



1. Анализ сырьевой базы металлургического производства. Стратегия развития.

2. Ситуация на рынке металла и сырья для его производства.

3. Черная металлургия Украины. Сырьевые ресурсы и рентабельность производства

Изучены основные особенности рынка металла и сырья для его производства, в том числе влияние глобализации на динамику изменения цен на основные виды сырья и себестоимость производимой продукции. За последние 12 лет цены мирового рынка на железорудное сырьё и коксующиеся угли выросли в 6-10 раз. Это привело к повышению себестоимости стали в 3-4 раза и снижению рентабельности металлургических предприятий. Динамика изменения цен внутреннего рынка изучена на примере ММК им. Ильича. Показано, что глобализация на рынке сырьевых ресурсов позволяет монополиям резко повышать цены на свою продукцию, а создание вертикально-интегрированных структур (в том числе, ТНК) делает предприятия своих конкурентов нерентабельными, что противоречит законам рыночной экономики. Ил. 6. Табл. 2. Библиогр.: 10 назв.

Ключеві слова: глобалізація, чорна металургія, ринок, железорудное сырьё, коксующиеся угли, вертикальная интеграция, дефицит, цена, себестоимость, прибыль, маржа

The main features of the market of metal and raw materials for its production, including the impact of globalization on the dynamics of change in prices for major raw materials and production self costs are studied. Over the past 12 years, the world market prices for iron ore raw materials and coking coal increased by 6-10 times. It led to an increase in steel production costs by 3-4 times and reduction of the profitability of steel companies. The dynamics of changes in prices on the domestic market is studied on the example of Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol. It is shown that the globalization of the market of raw materials allows the monopolies to raise sharply the prices on their products, and the creation of vertically integrated companies (including MNCs) makes the business of its competitors unprofitable, which is contrary to the laws of the market economy.

Keywords: globalization, ferrous metallurgy, market, iron ore raw material, coking coal, vertical integration, deficit, price, cost price, profit, margin

Цель - установить взаимосвязь между технико-экономической эффективностью работы металлургических предприятий и давлением цен на сырьевые (топливно-энергетические) ресурсы.

В 2007 г. в Украине произведено 42,8 млн. т стали, из них 32,2 млн. т (около 70 %) экспортировано на внешние рынки. В 2008 г. экспорт металла сократился и составил 29,8 млн. т (при внутреннем потреблении 8,8 и импорте 3,2 млн. т.), в 2010-2011 гг. экспорт металла составил около 24 млн. т. Присутствие Украины на мировых рынках металла (производит 2,4 % мирового производства стали и занимает 3 место в списке экспортеров этой продукции) на протяжении многих лет обеспечивалась за счет более низких цен на сырьевые и энергетические ресурсы, а также в результате наличия эффективных каналов дистрибуции (основная часть металла поставляется потребителям морским транспортом).

Двадцать лет назад мировые рынки металла и сырья для его производства были относительно стабильны. Цены на основные виды сырья и топлива колебались в относительно небольших пределах и составляли (долл./т): 18-20 - на руду и окатыши, 40-45 - на коксующиеся угли, 80-100 - на кокс, 80-130 - на

чугун [1]. Внутренние цены Украины на сырьевые материалы были значительно ниже. В начале 2000 г. сложились следующие цены (долл./т): 7-8 - на железную руду, 60-70 - на кокс, 12-35 - на металлический лом. Цена природного газа составляла около 52 долл./тыс. м³, электроэнергии 0,10 грн./кВт·ч.

В последующие годы произошли существенные изменения в структуре металлургического производства в Украине - частичная приватизация ранее государственных объектов металлургического производства и горнодобывающего комплекса. При этом металлургические предприятия и объекты «Укррудпрома» контролировались различными компаниями, интересы которых при формировании цен на свою продукцию не совпадали. Поэтому цены на основные виды сырья, железорудное сырьё (ЖРС) и коксующиеся угли постоянно росли. Так, например, за 2001 г. стоимость железорудного сырья возросла на 30-52 %, за 2002 г. на 5-11 %, за 2003 г. - на 21-34 %. В первом квартале 2004 г. стоимость сырья возросла на 10-32 % и составила в среднем: железная руда - 97,2; концентрат - 110,9; окатыши - 129,7; агломерат - 228 грн./т. Цены по отрасли были относительно стабильны [2].

На процесс формирования внутренней цены су-

щественное влияние оказывали интеграционные процессы (слияние/поглощение) в мировой экономике. По мере интеграции Украины в мировое сообщество и, особенно, после вступления в ВТО внутренние цены на сырьевые ресурсы всё больше приближались к мировым. При этом разница между мировыми и внутренними ценами сокращалась. В связи с этим представляет практический интерес анализ интеграционных процессов происходящих в мировой экономике, в том числе на мировых рынках металла и сырья для его производства, а так же их влияние на ценовую политику и конкурентную способность украинской экономики.

Ведущей тенденцией мирового развития стала глобализация. Глобальные изменения произошли, прежде всего, на рынке сырьевых ресурсов. Вместе с глобальными информационными системами и технологиями пришла жесткая конкуренция стран за мировые рынки сырья и топлива. Эти процессы привели к перераспределению мировых сырьевых ресурсов и существенно изменили структуру сырьевой и топливной (энергетической) базы промышленного производства. Создание мировых транспортных систем способствовало процессу перераспределения общих ресурсов. Высокие темпы роста мирового производства истощили запасы имеющихся месторождений практически всех видов сырья - повсеместно происходило геологическое обеднение природных ресурсов. В связи с этим многие индустриальные страны столкнулись с необходимостью замены основных поставщиков сырьевых ресурсов. Так, например Германия стала приобретать богатое железорудное сырьё в Бразилии. Основной побудительной причиной развития процессов глобализации в мировой экономике считают стремление индустриально развитых стран решать собственные экономические проблемы за счет дешевых материальных и трудовых ресурсов менее развитых стран. В том числе за счёт сокраще-

ния материало- и энергоемких производств, которые создают большие экологические проблемы, связанные с необходимостью складирования и утилизации отходов, выносами в атмосферу нежелательных газообразных (оксидов углерода) и твердых (пыль) материалов, а так же к переходу на экологически чистые наукоемкие технологии.

