

3. Mackogon Y.V. Mining and ferrous metal industry of Ukraine: myths and reality / Y.V. Mackogon // Mirror weekly. – 2008. – № 34. – P. 3. (Rus.)
4. The strategy of innovative development of the metallurgical industry: monograph / M.G. Bilopolskyi, N.M. Schepkina, O.I. Lisachenko, I.V. Filipishin // Mariupol: SHEE «PSTU». – 2010. – 162 p. (Ukr.)
5. Ponomarenko V.S. The mechanism of enterprise management: a strategic aspect / V.S. Ponomarenko. – H.: HGEU, 2002. – 252 p. (Rus.)
6. Loghutova T.G. The complex management by export activity of major industrial concern: monograph / T.G. Loghutova, A.G. Dem'yanchenko. – Mariupol: SHEE «PSTU», 2007. – 290 p. (Rus.)
7. Mischenko A.P. Strategic management / A.P. Mischenko. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2004. – 336 p. (Ukr.)

Рецензент: Р.О. Толпежніков
д-р екон. наук, проф., ДВНЗ «ПДТУ»

Стаття надійшла 21.10.2013

УДК 334.758.4

© Колосок В.М.¹, Гаврилоглу О.Л.²

ФОРМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ УКРАИНСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОСТАВЕ ХОЛДИНГА

В статье проанализированы основные показатели эффективности предприятий горно-металлургического комплекса Украины и холдинга «Метинвест» с применением корпоративно-структурированного подхода.

Ключевые слова: горно-металлургический комплекс, холдинг, группа, корпоративная структура, денежный поток, трансфертные цены, ключевые показатели эффективности.

Колосок В.М., Гаврилоглу О.Л. Формування власних джерел фінансування українських металургійних підприємств у складі холдингу. У статті проаналізовано основні показники ефективності підприємств гірничо-металургійного комплексу України і холдингу «Метінвест» з використанням корпоративно-структурованого підходу.

Ключові слова: гірничо-металургійний комплекс, холдинг, група, корпоративна структура, грошовий потік, трансферні ціни, ключові показники ефективності.

V.M. Kolosok, O.L. Gavriloglu. Formation of own sources of financing of metallurgical enterprises incorporated into a holding. The article analyzes the key performance indices of mining and metallurgical complex of Ukraine and «Metinvest» holding with the use of corporate-structured approach.

Keywords: mining and metallurgical complex, holding, group, corporate structure, cash flow, transfer prices, key performance indices (KPI).

¹ д-р екон. наук, доцент, ГВУЗ «Приазовський державний технічний університет», г. Маріуполь

² аспірант, ГВУЗ «Приазовський державний технічний університет», г. Маріуполь

Постановка проблеми. Основной движущей силой экономического развития стран в условиях глобализации являются крупные интегрированные корпоративные структуры. Соединяя потенциалы различных предприятий, дополняющих друг друга, объединенные корпоративные образования стремятся к получению синергетического эффекта и роста эффективности.

Холдинги способны обеспечить реальную управляемость значительными производственными и финансовыми ресурсами, консолидировать их и направить в те проекты, успешное завершение которых способно значительно увеличить общую эффективность.

Одной из главных задач эффективного, стабильного функционирования холдинга в долгосрочной перспективе является управление финансами, позволяющее оценивать вклад каждого предприятия в общий финансовый результат, своевременно выявлять убыточные дочерние предприятия, выбирать наиболее перспективные направления развития производств. Эффективное формирование, распределение и регулирование денежных потоков обеспечивает финансовую стабильность предприятий, и именно от решений в сфере распределения денежных потоков между предприятиями зависит эффективность функционирования всего холдинга. В связи с этим весьма актуальной является проблема разработки механизма финансирования с учетом особенностей деятельности корпоративно связанных предприятий холдинга в качестве единого экономического механизма.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы создания, эффективного функционирования и финансирования холдинговых объединений металлургических предприятий в рыночной экономике разрабатывались такими отечественными и зарубежными исследователями как, А.И. Амоша, А.Э. Азроянца, Н.Г. Белопольский, И.П. Васильчик, А.Р. Горбунова, О.П. Кавтиш, Ю.В. Макогон, А.А. Минкин, Д.С. Морозов, Л.И. Тараш, А.А. Турчака, И.С. Шиткина, Ю.В. Якутина и др. [1-7].

При достаточно глубокой проработке вышеуказанной проблематики известными учеными, остались не раскрытыми в полной мере теоретико-методологические и научно практические вопросы влияния интеграционных процессов в горно-металлургическом комплексе на показатели деятельности металлургических предприятий Украины.

Цель статьи – сравнить ключевые показатели эффективности горно-металлургического бизнеса Украины как на уровне металлургических предприятий (активов), входящих в состав холдингов, так и на уровне холдингов, входящих в состав транснациональных корпораций, а также усовершенствовать механизм финансирования активов в составе холдинговых объединений.

Изложение основного материала. Горно-металлургический комплекс (ГМК) относится к ведущим отраслям экономики Украины и объединяет более 200 предприятий.

На протяжении 1999-2004 г.г. происходят существенные изменения в структуре собственности предприятий горно-металлургического комплекса Украины – под давлением конкуренции активно формируются вертикально-интегрированные структуры.

Активные интеграционные процессы в металлургии привели к формированию крупных холдингов и групп. Образование холдинговых структур в металлургии позволило предприятиям – участникам существенно увеличить свои активы, наращивать инвестиционный капитал, оптимизировать налогообложение с помощью дочерних предприятий, используя внутрифирменные инструменты. В рамках холдинговых структур предприятиям-участникам удается реализовывать целый ряд схем и механизмов, позволивших организовать систему взаиморасчетов, снизить затраты, повысить их эффективность и обрести реальную возможность контролировать себестоимость конечной продукции, что в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке металла является крайне важным для украинских предприятий.

