УДК 622.33

О.Ю.ФИЛАТОВА
аспирантка кафедры экономики, учета и аудита

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО УГЛЯ

Экономически обоснована необходимость разработки и применения в отношении угледобывающих компаний-экспортеров угля государственных протекционистских мер. В качестве одной из мер по поддержке экспорта российского угля предлагается применение системы «гибких» тарифов на железнодорожную перевозку продукции. Возможными вариантами изменения тарифов являются уменьшение или увеличение их пропорционально относительному изменению цен реализации угля, а также «привязка» тарифа к среднему для компании уровню рентабельности экспортных продаж за выбранный период времени.

The paper justifies the necessity to develop and introduce public protective measures regarding domestic coal-mining companies that export considerable part of their production. Introduction of flexible railway transport tariffs is offered as one of the export protective measures. Possible ways of tariff changes are their proportional increase or decrease depending on changes in the coal selling prices as well as tariff binding to the average export sales profitability level of the company for a chosen period of time.

Необходимым элементом экономического механизма управления угледобывающими компаниями является комплекс мер, защищающих интересы отечественных экспортеров угля. Актуальность введения протекционистских мер диктуется несколькими обстоятельствами. Наиболее существенными из них являются обострение конкуренции на международных рынках угля, предстоящее вступление России в ВТО, невозможность быстрого и существенного увеличения емкости внутреннего угольного рынка.

Цены, складывающиеся на международных рынках угля, непосредственно влияют на привлекательность экспортного направления деятельности для российских угледобывающих компаний и подвержены колебаниям (рис.1). Российские экспортеры угля более чувствительны к снижению мировых цен, чем зарубежные поставщики. Это объясняется особенностью географического расположения компаний-экспортеров и стран-импортеров российского угля. Компании, обеспечивающие более 80 % экспорта российского угля, сосредоточены в Западной и Восточной Сибири, а преобладающая часть потребителей отечественного угля находится в Западной Европе и Южной Америке (30 из 45 стран-импортеров российского угля). В то время как в Австралии, например, среднее расстояние транспортировки угольной продукции до морских портов не превышает 500 км, в России экспортерам приходится перевозить уголь в среднем на 4000 км. По этой причине в структуре издержек компаний на добычу и реализацию угля доля транспортных затрат существен-

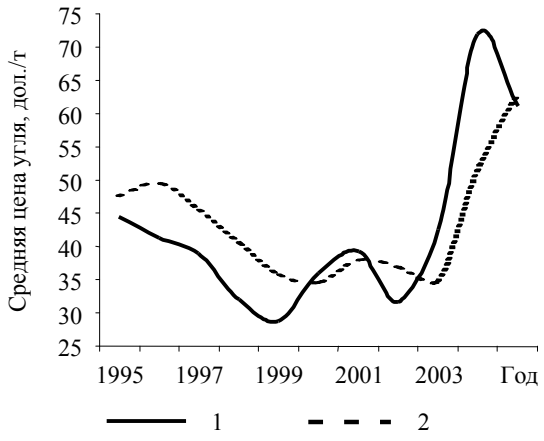


Рис.1. Динамика среднемировых цен на угольную продукцию по данным BP Statistical Review of World Energy, 2006

1 – Северная и Западная Европа; 2 – Япония

на. Падение мировых цен на треть в 2005 г. привело к тому, что российский уголь был вытеснен из ряда европейских стран более дешевым углем из Южной Африки. По оценкам А.Тулеева, прибыль от реализации угля в Кузбассе за первое полугодие 2006 г. (6,6 млрд руб.) вдвое меньше по сравнению с соответствующим периодом 2005 г., а удельный вес убыточных предприятий вырос до 65,4 против 46,2 % в 2005 г. Удержание позиций на самостоятельно завоеванных компаниями рынках в условиях падения мировых цен неизбежно приводит к снижению рентабельности экспортных продаж и даже их убыточности. В случае вступления России в ВТО конкурентные позиции отечественных предприятий также могут быть ослаблены.

Необходимое для развития угольных компаний увеличение емкости внутреннего рынка будет происходить постепенно, по мере выправления цен на конкурирующие виды энергоносителей. В этот период компании будут по-прежнему ориентироваться на экспортное направление деятельности как основной источник финансовых ресурсов. Среди российских компаний многие имеют значительную и преобладающую долю экспортируемой продукции в структуре поставок угля[*]:

Доля экспорта в структуре поставок продукции, %	10-30	30-50	50-70	> 70
Число компаний	9	2	8	6
Доля компаний в общей величине экспорта, %	36	30	9	14
Доля компаний в общероссийской добыче угля, %	34,6	16,0	4,3	4,0

Как видим, компании, доля экспорта в структуре поставок которых превышает 50 %, обеспечивают около 23 % общероссийского экспорта угля. В целом указанные компании поставляют на внешние рынки около 90 % экспортируемого российского угля, и финансовые результаты их работы зависят от изменений мировых цен на уголь.