Все чаще наиболее трудоемкие процессы, которые требуют больших материальных затрат и неквалифицированной рабочей силы, размещают в развивающихся странах. Производить продукцию стало выгодно там, где есть дешевые источники сырья и трудовых ресурсов. Как отмечает глава корпорации Mittal Steel в 2000-2003 гг. экономия на заработной плате в металлургии (за счёт переноса производства в Китай и другие страны ЮВА) достигала 90 долл./т [3].

Процессы глобализации в базовой отрасли индустриально развитых стран – черной металлургии, начались в середине прошлого века. В течение короткого промежутка времени добыча железной руды в Европе и США была практически прекращена, а производство стали на ведущих фирмах переориентировалось на импорт этой продукции из Бразилии, Венесуэлы, Австралии, Индии и Китая, где добывается около 70 % мирового потребления железных руд [4].

Ведущие металлургические страны Европы (Франция, Италия, Германия) резко сокращают объемы собственного производства, а дефицит металла стараются восполнить импортом заготовок и полуфабрикатов (чугун, слябы) с более низкой добавленной стоимостью, в том числе из Украины. В результате глобальных изменений произошла концентрация капитала и собственности, в том числе резко возросла степень монополизации производства многих видов продукции. В период низких цен 1999-2003 гг. мелкие производители были поглощены крупными компаниями. На мировых рынках сформировались транс-национальные компании (ТНК), которые ста-

Таблица 1. Среднегодовые цены на сырьевые материалы и себестоимость основных продуктов металлургического передела в условиях ММК им. Ильича

Материал	2000 г.	2004 г.	2008 г.	2011 г.	2011/2000*
<i>Цена, грн./т (долл./т)</i>					
<i>Шихтовые материалы</i>					
- аглоруда	68(12,6)	118 (22,2)	324 (63,2)	589 (74,0)	5,9
- концентрат	98(18,2)	236 (44,4)	569 (110,9)	1164 (146,2)	8,0
- металлический лом (МПС/оборотный)	202(37,4)/-	758 (142,5)/126 (23,7)	2266(441,7)/580 (113,1)	3278(411,8)/1500 (188,4)	11,0
<i>Энергоносители</i>					
- кокс	320(59,3)	1107(208,1)	978 (190,6)	2663 (334,6)	5,6
- природный газ, тыс. м ³	207(38,4)	334 (62,8)	1148 (223,2)	3104 (390,0)	10,2
- электроэнергия, тыс. кВт.ч	0,09(0,017)	0,15 (0,028)	0,39 (0,076)	0,67 (0,084)	4,9
<i>Себестоимость, грн./т</i>					
- агломерат	97(18,0)	204 (38,4)	518 (101,0)	1050 (131,9)	7,3
- чугун	423(78,4)	1112(209,1)	2298 (448)	3936 (494,5)	6,3
- слябовая заготовка	485 (90)	1281(241)	2802(546)	4836(606)	6,7
Цена слябовой заготовки на FOB Турции, по данным UPE Co, долл./т	180	354	450	645	3,5

* - в относительных единицах (долл./т)

ли диктовать потребителям свои цены. В этот период на мировых рынках железорудных материалов и коксующихся углей 6-7 корпораций контролировали производство и продажу около 80 % этого сырья. При такой степени монополизации рынка сырьевых ресурсов нельзя рассчитывать на стабильность цен и лояльность поставщиков. Особенно резкие изменения на мировых рынках происходили в 2004 и 2008 гг.

В 2004 г. возник спрос на продукцию металлургических предприятий, который спровоцировал повышение цен на сырьевые материалы. Появление Китая на мировом рынке в качестве крупнейшего потребителя сырья привело к нарушению баланса и резкому повышению цен на ЖРС. Стоимость руды на мировых рынках составила 40-60, окатышей до 65 долл./т. Столь значительный разброс в цене ЖРС объясняется тем, что по сложившейся практике цена железной руды определяется как цена 1 % Fe в тонне руды. Поэтому более богатые руды продаются по более высокой цене. На мировом рынке наиболее востребована продукция – концентраты железных руд с содержанием Fe = 67-68 % и SiO₂ до 4-5 %. Украинские концентраты значительно беднее и содержат 62-64 % Fe.

В этот год китайский импорт ЖРС составил более 200 млн. т. Для сравнения объем добычи самой крупной бразильской компании CVRD (Vale) составил 212, а австралийских BHP Billiton и Rio Tinto 118 и 106 млн./т, соответственно. Общий объем производства ЖРС Украинских компаний составил 60,9 млн. т, Российских – 81,7 млн. т в год. При этом себестоимость их продукции по данным «Металлоинвеста» для руды с содержанием Fe = 65 % составляла 15-20 долл./т по сравнению с 6-7 для Vale и 7-8 долл./т Rio Tinto [5]. В этот же период возник резкий дефицит коксующихся углей, который спровоцировал соответствующий рост мировых цен на это сырье более чем на 50 %. Их цена колебалась в незначительных пределах 51-58 долл./т. При этом цена кокса достигала 410-420 долл./т. Следует отметить, что в 2003 г. цена на кокс из Китая не превышала 80 долл./т и была значительно ниже издержек производства во многих странах (в том числе и в Украине). Во второй половине 2005 г. цена коксующихся углей достигала 120-150 долл./т. В 2006-2007 гг. их цена уменьшилась до 110-115 долл./т. В 2008 г. снижение цены продолжалось до уровня 85-98 долл./т [6-8].