Современный профиль металлургической промышленности Украины определяют уже не отдельные комбинаты, а крупные концентрированные структуры, которые владеют горно-металлургическими предприятиями, такие как «Систем Кэпитал Менеджмент» - ПФГ «СКМ», «Mittal Steel», Evraz Group», «Индустриальный союз Донбасса», «Интерпайп» [8].

В качестве примера рассмотрим Метинвест-холдинг, состоящий из украинских и зарубежных компаний.

ООО «Метинвест Холдинг» - компания по управлению предприятиями горно-металлургического комплекса ЗАО «Систем Кэпитал Менеджмент».

Холдинг имеет вертикально-интегрированную структуру и сосредоточил полный производственный цикл: от добычи железной руды и коксующихся углей, их переработки на собственных мощностях до производства металлопродукции высокого передела и труб.

Вертикальная интеграция предприятий, которые входят в состав группы «Метинвест», позволяет обеспечить стабильную работу металлургических комбинатов группы за счет снабжения их собственными сырьевыми предприятиями, что в условиях нестабильной конъюнктуры рынка металлургической и сырьевой продукции является основой повышения эффективности хозяйственной деятельности металлургических предприятий [9].

Финансово-корпоративные отношения между участниками холдинга осуществляются исходя из конкретных коммерческих целей, направленных на извлечение из предпринимательской деятельности объединяемых компаний наибольшей прибыли.

Дочерние компании, специализируясь на определенном виде деятельности, реализуют определенный продукт (или сырье) последовательно становясь его собственником. Образуется, так называемая, технологическая цепочка, т.е. когда она замыкается на конечном потребителе продукции, происходит начало исходного финансового потока, а именно: сбытовые компании рассчитываются с дочерними компаниями в обратном порядке (сначала с предприятиями по переработке, а потом с добывающими предприятиями).

Денежные средства на счета производственных компаний поступают после того, как сбытовые компании осуществляют расчет с внешними потребителями продукции. В данном виде взаиморасчетов существует вероятность нарушения сроков по платежам в бюджет, поскольку все зависит от срока поступления средств на счета торговых компаний.

Также возможен вариант, когда дочерние компании не осуществляют расчетов между собой, и вся произведенная продукция поступает в головную компанию. Таким образом, все предприятия холдинга находятся под одной «крышей».

В данном случае головная компания (управляющая компания холдинга) распоряжается финансовыми ресурсами на каждой стадии производственного цикла. Реализация произведенной продукции осуществляется через посредника, в лице которого выступает торговая компания. Все средства от реализации продукции находятся на счетах торговой компании, которая действует по поручению головной компании. При данном варианте, все денежные средства будут концентрироваться в головной (материнской) компании и на основе утвержденного бюджета средств и механизма централизованного распределения средств переводится и поступать на счета дочерних компаний [10].

Для холдинга Метинвест характерен второй вариант производства продукции, т.е. головная материнская компания выполняет роль корпоративного центра, в котором сосредоточен ряд важных функций и общестратегических задач (SCM limited).

Сбыт готовой продукции в вертикально-интегрированном холдинге осуществляется специализированными компаниями, основной целью которых является реализация продукции на внутреннем и мировом рынках. Именно на этой стадии формируется ос-

новная часть дохода от реализации продукции.

Можно утверждать, что в сбытовых компаниях холдинга формируется прибыль всего объединения и концентрируются входящие денежные потоки по текущей деятельности всего холдинга. Средства поступают на счета торговой организации (или торговых организаций) холдинга, которая приобретает реализуемую продукцию у производственных организаций холдинга.

Сфера управления денежными потоками является централизованной, т.е. центр управления – головная (материнская) компания холдинга. Это обеспечивает эффективный механизм внутреннего переливания капитала. Финансирование структурных подразделений осуществляется за счет собственной прибыли и средств, поступивших за счет централизованного распределения материнской компании. Закупка сырья и материалов осуществляется через отдельные закупочные компании, также распределяющие свою прибыль в пользу головной холдинговой компании. Ей же отправляют свою прибыль сервисные и управляющие фирмы.

Производственные организации распределяют свою прибыль в пользу своих участников (профильные субхолдинги), от которых она поступает в головную украинскую холдинговую компанию (украинский холдинг Метинвест). Украинские предприятия оплачивают услуги специализированных сервисных компаний холдинга, а также осуществляют лицензионные выплаты за использование интеллектуальной собственности (роялти). В свою очередь, зарубежная холдинговая компания (ЗАО «СКМ») из полученных средств финансирует украинскую часть холдинга (украинский холдинг Метинвест) [11].

В рамках данной статьи предметом исследования является сравнение показателей деятельности предприятий ГМК, входящих в состав холдинга, а также сформулировать гипотезу о связи между показателями деятельности металлургических предприятий, как структурных подразделений холдинга, и холдинга в целом с использованием коэффициентов корреляции.

Для определения эффективности бизнеса в роли объекта анализа выступают хозяйствующие экономические единицы, которые могут рассматриваться как отдельные элементы корпоративных групп, работающих в металлургической отрасли, - горно-металлургические холдинги и активы (металлургические предприятия).

Предметом анализа является эффективность производства – ключевой показатель эффективности. В качестве метода анализа используется статистический, анализ рядов динамики, метод анализа средних.

Объектом анализа были выбраны украинские предприятия ГМК Украины, сгруппированные в горно-металлургические холдинги, а именно: ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», ПАО «Енакиевский металлургический завод».

Для представления полученных результатов избран холдинг МЕТИНВЕСТ, являющейся структурной единицей Группы СКМ. Большая часть предприятий черной металлургии Украины вошла в состав данного холдинга, и основной объем продукции холдинга производится в его украинских активах.

Информационной базой анализа выступили данные публичной отчетности, используемые для внешнего анализа и размещаемые в режиме открытого доступа [12-14].