Государственная поддержка в форме протекционистских экономических мер способна помочь компаниям сохранить позиции на освоенных зарубежных рынках. Это должны быть меры, не относящиеся к прямому государственному финансированию или государственной помощи и осуждаемым международными экономическими организациями. В отличие от помощи, государственная поддержка содействует успеху всех хозяйствующих субъектов определенной отрасли в равной степени. В случае с угледобывающими компаниями государственная поддержка экспорта может осуществляться в двух направлениях:

- содействие развитию инфраструктуры железных дорог и портов – основных транспортных магистралей для угольщиков;
- поддержка ценовой конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках с помощью экономических мер.

Применение так называемой гибкой системы железнодорожных тарифов на перевозку экспортируемого угля охватывает в разной степени оба указанных направления.

Создание системы поддержки экспорта, продвижение российских товаров и услуг за рубежом считаются необходимыми на государственном уровне. Однако решение вопроса о поддержке экспортеров угля посредством изменения тарифной политики затруднено: «уровень тарифов на перевозки обогащенного угля – это вопрос торга между угольщиками, железнодорожниками и государством»[**].

Рассмотрим возможные варианты изменения величины железнодорожных тарифов в зависимости от колебаний мировых цен на уголь на примере одного из угледобывающих предприятий ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК). Компания обеспечивает около 20 % российского экспорта и 30 % внутрироссийских поставок угля потребителям. Доля транспортных расходов компании в структуре затрат на производство и реализацию про-

[*] Рынок энергетических углей России (современное состояние и тенденции развития). М.: Росинформуголь, 2005. 54 с.

[**] Высококалорийные перевозки // Гудок, 2006, 1 сентября.

Динамика основных экономических показателей деятельности ОАО СУЭК*

Показатель	2004 г.	2005 г.	Относительное изменение показателя в 2005 г., %	I-III квартал 2006 г.
Выручка от реализации угля, млрд руб.	36,30	36,40	+0,26	38,69
Объем реализации угля, млн т	75,39	80,20	+6,38	59,60
Средняя цена реализации угля, руб./т	481,50	453,87	–5,74	649,15
Себестоимость производства и реализации угля, млрд руб.	29,08	32,04	+10,19	33,23
Себестоимость реализации угля, руб./т	385,71	399,52	+3,58	557,54
Доля транспортных расходов в структуре полной себестоимости угля, %	28,21	45,54	+61,43	45,23
Рентабельность продаж, %	17,18	12,27	–28,5	9,08
Общая сумма доходов, полученных от экспорта угля, млрд руб.	11,31	19,17	+69,54	17,39
Объем экспорта, млн т	13,65	18,70	+36,99	16,90
Средняя цена реализации продукции на экспорт, руб./т	828,51	1025,13	+23,73	1028,99
Доля экспортной выручки в доходах от обычных видов деятельности, %	25,16	43,13	+71,42	38,06

дукции на протяжении последних лет увеличивалась и в 2006 г. превысила 45 % (см. таблицу). Определять влияние ценового фактора на изменение рентабельности продаж угля конкретной компании предлагаем по следующей зависимости:

$$\Delta Р(Ц) = \frac{\Delta Ц}{1 - \frac{С_{ком}}{Ц}},$$

где ΔР(Ц) – относительное изменение рентабельности продаж; ΔЦ – относительное изменение цены реализации угля; $С_{ком}$ – затраты на добычу и реализацию угля, руб./т; Ц – цена реализации угля до учитываемого изменения, руб./т.

Поскольку в состав СУЭК входят десятки предприятий, реализующих уголь по разным направлениям и имеющих разную себестоимость производства угля, расчеты произведем на примере шахты им. 7 ноября. Предприятие расположено в Кемеровской области; добываемый высококачественный уголь марки Г в основном отправляется на экспорт (около 70 %). Согласно расчетным данным, 1-процентное изменение цены ведет к 6-процентному изменению уровня рентабельности продаж угля шахты (2006 г.). В 2006 г. средняя цена реализации угля в порту «Восточный» держалась на уровне 50 дол./т. Ей соответствует уровень рентабельности продаж продукции шахты около 30 %. При цене угля 41 дол./т и тарифу на транспортировку продукции по маршруту Кемерово – Владивосток (600 руб./т) экспортные поставки не приносят прибыли от продаж.

В качестве «гибких» вариантов системы железнодорожных тарифов можно предложить следующие:

- изменение транспортного тарифа таким образом, чтобы уровень рентабельности экспортных продаж угля поддерживался на среднем для компании уровне (вариант 1);
- изменение тарифа соразмерно относительному изменению цены реализации угля (вариант 2).