Считают, что наиболее монополизирован рынок железорудного сырья. С 2004 г. на этом рынке три корпорации: бразильская Vale, совместно с австралийскими RioTinto и BHP контролировали более 70 % мировой торговли железной рудой, передаваемой морским транспортом. В 2007 г. абсолютным лидером была бразильская Vale с объемом производства 278 млн. т. Производство RioTinto и BHP Billiton составили, соответственно, 150 и 110 млн. т. При этом стоимость бразильской руды для Китая в результате более высоких транспортных тарифов (55 долл./т) составляла 180 по сравнению с 80 долл./т австралийской руды. Резкий спрос на ЖРС стимулировал разведку новых месторождений и объемы добычи за 10 лет уд-

воились. В 2008 г. в мире было добыто 1,8 млрд. т железной руды, из них 500 млн. т добывал Китай, а 805 млн. т (44 % добычи) продано на рынках морских перевозок [8].

В борьбе за рынки произошла консолидация капитала среди производителей коксующегося угля. Общий объем производства которых в 2004 г. составил 540-550, В этот период 7 крупнейших компаний контролировали около 85% рынка, а три из них BHP (Австралия), Fording Coal и K° (Канада) и Anglo Americal осуществляли около 70 % мировых экспортных поставок. Мировой рынок коксующегося угля в высокой степени монополизирован. В 2007 г. добыча коксующегося угля увеличилась в 1,4-1,5 раз и составила 750-810 млн. т. Основными экспортерами коксующихся углей стали 5 компаний: BHP Billiton (поставляет на мировой рынок 45 млн. т), Elk Valley Coal (22 млн. т), Anglo Americal (10 млн. т), Xstrata (9 млн. т) и Rio Tinto (9 млн. т). Среди них BHP Billiton играет первую скрипку и задает ценовой тон [6].

В 2007 г. прибыли этих компаний намного превы-

Таблица 2. Себестоимость слябовой заготовки по данным фонда «Эффективное управление», 2009 г. FOB Турция, долл./т

Показатель	Украина		Европа	Китай
	1*	2*		
1. Себестоимость	446	334	479	449
в т.ч. затраты на сырьевые материалы и топливо	341	226	392	347
из них: -ЖРС	132	56	н.д.	н.д.
кокс	85	31	н.д.	н.д.
-лом	124	78	н.д.	н.д.
-энергия	14	4	31	7
2. Оплата труда	8	9	9	11
3. Транспорт (логистика)	5	5	15	36
4. Прочие расходы	78	91	32	48

http://www.feg.org.ua/docs/metall_ru.pdf

1 – Не интегрированный производитель (АМК, ММК им. Ильича);

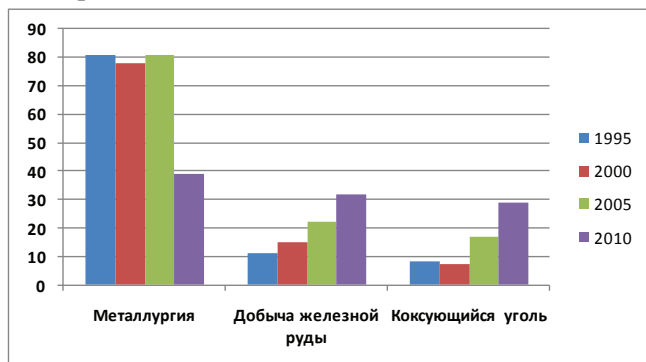
2 – Вертикально-интегрированный производитель (МК «Азовсталь»)

шали прибыли крупнейших металлургических компаний мира. Несмотря на то, что по данным международного агентства Morgan Stanley Capital (<http://www.morganstanley.com/>) прибыль от вложенных инвестиций в чёрную металлургию (САП) была в 2,9 раза больше, чем в химию и в 1,6 раз больше, чем в цветную металлургию. На рис. 1 по данным инвестиционной компании «Ренессанс Капитал» представлена структура рентабельности металлургических компаний и компаний, работающих в сырьевом секторе (добыча железной руды и коксующегося угля) за период 1995-2010 гг. Как следует из представленных данных в результате резкого повышения цен на сырьевые ресурсы, несмотря на возросший спрос на металл рентабельность металлургических предприятий резко снизилась. Вместе с тем за 15 лет рентабельность компаний, работающих в сырьевом секторе, увеличилась в 3-4 раза.

По степени глобализации рынок металла (второй по объёму продаж после нефтяного) значительно уступает рынкам сырья и топлива. В 2010 г. на этом рынке работало около 80 фирм, а на долю 10 ведущих металлургических компаний приходилось только 28 % мирового производства металла. Среди них ведущими являются ArcelorMittal (77,5 млн. т), Baosteel Group (31,8 млн. т), Posco (31,1 млн. т) и Nippon Steel (26,5 млн. т).