Динамика темпов роста активов структурных подразделений холдинга (табл. 1, рис. 1) свидетельствует о том, что с 2007 наблюдалась тенденция прироста. Особенно четко это прослеживается на примере ПАО «Енакиевский металлургический завод» и ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», темпы прироста которых в 2008 и 2009 г.г. составляли 18,10%, 122,44% и 23,09%, 49,79% соответственно. Период 2008-2010 г.г. был нелегким с точки зрения экономического климата в Украине и в мире в

целом. В 2008 г. на смену быстрому экономическому и финансовому взлету, вызванному спросом на сырье, электроэнергию, сталь, пришел резкий спад.

Таблица 1

Динамика активов металлургических предприятий Украины (2006-2012 г.г.)

Наименование предприятия	Активы, тыс. грн.						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь»	10 395 547	12 795 569	19 166 076	30723 930	37 680 554	28 525 412	26 572 862
ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича»	12 186 260	12 138 516	13 149 130	13 059 830	15 480 792	19 033 391	17795444
ПАО «Енакиевский металлургический завод»	2 100 063	2 480 086	5 516 582	6 093 408	13 472 567	30 281 783	20 035 319

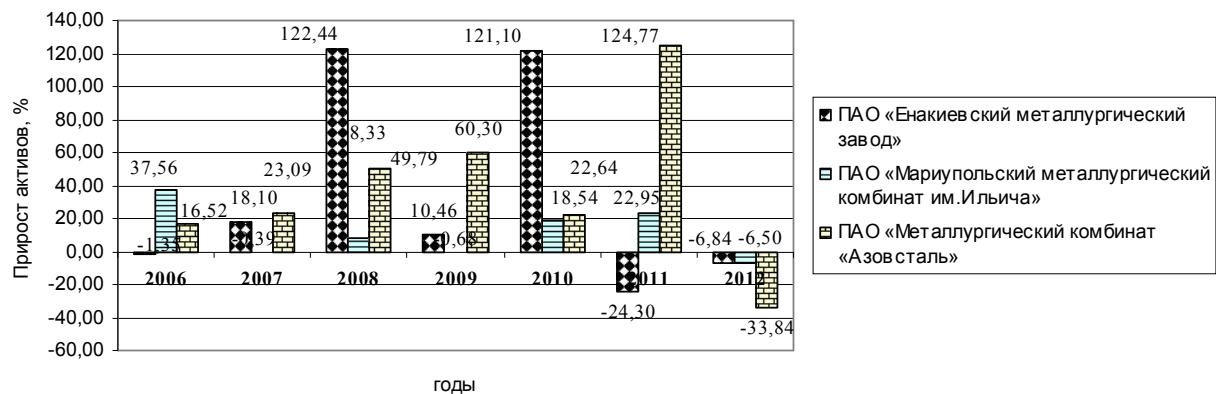


Рис. 1 – Динамика темпов прироста активов металлургических предприятий Украины, входящих в состав холдинга МЕТИНВЕСТ за 2007-2012 г.г.

Однако, несмотря на финансовый кризис, металлургические предприятия, входящие в состав холдинга МЕТИНВЕСТ, даже в такой нелегкий период сумели сохранить и даже увеличить тенденцию положительного роста активов (для ПАО «Енакиевский металлургический завод» темп прироста активов в 2009-2010 г.г. составил 10,46% и 121,10%, а для ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» – 60,30% и 22,64% соответственно). Что касается ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», то в данном случае прослеживается отрицательный прирост активов, вызванный недостатком собственных источников финансирования. Однако, после интегрирования ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича» в состав холдинга МЕТИНВЕСТ в 2010 г. прирост активов составил 18,54%.

Анализ выручки от реализации продукции предприятиями ГК Украины (рис. 2) за 2006-2012 г.г. показал, что наибольшую выручку в 2011 г. среди анализируемых предприятий получил ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» - 199 200 679 тыс. грн. В 2012 г. по сравнению с 2006 г. выручка увеличилась на 16 735 058 тыс. грн.

или на 110,35%. Самый большой абсолютный прирост наблюдался в 2010 г. и составил 14 240 850 тыс. грн. или 66,10%. За весь анализируемый период выручка от реализации увеличилась на 110,35%.

Для ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича» за весь анализируемый период выручка от реализации увеличилась на 11 237 700 тыс. грн., или на 74,36%. Самый большой абсолютный прирост наблюдался в 2010 г. и составил 12 205 098 тыс. грн. или 87,37%.

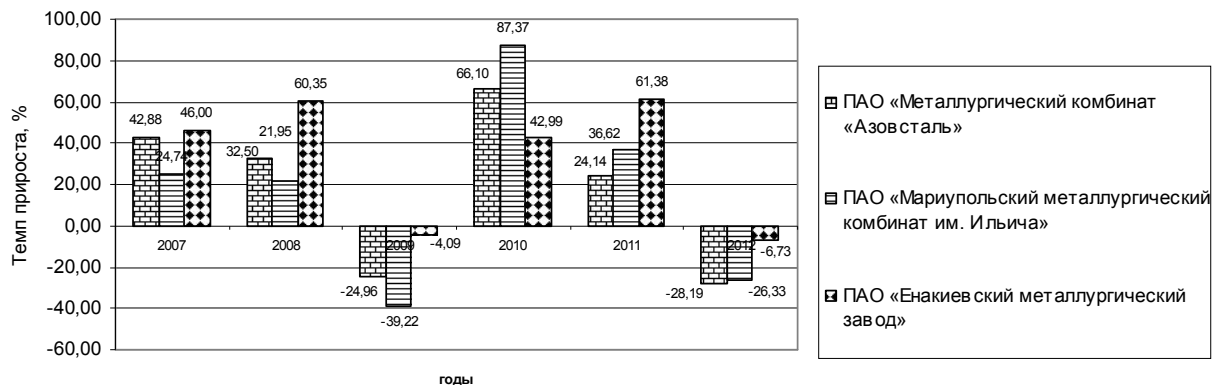


Рис. 2 – Динамика темпов прироста выручки от реализации предприятий ГМК Украины за 2007-2012 г.г.

