сгорания на рабочее состояние (ar) от 5850 до 5900 ккал/кг:

$$Ц_p = Ц_б * ((6000 - 100 + (2 * (NCV - 5900))) / 6000);$$

где NCV – теплота сгорания угля на рабочее состояние, ккал/кг; $Ц_p$ – расчетная цена угля с учетом изменения его качества, US\$/т; $Ц_б$ – базовая цена контракта, US\$/т.

Представленные расчетные формулы не содержат каких-либо иных качественных характеристик угля кроме теплоты сгорания. В тоже время, на европейском рынке энергетических углей все больше внимания уделяется показателям «экологичности» поставляемого угольного топлива, а именно: содержанию в угле серы и других балластных и вредных примесей.

Если содержание в угле золы и влаги напрямую отражается на теплотворной способности топлива в сторону ее уменьшения, то содержание серы не оказывает такого однозначно негативного влияния на теплоту сгорания угля, т.к. сера является горючим компонентом. Однако высокое содержание серы в угольном топливе приводит к резкому росту вредных выбросов на электростанциях и крайне негативно сказывается на окружающей среде.

Только использование кузбасских энергетических углей с низким со-

держанием серы (менее 0,3%) позволило угольным электростанциям Великобритании уложиться в жесткие экологические требования Правительства и остаться в эксплуатации. В тоже время, зарубежные потребители крайне неохотно идут на увеличение цены российских углей за крайне низкое содержание серы против базовой цены контрактов спецификации «ARA». Более того, многие потребители обвиняют российских поставщиков в необоснованно высоких наценках «за качество».

Это обстоятельство необходимо учитывать при формировании маркетинговых стратегий российских экспортеров и более обоснованно доказывать все преимущества российского энергетического угля перед конкурентами. Например, использование высококачественных кузбасских углей позволяет подмешивать к ним угли худшего качества, в том числе и некондиционные (с зольностью свыше 15% и содержанием серы свыше 1%). Такие низкокачественные угли могут быть местными или разово появляться в международной торговле, в качестве добавок и по демпинговым ценам.

Представленный в настоящей статье анализ методологических аспектов конкурентоспособности экспортеров энергетического угля на мировом рынке позволяет сделать следующие основные выводы:

– обязательным условием объективной оценки конкурентоспособности того или иного экспортера энергетического угля является сегментация общего пространства мирового рынка по географическим, технологическим, экономическим и другим критериям;

– крупнейшие мировые экспортеры энергетического угля при формировании своей маркетинговой политики ориентируются на определенные географические сегменты рынка, в ко-

торых они имеют неоспоримые преимущества. Вхождение других экспортеров на такие сегменты весьма затруднено и связано с большими издержками. При этом наибольшее преимущество имеют экспортеры, способные диверсифицировать географические направления своих поставок и воспользоваться благоприятной конъюнктурой региональных сегментов;

– реальное сопоставление предложений различных поставщиков и оценку конкурентоспособности их продукции возможно провести только на условиях EXW или CIF, в то время как наиболее доступной является информация о поставках на условиях FOB. При этом оценка на условиях EXW (в месте производства) является наиболее важной для оценки долгосрочной (перспективной) конкурентоспособности, а оценка на условиях CIF (у потребителя) дает наиболее объективную картину краткосрочной (текущей) конъюнктуры рассматриваемого рыночного сегмента;

– существующие на сегодняшний день общепринятые спецификации

качества энергетических углей, поставляемых на экспорт, а также формулы расчета цены угля в зависимости от его качественных характеристик не учитывают в полной мере всех особенностей угольной продукции. В частности, недостаточное отражение при расчете цены поставок находят такие важнейшие показатели качества угля, как фактическое содержание серы, азота, ртути и других вредных примесей, а также средний размер куска (класс угля).

Представленные выводы свидетельствуют о том, что для дальнейшего развития российского угольного экспорта российские компании должны придерживаться стратегии поиска рыночных ниш, в которых продукция наших экспортеров имеет неоспоримые преимущества перед конкурентами. Лишь этот путь позволит российским углям устоять в конкурентной борьбе с такими крупнейшими экспортерами угля как Австралия, Индонезия, ЮАР, а также с другими потенциальными поставщиками угля на мировой рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Coal Information*. –International Energy Agency. – 2007.

2. *Романов С.М.* Оценка эффективности и определение оптимальных объемов российского экспорта. – ГИАБ. – №6. – 2004. С.22-26.

3. *Standard Coal Trading Agreement (SCoTA) Version 7a*. Copyright © by Global Coal Limited 2000-2009

4. *Gerard McCloskey*. Can Russian coal cut it when the markets get tough? //Материалы международной конференции. –Riga. September 26th. –2006

5. *Олейнов А.Г.* Топливо-энергетический комплекс мира: Учебно-справочное пособие - М.: Навона, 2008, С.56-63

ГИАБ

Коротко об авторе

Молчанов О.Ю. – ведущий специалист угольного отдела московского представительства компании «Каргилл Энтерпрайзис Инк» Москва, oleg_molchanov@cargill.com