Согласно прогнозам в результате глобализации к 2015 г. мировые рынки металла (около 40 %) будут контролироваться 3-4 компаниями. Скорее всего, это будут всё те же Arcelor Mittal, Baosteel, Posco и Nippon Steel. При этом следует отметить, что украинский «Метинвест Холдинг» не входит даже в 10 ведущих компаний мира и поэтому влиять на цену металла не сможет. Как и российская «Северсталь» с годовым объемом производства 17 млн. т. Интеграционные процессы между владельцами крупнейших компаний в сырьевом секторе привели к тому, что в середине 2008 г. (начало мирового кризиса) мировые цены на железную руду и уголь выросли на несколько сотен процентов. Стоимость чугуна составляла более 900 долл./т, цена лома на европейских рынках – 600-700 долл./т. Объединение горнорудных гигантов привело к сосредоточению в одних руках около 40 % мировой торговли железной рудой [9].

Украина полностью обеспечивает себя железоз-



По данным «Ренессанс Капитал», <http://zet.in.ua>
 Рис. 1. Структура рентабельности металлопроизводства по секторам за период 1995-2010 гг., %

рудными материалами. Украинская компания «Метинвест Холдинг» (после объединения активов с Вадимом Новинским) заняла 6 место в мире (69 млн. т в год) по производству железорудного сырья, контролируя Северный, Центральный, Ингулецкий ГОКи и 50 % Южного ГОКа. На региональном рынке она уступает только российской компании «Металлоинвест» А. Усманова и полностью обеспечивает собственные предприятия этим видом сырья. Что касается коксующегося угля, то его запасы в Украине уменьшаются. Украинским предприятиям не хватает собственных запасов коксующихся углей (не только в количественном, но и в качественном измерении), а их добыча становится все более сложной и дорогой. Дефицит коксующихся углей в 2008 г. составлял около 14 млн. т. при общей потребности 31 млн. т (значительная часть сырья закупается в России). Дефицит

усугубился авариями на шахте им. Засядько, дающей около 30 % коксующихся углей.

Следует отметить, что, несмотря на многочисленные попытки отечественных производителей закупать качественные коксующиеся угли в Австралии или Канаде, импорт этой продукции возможен только из России, так как в Украине нет портов для приемки крупнотоннажных судов грузоподъемностью выше 25 тыс. т с более качественными сырьевыми материалами от ведущих мировых поставщиков. Поэтому для украинских предприятий единственной альтернативой собственному сырью может быть российский рынок. Но и там наблюдается дефицит качественной продукции.

До начала кризиса стоимость коксующихся углей на территории Украины составила 300-400 грн./т или 56-75 долл./т. В конце года стоимость качественных коксующихся углей в отдельных случаях достигала 300-310 долл./т. Дефицит коксующихся углей привел к повышению цен внутреннего рынка на кокс до 300-400 долл./т и импорту кокса (в основном «Алтай-кокс»). Для сравнения на Китайском рынке цена кокса была значительно выше и достигала 520-530 долл./т (FOB) [7, 8, 10]. Основным мировым экспортером кокса является Китай (более 60 % мирового производства). Поэтому его цены используют в качестве стандартных при совершении сделок по всему миру. По данным фирмы Resource – Net (Брюссель) в 2007 г. средняя цена кокса зольностью 12-12,5 % составляла 260 долл./т и была почти на 100 долл. выше цены предыдущего года [8].

Как отмечалось ранее до вступления Украины в ВТО внутренние цены на металлургическое сырьё и продукцию в силу объективных причин значительно отличались от мировых – на многие виды сырья и топлива они были существенно ниже. После вступления в ВТО украинский рынок металла и сырья для его производства стал неотъемлемой частью мирового. Внутренние цены приблизились к мировым. С 1.04.2008 г. цены на ЖРС компании «Метинвест Холдинг» увеличились на 65 %. Кроме того на уровень внутренних цен отразилось подорожание топливно-энергетических ресурсов и повышение транспортных тарифов (на 54 %). В итоге стоимость сырья поставщикам увеличилась на 27 %.

К концу 2010 г. в Украине наблюдался рост цен на железорудное сырьё на 96 %, на коксующийся уголь – 77 %, на стальной лом – 55 %. В итоге, усредненная себестоимость украинской стали для не интегрированных производителей увеличилась почти на 120 долл./т (589 в 2010 г. и 470 долл./т в 2009 г.) и оказалась существенно выше, чем на российских заводах, среднегодовая себестоимость аналогичной продукции которых составляла 525 долл./т. В 2011 г. сырьё снова подорожало: ЖРС на 25 %, коксующийся уголь на 20 %. Резко повысилась цена металлического лома.

В первом полугодии 2011 г. украинские предприятия импортировали около 3,85 млн. т коксующихся углей по средней цене 221 долл./т. При этом цена кокса с размером частиц 25 и 10-25 мм на внутреннем рын-

ке составляла 2750 и 2180 грн./т или 345 и 273 долл./т, соответственно [10]. Таким образом, в условиях глобального рынка мировые цены на сырьевые материалы формируются в жесткой конкурентной борьбе. При этом цены на сырьевые материалы определяют факторами, которые нельзя квалифицировать как рыночные.

Не существует общего уровня цен, которые мож-

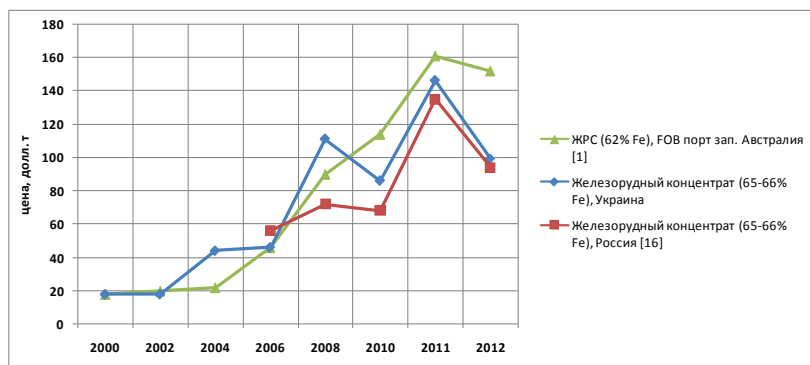


Рис. 2. Динамика изменения мировых и внутренних цен Украины и России на ЖРС за период 2000-2012 гг.