ПАО «Енакиевский металлургический завод» за весь анализируемый период показатель выручки от реализации увеличился на 15 802 933 тыс. грн. или на 383,26%. Самый большой абсолютный прирост наблюдался в 2011 г. и составил 8 124 970 тыс. грн. или 61,38%.

Анализ динамики прибыли по выбранным металлургическим предприятиям (рис. 3, рис. 4, рис. 5) показал, что все три предприятия в 2009-2012 г.г. получили убыток:

- для ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» - 211 938 тыс. грн., 178 572 тыс. грн., 507 502 тыс. грн., 2 695 424 тыс. грн. соответственно
- для ПАО «ММК им. Ильича» – 255 940 тыс. грн., 418 885 тыс. грн., 4 510 145 тыс. грн., 2 782 306 тыс. грн.
- для ПАО «Енакиевский металлургический завод» - 857 126 тыс. грн. (2009 г.), 778 560 тыс. грн. (2010 г.).

Это произошло под действием повышения цен на сырье и снижения цен на продукцию.

ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» в 2010 г. практически в 2 раза увеличил убыток до 507 502 тыс. грн., несмотря на то, что в 2007-2011 г.г. темп прироста прибыли достигал 124%.

В 2011 г. переступить черту между убытком и прибылью удалось ПАО «Енакиевский металлургический завод», который в 2010 г. плавно уменьшил убыток, а прибыль в 2011 г. составила 249 280 тыс. грн.

Наибольший убыток в 2011 г. среди анализируемых предприятий показал ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича». Предприятие увеличило чистый убыток по сравнению с 2010 годом в 10,8 раз – до 4 510 150 тыс. грн. Необходимо отметить, что ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им.Ильича» вошел в состав холдинга МЕТИНВЕСТ лишь в конце 2010 года.

Необходимо отметить, что для ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь»,

ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», ПАО «Енакиевский металлургический завод» самое большое снижение прибыли было отмечено в 2009 г. и составило 2 171 010 тыс. грн. или 110,82%, 1 618 079 тыс. грн. или 118,79% и 1 264 733 тыс. грн. или 310,28% соответственно.

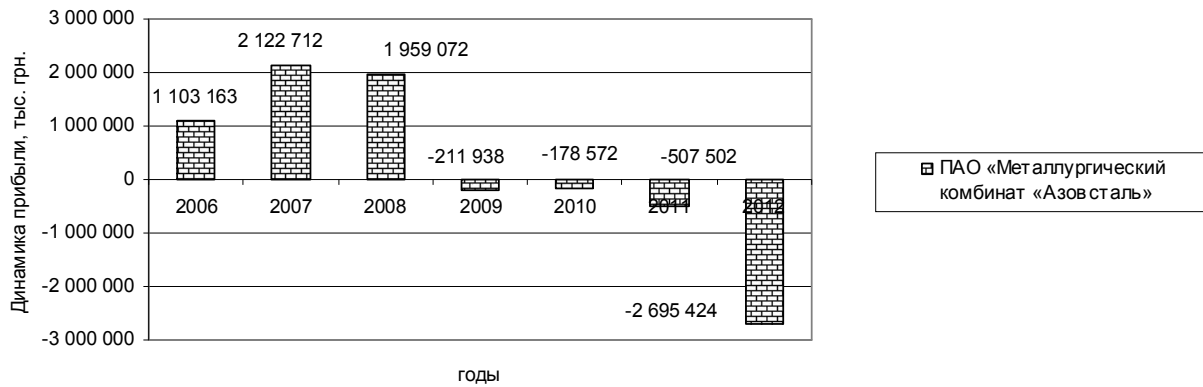


Рис. 3 – Динамика прибыли ПАО «Металлургический комбинат «Азов-сталь»»

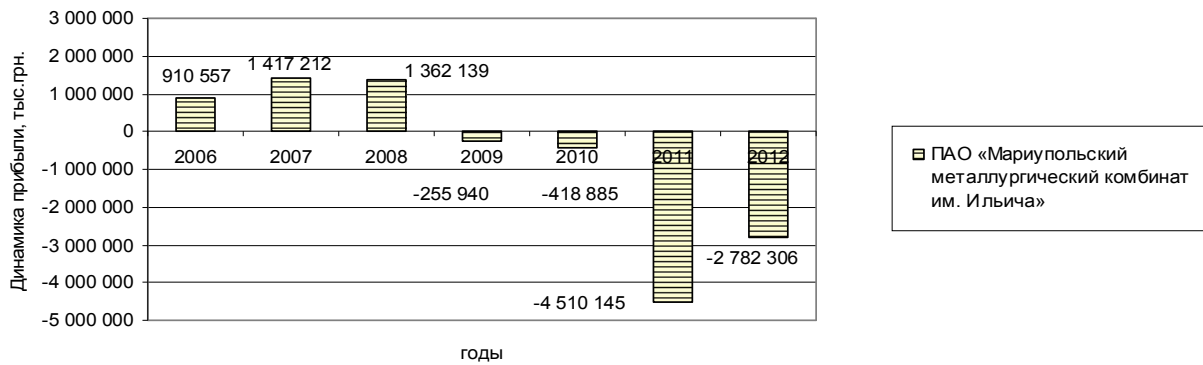


Рис. 4 – Динамика прибыли ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича»

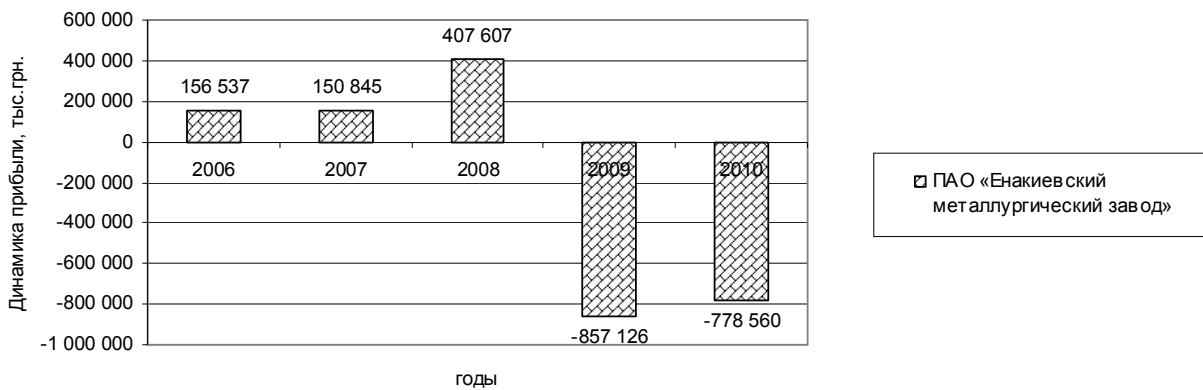


Рис. 5 – Динамика прибыли ПАО «Енакиевский металлургический завод»