В первом случае изменение тарифа

$$\Delta Т_д = \frac{\Delta Ц(С + Т_д)}{Т_д}; \quad Т_{д'_1} = \Delta Ц(С + Т_д) + Т_д,$$

где $\Delta Т_р$ – расчетная величина относительного изменения транспортного тарифа, необходимая для поддержания среднего уровня рентабельности продаж; ΔЦ – относительное изменение цены реализации угля за анализируемый период; С – себестоимость товарного угля, руб./т; $Т_р$ – транспортный

* По данным годовых и квартальных отчетов ОАО СУЭК, размещенных на сайте компании www.suek.ru

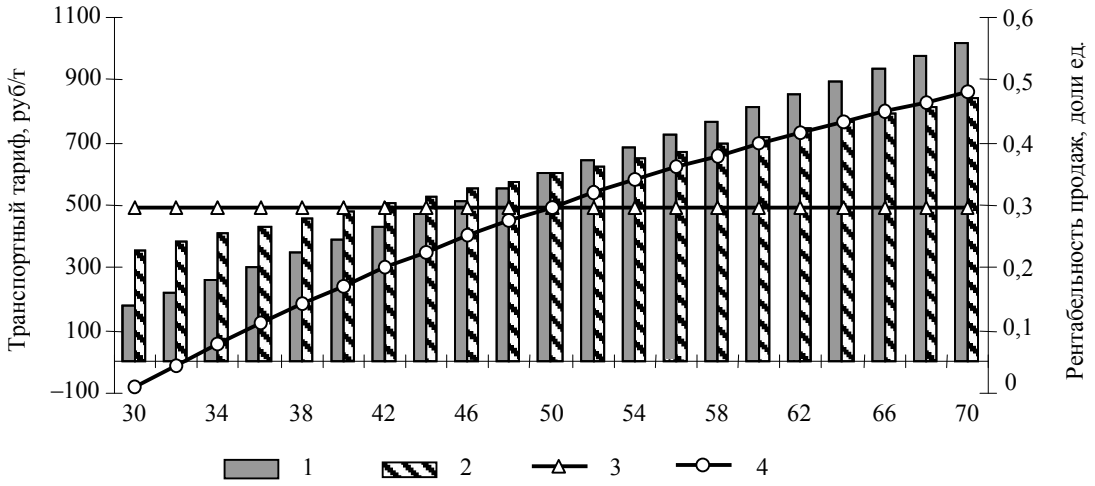


Рис.2. Возможные варианты изменения транспортных тарифов
1 и 3 – расчетный тариф и рентабельность для варианта 1; 2 и 4 – то же для варианта 2

тариф до изменения цены реализации, руб./т; $Ò_{ð'_1}$ – расчетный транспортный тариф для поддержания рентабельности продаж, руб./т.

Второй вариант является более мягким. Расчетный тариф

$$Ò_{ð'_2} = Ò_{ð_2}(\Delta Ö + 1); \quad \Delta Ò_{ð_2} = \Delta Ö.$$

Результаты расчетов по этим вариантам применения гибкой системы тарифов на перевозку экспортируемого угля шахты (рис.2) показали, что применение гибких тарифов на железнодорожную перевозку угля позволит существенно (для рассматриваемого случая – более чем на 20 %) снизить порог безубыточности экспортных продаж угля. Для компаний с различными уровнями себестоимости добычи угля и затрат на его реализацию изменение тарифов должно быть разным.

Необходимо отметить, что применение указанных вариантов изменения тарифов сопряжено с рядом трудностей. Среди них необходимость согласования возможных изменений с Федеральной службой по тарифам, а также привлечения и систематизации дополнительной информации о внешнеэкономических сделках компаний и их финансовых результатах, разработка инструкций по применению новой системы тарифов и др.

Что касается интересов транспортной организации, не заинтересованной в снижении тарифов и предоставлении дополнительных льгот угольщикам (уголь и так относится к первому, самому льготному классу грузов), то при применении гибкой системы железнодорожных тарифов она будет иметь возможность получать дополнительные финансовые ресурсы при повышении цен на угольную продукцию на внешних рынках.

Необходима разработка федеральной целевой программы по расширению экспорта российского угля с закреплением в ней комплекса законодательных, административных мер по поддержке экспортеров угля, проработанных вариантов применения гибкой системы железнодорожных тарифов на перевозку угля, организационных мер по внедрению изменений с указанием конкретных целей, на которые будут направляться дополнительные ресурсы в случае благоприятной ценовой ситуации на внешних рынках (развитие транспортной инфраструктуры, финансирование проектов, способствующих расширению внутреннего рынка угля).

Научный руководитель д.э.н. проф. *Е.А.Соловьева*