но считать справедливыми для определенного товара. Наблюдаются значительные колебания в ценах глобального рынка (в том числе сезонные) на одни и те же сырьевые и энергетические ресурсы. Во втором полугодии каждого года цена металла и сырья для его производства понижается. Значительное влияние на формирование цены оказывает логистика.

Следует отметить, что в металлургии с каждым годом обостряется проблема недопоставок сырья и его качества. В производство все чаще вовлекаются обедненные основными компонентами сырьевые материалы. Это связано не только с экономическим кризисом, но и с повсеместным обеднением природных ресурсов. Отмечается истощение запасов железной руды и коксующегося угля с благоприятными геологическими и географическими факторами и вовлечение в разработку месторождений, находящихся в отдаленных районах с неразвитой транспортной инфраструктурой. В России – руд Аякского месторождения.

Рост цен на сырьевые материалы вынуждает многих производителей покупать целые месторождения. Arcelor Mittal, имеющая значительные активы в австралийских и африканских (Либерия, Сенегал) компаниях по добыче ЖРС, активно запасается предприятиями, добывающими коксующиеся угли. В 2008 г. она приобрела ряд шахт у «Северстали» (Березовская, Первомайская) с объемом производства 1,8 млн. т.

Процесс консолидации капитала на рынках металла и сырья для его производства продолжается. В условиях нестабильности рынка более уверенно чувствуют себя только вертикально интегрирован-

ные компании. Среди которых транснациональная компания Arcelor Mittal, американская Nucor Corp., украинская «Метинвест Холдинг», российская «Северсталь». Активно интегрируются и китайские металлургические компании. Уже сейчас они являются крупнейшими инвесторами железорудного сектора Австралии, Африки. Они предоставляют беспроцентные займы, строят дороги и морские терминалы в обмен на железную руду. За 5 мес. 2009 г. импорт руды из ЮАР составил более 12 млн. т. Китайские компании активизируют свою деятельность и в России. В настоящее время решается вопрос о привлечении Китая к освоению угольных месторождений в Сибири и Дальнем Востоке.

Ведущие специалисты прогнозируют дальнейшее повышение цен на сырье. Считают, что ЖРС на мировом рынке, будут дорожать до тех пор, пока развивается металлургия в странах Китая, Индии и Бразилии. Одновременно будут повышаться внутренние цены каждой страны.

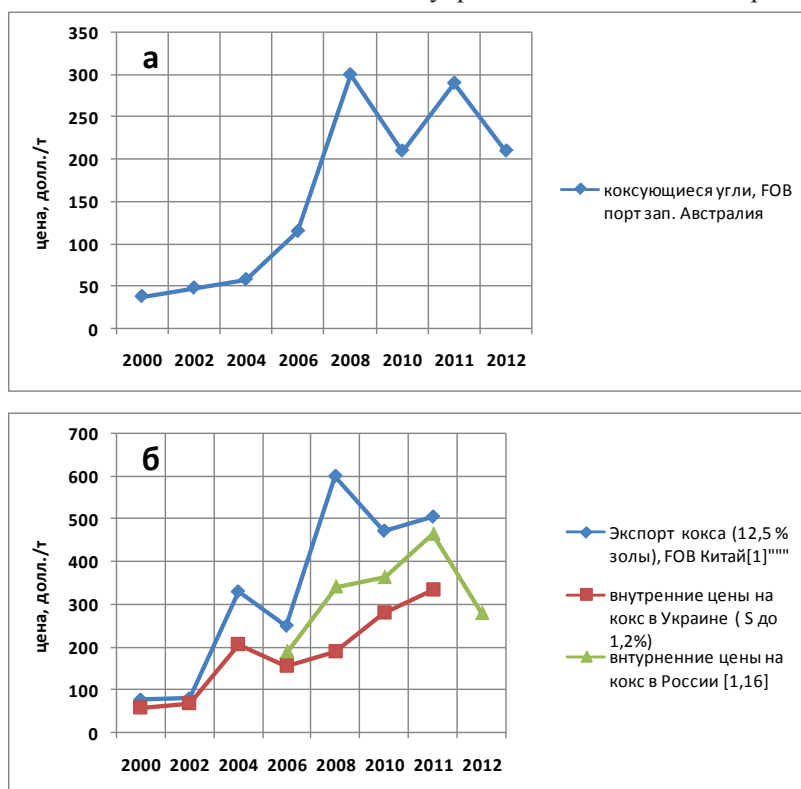
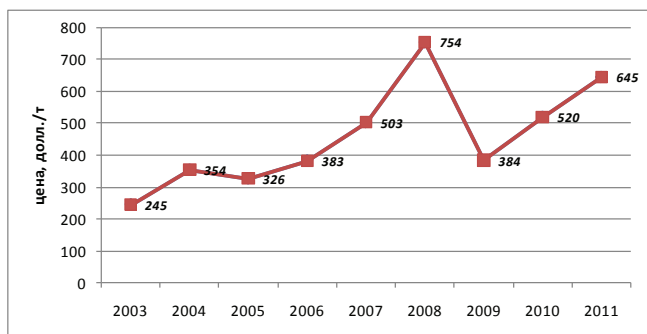


Рис. 3. Динамика изменения среднегодовых цен на коксующийся уголь (а) и кокс (б) за период 2000-2011 гг.