Однако следует отметить, что убытки анализируемых предприятий, вошедших в состав структуры холдинга, вызваны изменением их функциональной роли.

Таким образом, анализ эффективности деятельности структурных подразделений холдинга является ключевым аспектом экономического управления для интегрированной формы организации бизнеса.

Теперь покажем динамику активов и прибыли в целом по холдингу МЕТИНВЕСТ.

Анализ динамики активов холдинга МЕТИНВЕСТ (рис. 6), свидетельствует о том, что за весь анализируемый период сумма активов холдинга увеличилась на 105 785 500 тыс. грн., 3,96 раза или на 296,58 %. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. сумма активов увеличилась на 27 148 800 тыс. грн или на 76,11 %. В 2008 г. активы увеличились на 21 103 890 тыс. грн или на 33,60%, в 2009 г. – на 13 195 760 тыс. грн. или на 15,72%, в 2010 г. и 2011 г. на 19 653 000 тыс. грн (20,24%) и 11 126 330 тыс.грн. (9,53%) соответственно.

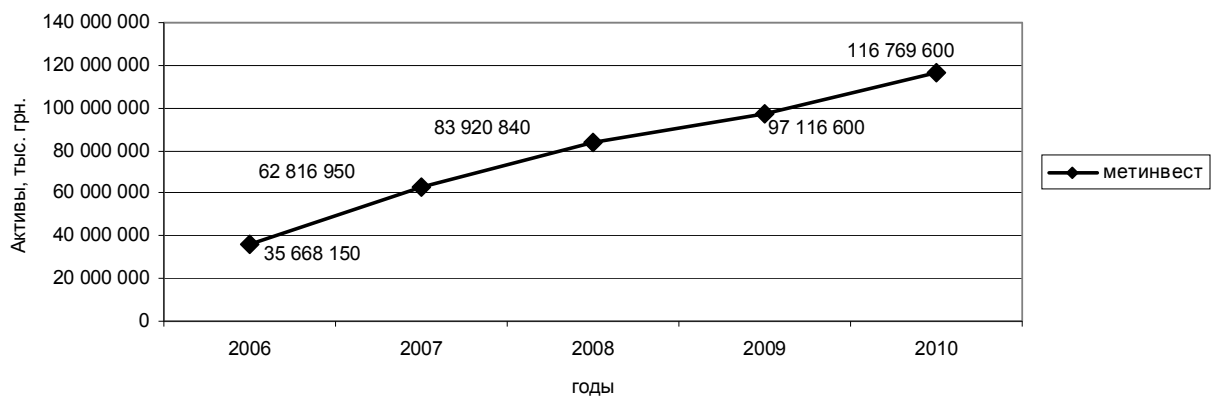


Рис. 6 – Динамика активов холдинга МЕТИНВЕСТ

Самый большой абсолютный прирост наблюдался в 2007 г. и составил 27 148 800 тыс.грн. или 76,11%.

Анализ динамики прибыли по холдингу МЕТИНВЕСТ (рис. 7) свидетельствует о том, что за весь анализируемый период прибыль холдинга уменьшилась на 946 500 тыс. грн. или на 23,02 %. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. прибыль увеличилась на 2 565 400 тыс. грн или на 62,48%, в 2008 г. - на 14 043 120 тыс. грн или на 210,51%, в 2010г. - на 808 830 тыс. грн или на 30,35%, в 2011 г. – на 11 339 310 тыс. грн., а в 2009 г. и 2012 г. – уменьшилась на 18 048 850 тыс. грн. или на 87,13% и -11 654 310 тыс. грн. или 78,67% соответственно.

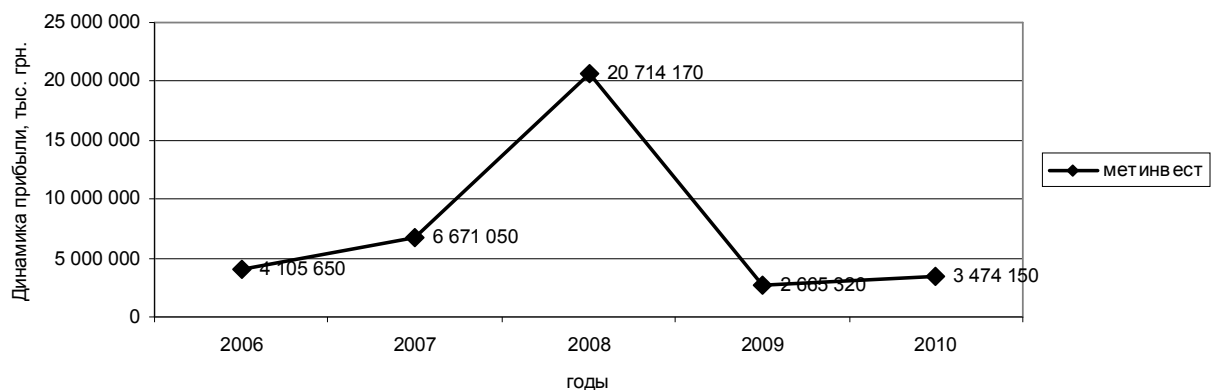


Рис. 7 – Динамика прибыли холдинга МЕТИНВЕСТ

Самый большой абсолютный прирост наблюдался в 2008 г. и составил 14 043 120 тыс. грн. или 210,51%, что говорит о том, что даже в кризисный период холдинг сумел добиться положительного результата в финансовой деятельности.

