



ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПЕРЕЗАГРУЗКИ ФОРМАТА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СРЕДИ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ



Иван Дедич

специалист Проектного и научно-исследовательского центра

ПрАО «Донецксталь», Украина

dedichia@gmail.com

Угледобывающая отрасль Украины с 2014 года поневоле перешла на работу в сложных условиях низких рыночных цен на угольную продукцию. Ситуация усугубляется военным противостоянием непосредственно в районе угледобычи, утратой традиционных машиностроительных заводов и сервисных предприятий, а также существенным оттоком населения работоспособного возраста из зоны конфликта. Высокие риски для бизнеса снижают деловую активность. Вывод капитала из страны привел к дефициту и высокой стоимости привлечения кредитных ресурсов.

Обострение системных болезней отрасли привело к интенсивному снижению производства угольной продукции. Проблемы взаимоотношений с кредиторами актуальны как для государства, так и для угледобывающих предприятий. Учитывая в большинстве случаев внушительный кредитный портфель компаний и сложные процессы реструктуризации, говорить о привлекательности отрасли для инвесторов в ближайшей перспективе не приходится.

Фактором снижения конкурентоспособности угольных шахт является высокая ресурсоемкость горно-шахтного оборудования и низкие темпы роста его реальной производительности. Ориентация на зарубежных машиностроителей не оправдала ожиданий. Принципиально новой техники для отработки угольных пластов, в первую очередь малой мощности, длинными очистными забоями в последние десятилетия создано не было.

Снижение эффективности бизнеса горно-шахтного машиностроения приводит к вынужденной продаже активов известным производителям строительной техники. Компания DBT была поглощена Viscugus, которая позже в свою очередь не выдержала конкуренции и была куплена Caterpillar. Компания Komatsu достигла соглашения о поглощении компании JOY. Заводы, производившие продукцию только для угольной отрасли своих

стран, прекращают свое существование. Усугубляет ситуацию присутствие недобросовестной конкуренции со стороны «мелких» производителей и поставщиков, не обеспечивающих заявленное качество. В результате машиностроители переориентируются на другие направления.

Вероятность, что какая-либо зарубежная компания будет инвестировать средства в разработку, внедрение и налаживание производства новых образцов техники для угольных шахт сводится к нулю. Учитывая тренд сокращения объемов добычи угля подземным способом и отсутствие предпосылок к росту цен вполне вероятен сценарий, что в работе останутся только машиностроительные заводы, имеющие гарантированный сбыт. В свою очередь шахты, без ресурсов для обновления своих основных фондов, вынуждены снижать интенсивность отработки запасов для обеспечения конкурентоспособности продукции.

Угледобывающие предприятия уже не в состоянии аккумулировать средства для покупки нового дорогостоящего оборудования и строительства объектов шахтного фонда. Наблюдаются негативная тенденция роста кредиторской задолженности. Государственные гарантии, направленные на реанимацию механизма кредитования, в т.ч. экспортного, не способны кардинально изменить ситуацию и вернуть доверие инвесторов.

По мнению нашей компании, спасательный круг для добычи угля в Украине с использованием современных технологий и формирования базы для строительства современных шахт – новый формат деловых отношений:

- на первом этапе – машиностроителей, угольщиков и финансистов, который позволит обеспечить выживание;
- на втором этапе – ученых, проектировщиков, конструкторов и потребителей угольной продукции, который даст импульс развитию.

Взаимоотношения необходимо выстраивать на проектном подходе используя согласованные правила, направленные на максимизацию прибыли участников от реализации угля, отстранение посредников, минимизацию сроков реализации и ресурсов, затрачиваемых на проект. Критерии проектного подхода включают в себя: жизненный цикл проекта подготовки или отработки оговоренных запасов угля не должен превышать 1,5 – 2 года; ресурс горно-шахтного оборудования должен соответствовать срокам реализации проекта; солидарную ответственность за конечный результат; разделение рисков; долевое участие в финансировании проекта; взаимный контроль затрат; прозрачный механизм ценообразования и реализации продукции.

Успех осуществления таких инициатив зависит от руководителей отрасли и фискальных служб, которые должны обеспечить гибкость априори статичной системы государственного управления.

Перезагрузка формата отношений среди предприятий угольной отрасли будет способствовать привлечению инвестиций в отрасль, оптимизации технологически процессов подготовки и отработки запасов, снижению ресурсоемкости оборудования и повышению его эффективности.