Однако, по их мнению, эффект растущих цен должен компенсироваться увеличением спроса на сталь (в результате урбанизации, мобильности и энергопотребления). При этом основным рычагом конкурентной борьбы за потребителя, как и прежде, остается ценовой фактор [9].

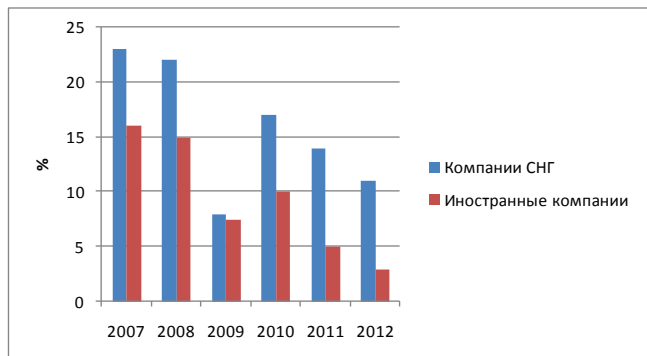
В связи с этим представляют практический интерес динамика изменения цен на основные сырьевые ресурсы (железную руду и коксующийся уголь), себестоимость стали и цен готовой продукции - слябовой заготовки на одном из рынков Европы – (FOB Чёрное



По данным UPE Co
Рис. 4. Стоимость среднегодовой цены слябовой заготовки в условиях FOB, Черное море

море, Турция), которые дают представление о рентабельности металлургического производства.

Динамика изменения мировых и внутренних цен Украины (России) за период 2000-2011 гг. представлена на рис. 2, 3. На рис. 4, 5 показано изменение среднегодовых цен на слябовую заготовку, а также рентабельность (маржа EBIT) металлургических предприятий стран СНГ и иностранных компаний. Как следует из представленных данных, в период кризиса спрос на продукцию металлургического производства резко сократился, а стоимость сырьевых ресурсов продолжала оставаться достаточно высокой. Украинские и Российские компании, которые практически полностью обеспечивали сырьевыми



По данным компании Fitch, <http://fitchiraings.com>
Рис. 5. Динамика изменения рентабельности (маржа EBIT) предприятий СНГ и иностранных компаний (в том числе Китай и страны Западной Европы)

ресурсами и не зависели от конъюнктуры мирового рынка, были вынуждены снизить внутренние цены на сырьевые материалы. Это позволило им на 25-35 % сократить затраты на производство продукции и иметь преимущество перед зарубежными компаниями на мировых рынках металла. В 2010 г. их рентабельность за счет снижения мировых цен на продукцию увеличилась в два раза, по сравнению с 2009 г. Иностранные компании (в том числе Китай и страны Западной Европы), ориентированные на импорт сырья от мировых монополистов, в исследуемый период всегда имели меньшую рентабельность. В 2010 г. рентабельность EBIT для иностранных компаний составляла 10, в 2011 – 5 %.

Динамика изменения среднегодовых цен на основные виды сырья и топлива, а также себестоимость продуктов металлургического передела в Украине

изучена на примере Мариупольского МК им. Ильича, который имеет типовую структуру производства, использует современные технологии и стандартное оборудование. За исследуемый период комбинат проводил самостоятельную финансовую политику и не имел собственной сырьевой базы (не интегрированный производитель), табл. 1. Как следует из представленных данных, за последние 12 лет цена на ЖРС, приобретаемое у отечественных поставщиков, увеличилась в 6-8 раз. В 2011 г. среднегодовая цена концентрата с содержанием Fe = 65-66 % (SiO₂ = 7-8 %) составила 146 долл./т. Резко повысились цены на энергоносители: на кокс в 5,6, электроэнергию - 4,8, природный газ – 10,2 раза. Цена приобретаемого кокса с содержанием серы до 1,2 % достигла 335 долл./т, природного газа – 390 долл./тыс. м³.

Особенно резко повысилась цена металлического лома. Начиная с 2008 г. его закупали по ценам, которые незначительно отличались от себестоимости жидкого чугуна. В 2011 г. среднегодовая цена металлического лома (в основном А3) составляла 412 долл./т, то есть практически была выше цены лома на мировых рынках. В результате резкого подорожания сырья дважды за истекший период в 2008 и 2011 гг. себестоимость слябовой заготовки на комбинате приближалась к ценам мирового рынка. От финансового краха в 2008 г. спасла девальвация национальной валюты, в 2011 г. – переход в структуру «Метинвеста», который обеспечил комбинат более дешевым сырьем своих предприятий.

Сравнительные показатели влияния (давления) роста цен на сырьевые ресурсы на показатели работы иностранных компаний (по данным ГП «Укрпром внешэкспертиза» - UPE Co) и украинских не интегрированных производителей показаны на рис 6. Согласно анализа мировая цена на заготовку с 2003 по 2011 гг. выросла в 2,6 раз до 645 долл./т. В это же время себестоимость стали у мировых производителей увеличилась в 3,5 раза за счёт 8,5 и 6,3 кратного роста цен на ЖРС и коксующийся уголь соответственно. За этот период себестоимость слябовой заготовки в условиях ММК им. Ильича увеличилась в 4,6 раз, но все равно она была значительно меньше, чем у многих компаний мира.