Самое большое снижение себестоимости было отмечено в 2009 г. и составило 18 048 850 тыс. грн. или 87,13%.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что за анализируемый период сумма активов на уровне холдинга имеет постоянную тенденцию роста, а объемы прибыли на металлургических предприятиях – уменьшаются, а в большинстве случаев имеют отрицательный прирост, что говорит о нехватке собственных средств, необходимых для самофинансирования активов, которыми в первую очередь выступают прибыль и амортизация. Отрицательный прирост прибыли на уровне активов и постоянное увеличение активов на уровне холдинга говорит об использовании механизма трансфертных цен.

Под трансфертным ценообразованием понимают реализацию товаров или услуг в рамках группы связанных между собой лиц по ценам, отличным от рыночных. Производственные и добывающие предприятия холдинга могут реализовывать продукцию сбытовой компании того же холдинга по внутренним (низким) ценам, что обеспечивает покрытие производственных затрат, т. е. осуществление деятельности не ниже точки безубыточности; сбытовая компания затем занимается реализацией товара конечным потребителям по рыночным (более высоким) ценам. В результате финансовые ресурсы концентрируются в едином центре прибыли (сбытовой компании), обеспечивая корпоративный интерес, и затем могут перераспределяться в соответствии с потребностями холдинга в целом [15].

Таким образом, применение механизма трансфертных цен говорит о наличии связи между показателями прибыли металлургических предприятий и суммой активов холдинга в целом.

Поскольку, на сегодняшний день профиль металлургической промышленности Украины определяют уже не отдельные предприятия, а крупные вертикально интегрированные структуры, то логично, используя подход корпоративной структуризации, выдвинуть гипотезу о наличии связи между прибылью активов (металлургических предприятий как структурных подразделений) и активами холдинга. Правильность гипотезы проверим, используя корреляционный анализ.

Для определения основных тенденций эффективности металлургических предприятий Украины было создано и проанализировано 4 совокупности – металлургические предприятия (ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», ПАО «Енакиевский металлургический завод», ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича») [x] и холдинг МЕТИНВЕСТ [y], единицами, которых были абсолютные показатели активов, прибыли и себестоимости (тыс. грн) по рассчитанным среднегодовым значениям.

Корреляционный метод оценки взаимосвязи между прибылью металлургических предприятий, входящими в состав холдинга, и активами холдинга МЕТИНВЕСТ предусматривает расчет коэффициентов корреляции k_k для определения наличия взаимосвязи между указанными показателями.

Рассчитаем коэффициенты корреляции между активами, прибылью и себестоимостью таких металлургических предприятий как ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», ПАО «Енакиевский металлургический завод» и холдингом МЕТИНВЕСТ в целом (табл. 2).

Результаты корреляционного анализа подтверждают гипотезу о наличии связи между показателями эффективности деятельности металлургических предприятий и холдинга МЕТИНВЕСТ в целом.

Коэффициенты корреляции по показателю активов приближаются к 1 ($k_{к \text{ Азов-сталь}}=0,89$, $k_{к \text{ ЕМЗ}}=0,81$, $k_{к \text{ Ильича}}=0,83$), что свидетельствует о наличии тесной связи между массивами данных металлургических предприятий и холдинга в целом.

Коэффициенты корреляции по показателю прибыль говорит о наличии заметной связи между металлургическими предприятиями и холдингом МЕТИНВЕСТ в целом ($k_{к \text{ Азовсталь}}=0,30$, $k_{к \text{ ЕМЗ}}=0,72$, $k_{к \text{ Ильича}}=-0,18$).

Результаты корреляционного анализа по направлениям активы и прибыль между МЕТИНВЕСТ холдингом и Компанией СКМ (табл. 3) говорят о наличии высокой степени связи между группой и холдингом, т. к. $k_{к}$ практически равны 1.

Таблица 2

Оценка корреляции между показателями холдинга МЕТИНВЕСТ и металлургическими предприятиями, вошедшими в состав его структуры

Коэффициент корреляции ($k_{к}$)	Показатели корреляции		
	Активы	Прибыль	Себестоимость
ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» - МЕТИНВЕСТ холдинг	0,89	0,30	0,91
ПАО «Енакиевский металлургический завод» - МЕТИНВЕСТ холдинг	0,81	0,72	0,93
ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича» – МЕТИНВЕСТ холдинг	0,83	-0,18	0,88

Таблица 3

Оценка корреляции между показателями МЕТИНВЕСТ холдинг и группой СКМ

годы	Активы, тыс. грн		Прибыль, тыс. грн.	
	МЕТИНВЕСТ	СКМ	МЕТИНВЕСТ	СКМ
2006	35 668 150	57 428 600	4 105 650	3 555 200
2007	62 816 950	100 717 200	6 671 050	7 105 350
2008	83 920 840	133 574 250	20 714 170	16 221 050
2009	97 116 600	147 941 220	2 665 320	774 060
2010	116 769 600	181 164 600	3 474 150	6 757 500
2011	127 895 930	227 443 340	14 813 460	18 041 420
2012	141 453 650	251 396 750	3 519 150	10 120 590
$k_{к}$	0,99		0,85	

После проведенного корреляционного анализа деятельности горно-металлургических предприятий, выпускающих основную продукцию, можно сделать вывод об отсутствии собственных средств на предприятиях. Это находит подтверждение в отрицательном показателе прибыли, являющейся основным источником самофинансирования для предприятия. Однако с вхождением предприятий в состав крупных интегрированных структур у них расширяются возможности в получении дополнительных средств. Головная холдинговая компания выделяет определенный объем средств, направленных на увеличение активов структурных подразделений. Таким образом, изменяются зоны финансовой ответственности и контроля, что в свою очередь вызывает необходимость усовершенствования классификации источников финансирования. Поскольку консолидация всех финансовых ресурсов группы происходит в головной материнской компании, которая направляет в активы холдинга необходимый

объем средств исходя из потребностей группы и утвержденных инвестиционных бюджетов, то для структурного подразделения (актива) получаемые ресурсы выступают в виде собственного внешнего источника финансирования.

Необходимо применить принцип рационального заимствования, подразумевающего введение следующей условной классификации денежных средств: собственные денежные средства каждого предприятия холдинга; собственные денежные средства холдинга, как сумма собственных средств всех входящих в него предприятий; заемные денежные средства предприятия холдинга.

Согласно данному принципу и централизации управления денежными потоками холдинга, управление заимствованиями холдинга осуществляется холдинговой компанией. При планировании объемов привлекаемых кредитов и займов определенным структурным подразделением холдинга, головная холдинговая компания осуществляет комплекс следующих последовательных мероприятий:

1. определение потребности предприятия в заемных средствах;
2. определение временно свободных денежных средств у других элементов группы (активов холдинга);
3. анализ возможности использования денежных средств других элементов группы для финансирования временного дефицита определенного структурного подразделения;
4. определение потребности выбранного структурного подразделения в заемных источниках с учетом перераспределения собственных денежных средств холдинга.

Соблюдение принципа рационального заимствования позволит оптимизировать объем заемных источников финансирования в целом по холдингу, снизить долговую нагрузку, а также сократить расходы предприятий на оплату процентов по заемным обязательствам. Таким образом, формирование системы взаимовыгодных отношений между предприятиями, входящими в состав холдинга, становится важнейшей проблемой. В качестве ее главной составной части необходимо решить задачу оптимального распределения системного эффекта, получаемого тем или иным структурным подразделением в результате совместной производственной деятельности. Как показывает украинская практика функционирования холдинговых структур, процесс внутрикорпоративного управления постоянно развивается и совершенствуется, включая в себя разработку стратегий и координацию деятельности структурных подразделений – в поисках оптимального соотношения централизации управления и уровня самостоятельности производственных структур.

Выводы

1. В современных развитых рыночных экономиках консолидация акционерного капитала в крупных корпорациях представляется закономерным явлением. Ее объективной основой являются сложные технологические цепи производства, обусловленные процессами углубления международного разделения труда и глобализации мирового хозяйства. Основными формами этих объединений являются холдинговые компании и компании на основе системы взаимного участия. Сегодня профиль металлургической промышленности Украины определяют уже не отдельные комбинаты, а крупные концентрированные структуры, владеющие горно-металлургическими предприятиями, такие как «Систем Кэпитал Менеджмент», «Evraz Group S.A.», «Приват», «Индустриальный союз Донбасса». Это надотраслевые и транснациональные корпоративные объединения – группы, в состав которых входит несколько различных холдингов, которые охватывают активы нескольких отраслей (бизнесов).

2. Самой распространенной формой объединений корпоративного капитала в современном металлургическом бизнесе Украины являются холдинги. В рамках холдинговых структур предприятиям-участникам удастся реализовывать ряд схем и механизмов, позволяющих применить корпоративную стратегию управления, организовать систему взаиморасчетов, снизить затраты, повысить их эффективность и обрести реальную возможность контролировать себестоимость конечной продукции, что в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке металла является крайне важным для украинских предприятий.
3. Анализ организации активов показал, что в состав холдинга могут входить как отечественные, так и зарубежные предприятия, структурированные по принципу единства технологической цепочки производства, например, в черной металлургии: «уголь – руда – кокс – металл». В качестве примера был выбран холдинг «Метинвест», являющейся единицей горно-металлургического бизнеса группы «СКМ». Активы в холдинге организованы по дивизиональной структуре и объединены в два дивизиона – «Горнодобывающий» и «Металлургический».
4. Выполнен анализ эффективности деятельности предприятий ГМК Украины, входящих в состав холдинга «Метинвест». В качестве метода анализа использован статистический, анализ рядов динамики, метод анализа средних. Объектом анализа были выбраны украинские предприятия ГМК Украины, сгруппированные в горно-металлургические холдинги: ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», ПАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», ПАО «Енакиевский металлургический завод». Информационной базой анализа выступили данные публичной отчетности, используемые для внешнего анализа и размещаемые в режиме открытого доступа.
5. В статье сформулирована гипотеза о наличии связи между показателями эффективности металлургических предприятий и холдинга, а также холдинга и группы, с использованием коэффициентов корреляции. Это подтверждает объективность использования корпоративно-структурированного подхода для проведения анализа в рамках вертикально-интегрированных структур.
6. Результаты проведенного корреляционного анализа выявили необходимость усовершенствования классификации источников финансирования структурных подразделений холдинга.

Список использованных источников:

1. Амоша А.И. Основы конструирования экономических систем: монография / А.И. Амоша. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти НАН Украины, 2007. – 271 с.
2. Белопольский Н.Г. Обеспечение эффективности управления промышленными предприятиями Украины в условиях реформирования экономики: монография / Н.Г. Белопольский, В.Д. Малыгина, Л.А. Цыбульская // Донецк: ДонНУЭТ. – 2008. – 196 с.
3. Васильчик І.П. Оцінка стану та перспективи ринку злиття-поглинання в Україні / І.П. Васильчик // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 3. – С. 10-15.
4. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Профессиональные методики. Регламенты и инструкции / А.Р. Горбунов. – М.: Глобус, 2005. – 224 с.
5. Кавтиш О.П. Шляхи формування корпоративних утворень в економічних системах сучасності / О.П. Кавтиш // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 98-104.
6. Макогон Ю.В. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю.В. Макогон // Зеркало недели. – 2008. – № 34. – С. 3.
7. Поклонський Ф.Ю. Металургійні комплекси у процесах глобалізації / Ф.Ю. Поклонський, В.М. Рашупкіна // Економіка промисловості. – 2009. – №4. – С. 31-39.