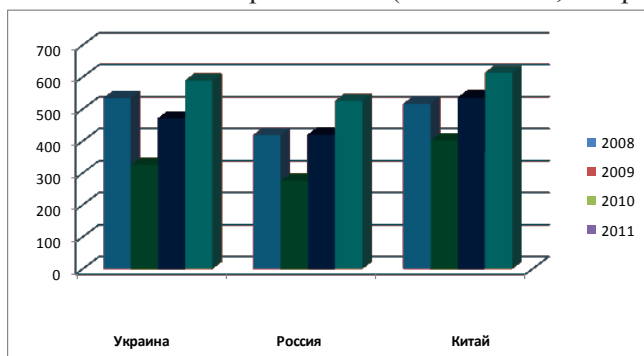
Как правило, об эффективности работы предприятий судят по себестоимости получаемой продукции. Для металлургических предприятий с различной степенью интеграции в мировую экономику себестоимость конечной продукции зависит от их структуры и собственной сырьевой базы. Анализ показывает, что существует значительный разброс в себестоимости продукции между украинскими предприятиями, структура которых существенно отличается по степени вертикальной интеграции (прежде всего по наличию железорудных активов). В табл. 2 по данным фонда «Эффективное управление» Р. Ахметова показана сравнительная себестоимость слябовой заготовки ММК им. Ильича (не имеет собственной сырьевой базы) и МК «Азовсталь» (вертикально-интегрированная структура «Метинвеста») в сравнении с себестоимостью европейских и китайских производителей

в экстремальных условиях экономического кризиса 2009 г. Как следует из представленных данных, более низкая себестоимость металла вертикально-интегрированных предприятий (себестоимость слябовой заготовки МК «Азовсталь» в среднем на 112 долл./т меньше, чем продукция ММК им. Ильича) обеспечивалась, в основном, за счет меньших затрат на ЖРС и металлический лом (на 58-63 %), в том числе, за счет освобождения от двойного НДС на эти виды сырья.

При этом себестоимость слябовой заготовки МК им. Ильича незначительно отличалась от себестоимости европейских и китайских производителей. При экспорте продукции этого предприятия потребители основное внимание будут уделять качеству металла и стоимости логистики. В странах ЮВА, Африки и Южной Америки затраты на логистику китайской продукции будут меньше. Поэтому для данного предприятия этот рынок в перспективе должен сократиться.

Значительные колебания в себестоимости продукции различных производителей показало аналитическое агентство Fitch Rating (<http://fitchratings.com>). По данным этого агентства, в 2011 г. наибольшие издержки производства слябов отмечены в Японии (680 долл./т) и Западной Европе (658 долл./т). Самая низкая себестоимость была в странах СНГ – около 480 долл./т. Согласно анализу, это объясняется не только низкими ценами на сырье и топливо, но и меньшими затратами на трудовые ресурсы. Затраты на производство слябов в Китае и США в этот период были примерно одинаковы и составляли 580-585 долл./т.

Таким образом, разница затрат на производство слябовой заготовки в странах СНГ (к сожалению, авторы



По данным UPE Co

Рис. 6. Динамика изменения себестоимости слябовой заготовки за период 2008-2011 гг.

не конкретизировали себестоимость заготовки в Украине и России) по сравнению с китайской продукцией составляет около 100 долл./т. Это на 25-35 % ниже средних затрат ведущих мировых производителей, что позволяет считать ее достаточно конкурентоспособной на мировых рынках. Считают, что одной из причин потерь внешних рынков стал китайский синдром (резкое повышение объемов производства стали в странах ЮВА), а так же более высокая себестоимость продукции, чем у главных конкурентов – России и Китая.

Сравнительная себестоимость слябовой заготовки украинских и российских производителей за период 2008-2011 гг. по данным UPE Co представлена на рис. 6.

Там же приведена себестоимость китайской заготовки. Анализ показывает, что в Украине в 2009 г. в результате девальвации национальной валюты и соответствующего падения внутренних цен на сырьевые ресурсы, а так же использования антикризисных мер со стороны правительства (введен мораторий на повышение железнодорожных тарифов и стоимости электроэнергии, отменены надбавки к действующим тарифам на природный газ и др.) себестоимость заготовки по сравнению с 2008 г., резко снизилась почти на 40 %. Для вертикально-интегрированных предприятий она составила около 325 долл./т. Но всё равно, она была почти на 50 долл. выше себестоимости российской продукции. В исследуемый период себестоимость китайской заготовки была значительно выше, чем в России и Украине. В последующий период 2010-2011 гг. разница в себестоимости сохранялась, российская продукция была дешевле китайской в среднем на 110, украинской – на 55 долл./т.

В 2012 г. по данным UPE Co прямые производственные затраты (сырье, энергия и зарплата) на производство слябовой заготовки для вертикально-интегрированных компаний составили в Китае – 495, Украине – 470, России – 425 долл./т (наметилась тенденция сокращения затрат между китайской и украинской продукцией).

Таким образом, анализ показывает, что производители с более низкими издержками производства находятся не в Китае. Россия имеет лучшую по качеству и затратам на добычу сырьевую базу, чем Украина. Российские производители в результате более высокой степени интеграции не только практически полностью обеспечивают себя сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами, но и имеют более современные технологии и оборудование. Поэтому издержки производства там значительно ниже. К тому же «Консорциум «Русская сталь», объединяющий основные российские металлургические активы, предусматривает рост производства стали в России к 2020 г. до 116 млн. т при сбалансированном внутреннем потреблении и экспорте. При этом следует отметить, что украинские производители при экспорте, по сравнению с российскими компаниями, имеют существенные преимущества в стоимости логистики. Последние вынуждены транспортировать свою продукцию по железной дороге за несколько тысяч километров к портам Черного и Балтийского морей и портам Дальнего востока.

Наиболее слабым звеном отечественной металлургии является высокая доля экспорта в общем объеме продукции (68-70 % от общего производства стали) при низкой степени передела экспортируемого металла (45-50 % от общего экспорт приходится на полуфабрикаты в том числе слябовую заготовку), а также отсутствие внутреннего рынка. Ведущие металлургические страны основную часть своей продукции направляют на внутренний рынок. Так, например, за период 2007-2011 гг. Япония экспортировала 30-32 %, Россия 26-40 %, Китай 4-12 % своей продукции.

О сбалансированном металлургическом производстве в этих странах свидетельствует высокий уровень внутреннего потребления стали. В 2010-2011 гг. среднегодовое потребление стали в Японии составля-

ло 501-507, Західній Європі – 440-480, Китаї – 430-460, Росії і США – 260-290 кг сталі на душу населення.

В Україні навіть з урахуванням підвищеного споживання металу в період підготовки Євро-2012 середньорічне споживання сталі не перевищувало 144 кг, що відповідає рівню розвиваючихся країн. Разом з тим, це дозволяє вважати, що в майбутньому в країні є передумови для значущого зростання внутрішнього ринку і, особливо, за рахунок виробництва якісних сталей. При цьому виникає питання, що буде з чорною металургією України в найближчій перспективі. Чи зможуть українські підприємства конкурувати з іншими країнами, зокрема з Росією і Китаєм, в боротьбі за ринки збуту своєї продукції. Чи зможуть українські підприємства знизити собівартість своєї продукції і закріпити своє місце в рейтингу провідних експортерів сталі?

Відповідно на це питання неможливо відповісти однозначно. Необхідно створювати умови для розширення внутрішнього ринку, зокрема імпорту заміщаючої металопродукції. Для цього повинна статися глибока реструктуризація комплексу, галузь повинна перейти від інтенсивного розвитку (нараховування потужностей), до переходу на виробництво продукції з максимальною доданою вартістю, зокрема - високоякісної сталі для внутрішнього ринку (будівельної, автомобільної, трубної) і більше уваги приділяти проблемам матеріально-енергосбереження в межах існуючої структури виробництва.

Одним з варіантів повинно стати підвищення об'ємів сталі, виплавляємої в електродугових печах. Разом з тим, в Україні політика в області енергетики (ціни на електричну енергію за 10 років зросли практично в 5 разів) ставить під загрозу подальшу роботу багатьох підприємств по виробництву електросталі, ферросплавів і ін.

Зростає (підвищується) ціна на основні види сировини і палива в умовах високої матеріально-енергоємності

виробничої металургії підвищує актуальність впровадження сучасних технологій економії і вимагає глибокої зміни структури матеріального і паливного балансу основних відходів.

Тому металургічні підприємства незалежно від структури і ступеня інтеграції повинні постійно займатися економією сировинних і паливно-енергетичних ресурсів. При цьому необхідним комплексним інтегрованим підходом і постійним моніторингом витратних коефіцієнтів матеріальних і енергетичних витрат.

Бібліографічний список

1. Харсте К., Лյонген Х-Б. Чорна металургія в екстремальній економічній ситуації // Чорні метали. – 2011. – № 1. – С. 70-77.
2. Назюта Л.Ю., Косолап Н.В., Губанова А.В. Аналіз сировинної бази металургічного виробництва: Кокс доменний //Металл і лиття України. - 2005. - № 11-12. - С. 3-9.
3. Сирин А. Стратегія глобальної експансії // Металл. - 2003. - № 12. - С. 8-13.
4. Жизнь после глобализации / Г. Ефименко, В. Самрай, В. Клименко // Металл. – 2004.- № 9. – С. 6-10.
5. Тарасов Д. Большие надежды // Металл. - 2005. - № 9. - С. 22-27.
6. Криштопа О. Цепная реакция // Металл. – 2008. - № 5. - С. 56-60.
7. Боярунец А. Перелом // Металл. - 2008. - № 5. - С. 62-64.
8. Подолянец В. Новый металлургический мир // Металл. – 2008. - № 7. – С. 22-24.
9. Мехта М. Давление роста цен на энергоносители и сырьё на мировую чёрную металлургию // Чёрные металлы. - 2009. - № 3.- С. 59-61.
10. Кунин С. Пошли по миру // Металл. - 2007. - № 2. - С. 46-48.

Поступила 03.04.2013

УДК 339.72

В порядку дискусії

Аптекар С.С. /д.е.н./, Дорохольський В.В.

ДонНУ економіки і торгівлі

Використання мані-менеджменту як методу регулювання інвестиційних ризиків на валютному ринку

Розглянута сутність та тактики мані-менеджменту як методу регулювання інвестиційних ризиків на валютному ринку Forex для підвищення ефективності рішень, що приймаються інвесторами. Виділені позитивні та негативні сторони кожної з тактик. Бібліогр.: 4 назв.

Ключові слова: валютний ринок, Forex, форекс, інвестиційні рішення, мані-менеджмент

The article discusses the essence and types of money-management as a method of control of investment risks in the Forex market to improve decisions made by investors. The advantages and disadvantages of each of the tactics are highlighted.

Keywords: currency market, exchange market, Forex, investment decisions, money-management

Сьогодні важко уявити сучасну країну, яка б не була задіяна у міжнародному поділі праці. При спеці-

алізації країн на виробництві окремих видів товарів, для виготовлення яких у країні є більш дешеві факто-

© Аптекар С.С., Дорохольський В.В., 2013 г.