8. Колосок В.М. Задачи организации денежных потоков операционного холдинга / В.М. Колосок, О.Л. Набебина // Університетська наука: VII Міжнар. наук.-тех. конф. (травень, 2012): тези доповідей / ДВНЗ «ПДТУ». – Маріуполь, 2012. – С. 127.
9. Офіційний сайт Метинвест холдинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metinvestholding.com/ru/about/common>.
10. Колосок В.М. Перспективы использования проектного финансирования для промышленных предприятий Украины / В.М. Колосок, О.Л. Набебина // Університетська наука: VI Міжнар. наук.-тех. конф. (травень, 2011): тези доповідей / ДВНЗ «ПДТУ». – Маріуполь, 2011. – С. 224.
11. Колосок В.М. Роль холдинговых объединений в стратегическом развитии металлургии Украины / В.М. Колосок, О.Л. Набебина // Сучасні проблеми управління виробництвом: VI Міжнар. наук.-тех. конф. (жовтень, 2011): тези доповідей / ДВНЗ «ДонНТУ». – Донецьк, 2011. – С. 30-34.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Офіційний сайт групи Систем Капітал Менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scm.com.ua.
14. Офіційний сайт Металургія України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metallurgy.at.ua>.
15. Колосок В.М. Формирование условий финансирования структурных подразделений металлургических холдингов в Украине / Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: монографія під заг. ред. О.В. Мартякової / В.М. Колосок, О.Л. Набебина. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. – С. 185-190.

Bibliography:

1. Amosha A.I. Design basics economic systems: monography / General production / A.I. Amosha. – Donetsk: Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, 2007. – 271 p. (Rus.)
2. Belopolskiy N.G. Ensuring effective management of industrial enterprises in Ukraine in terms of reforming the economy: monography / N.G. Belopolskiy, V.D. Malygina, L.A. Tsybulskaya // Donetsk: DonNUET. – 2008. – 196 p. (Rus.)
3. Vasilchik I.P. Estimation of the state and prospects of mergers / acquisitions in Ukraine / I.P. Vasilchik // Economics, finance, and law. – 2007. – № 3. – P. 10-15. (Ukr.)
4. Gorbunov A.R. Subsidiaries, affiliates, holdings. Professional techniques. Regulations and instructions. Accounting for the holding / A.R. Gorbunov. – M.: Globus. – 2005. – 224 c. (Rus.)
5. Kavtysh O.P. Ways of forming corporate structures in the economic systems of modern times // Actual problems of Economics. – 2007. – № 1. – P. 98-104. (Ukr.)
6. Makogon Y.V. Mining and metallurgical complex of Ukraine: myths and realities / Y.V. Makogon // Zerkalo Nedeli. – 2008. – № 34. – P. 3. (Rus.)
7. Poklonskiy F.Y. Metallurgical complexes in globalization / F.Y. Poklonskiy, V.M. Raschupkina // Economy of Industry. – 2009. – № 4. – P. 31-39. (Ukr.)
8. Kolosok V.M. Objectives of the organization cash flows of operating holding / V.M. Kolosok, O.L. Nabebina // University science: VII Intern. scientific-technical. conf. (May, 2012): abstracts / DVNZ «PSTU». – Mariupol 2012. – P. 127. (Rus.)
9. Official website Metinvest Holding [electronic resource]. - Mode of access: <http://www.metinvestholding.com/ru/about/common>.
10. Kolosok V.M. Prospects of using of project finance for industrial enterprises in Ukraine / V.M. Kolosok, O.L. Nabebina // University research: VI Intern. scientific-technical. conf.

- (May, 2011): abstracts / DVNZ «PSTU». – Mariupol, 2011. – P. 224. (Rus.)
11. Kolosok V.M. Holding role in the strategic development associations metallurgy in Ukraine / V.M. Kolosok, O.L. Nabebina // Modern problems of production management: VI Intern. scientific-technical. conf. (October, 2011): abstracts / DVNZ «DonNTU». – Donetsk, 2011. – P. 30-34. (Rus.)
 12. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 13. Official site of System Capital Management [electronic resource]. – Mode of access: www.scm.com.ua.
 14. Official website Metallurgy Ukraine. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://metallurgy.at.ua>.
 15. Kolosok V.M. Formation of financing conditions structural units metallurgical holdings in Ukraine / Management technologies in solving modern problems of social and economic systems: monography ed. O.V. Martyakova / V.M. Kolosok, O.L. Nabebina. – Donetsk: DVNZ «DonNTU», 2011. – P. 185-190. (Rus.)

Рецензент: Т.Г. Логутова
д-р екон. наук, проф., ГВУЗ «ПГТУ»

Статья поступила 21.10.2013

УДК 33.330.3

© Бенин Е.Ю.¹, Новиков Ф.В.², Андилахай В.А.³

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ ДОРОГОСТОЯЩИХ РЕЖУЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Применение прогрессивных высокопроизводительных сборных твердосплавных режущих инструментов с износостойкими покрытиями зарубежного производства, характеризующихся чрезвычайно высокими режущими свойствами, в связи с их высокой стоимостью в Украине приводит к увеличению себестоимости и снижению производительности обработки, что при определенных условиях лишает их преимуществ по сравнению с применяемыми на практике устаревшими конструкциями отечественных твердосплавных режущих инструментов. При условии приобретения режущих инструментов зарубежного производства по цене фирмы-изготовителя появляется возможность их экономически эффективного применения на машиностроительных предприятиях Украины. При этом себестоимость обработки ниже, чем у фирмы-изготовителя инструментов за рубежом, т.к. в Украине тарифная ставка рабочего меньше, чем в экономически развитых странах. Это позволяет эффективно использовать инструменты как в условиях обычного, так и высокоскоростного резания.

Ключевые слова: себестоимость обработки, производительность обработки, цена инструмента, тарифная ставка рабочего.

¹ директор ООО «Научно-производственное объединение «Свет шахтера», г. Харьков

² д-р техн. наук, профессор, ГВУЗ «Харьковский национальный экономический университет», г. Харьков

³ канд. техн. наук, ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь