

МОМОТ С.В. (АО «ДАНКО»)

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ

*Анализируется состояние экспортной деятельности черной металлургии в Украине. Предложена система мер для снижения рисков экспортной деятельности и расширения объемов экспортных поставок украинского металла. Обоснована необходимость поэтапного преобразования организационных структур украинских предприятий.*

Неотложной задачей развития государственности и экономики Украины на сегодняшний день является ее эффективная интеграция в мировое экономическое пространство. Международный бизнес Украины (или ее внешнеэкономическая деятельность) обеспечивает взаимосвязь экономических механизмов производственной деятельности национальной экономики с мировой рыночной системой.

Среди положительных сторон внешнеэкономической деятельности Украины за последние годы необходимо отметить, что, несмотря на сокращение производства на Украине, объемы международного бизнеса растут и география расширяется. Структура экспорта и импорта Украины подразделяется на два основных направления: ориентация на рынки стран, входивших в состав прежнего СССР (страны ближнего зарубежья) и на рынки стран дальнего зарубежья. Большая доля товаров и услуг оборота внешнеэкономической деятельности Украины направлена на страны СНГ и, прежде всего, Россию и Европу и очень незначительная доля направляется в страны Азии Африки и Австралии. В настоящее время Украина предпринимает значительные усилия, направленные на переориентацию украинского международного бизнеса от рынков стран СНГ на рынки стран дальнего зарубежья. Происходит это в основном за счет сокращения импорта энергоносителей.

Баланс внешнеэкономической деятельности Украины в 1994–1999 годах со странами дальнего зарубежья был положительный, а со странами ближнего зарубежья — отрицательный, что дало значительный видимый дефицит.

Несмотря на то, что разработанная в стране концепция внешнеэкономической политики Украины, так и не была принята Парламентом, стратегия в сфере украинского международного бизнеса остается постоянной — увеличение доли экспорта, рациональное сокращение импорта и поддержка отечественного производителя.

По оценкам экспертов французской консультационной фирмы “Sofres Conseil”, которая проводила всестороннее обследование функционирования черной металлургии Украины в рамках программы TACIS, металлургические предприятия страны уже сегодня сильно ориентированы на экспорт сталелитейной продукции.

В настоящее время и в перспективе на ближайшие годы структура экспорта включает в себя в основном сырье. Однако, необходимо отметить, что экспортный потенциал украинской экономики используется сейчас недостаточно.

Производственные мощности металлургического комплекса Украины составляют: по производству стали — 54 млн. т, чугуна — 52 млн. т, готового проката — 41,5 млн. т. По этим показателям Украина занимает пятое место в мире после Японии, США, Китая и Российской Федерации. [1]

Объемы производства в черной металлургии сократились за последние 8 лет на 51,3%. Доля продукции черной металлургии в экспорте Украины составляет около

24%, причем значительная часть ее (около 40% всего украинского экспорта) поставляется в страны СНГ и особенно в Россию [2].

Основными статьями украинского экспорта в 1999 г. были (в количественном отношении); полуфабрикаты, в т.ч. заготовка и слябы (20% от всего объема экспорта), г/к плоский прокат (20%), лом черных металлов (15%), а также чугуна (6%).

В 1999 г. возросли (по сравнению с 1998 г.) экспортные поставки чугуна (примерно на 140%), полуфабрикатов (примерно на 10%). Вместе с тем, отмечается снижение экспорта плоского проката (примерно на 16–20%), длинномерного проката (примерно на 25–40%), а также других видов проката.

Ввиду неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка металлопродукции в течение 1999 года, зарубежные и отечественные экспортеры прогнозируют изменение структуры украинского экспорта. Предполагается, что снизятся поставки в регионы, которые до финансового кризиса были традиционными рынками сбыта отечественной металлопродукции. Такая же ситуация прогнозируется и на рынки СНГ. Вместе с тем, на основании тенденций 1999 года можно предположить сохранение тенденций к возрастанию экспортных поставок в страны ЕС и Западной Европы и в 2000 г. Возможно увеличение экспорта и в страны Северной Америке в основном за счет поставок полуфабрикатов (поставка других видов проката на протяжении 1999 года была очень проблематичной для наших трейдеров).

Потеряв традиционные рынки сбыта, украинские экспортеры уже во втором полугодии 1999 г. были вынуждены искать новые рынки для своей металлопродукции. Поэтому, по прогнозам, в 2000 году следует ожидать увеличения поставок в страны Африки и страны Западной и Юго-западной Азии.

Несмотря на снижение производства в черной металлургии экспорт украинского металла постоянно растет за счет снижения внутреннего потребления. Производство на украинских машиностроительных заводах — основных потребителях металла — сокращается, в то время как производство на машиностроительных заводах Юго-Восточной Азии возрастает. Главные потребители украинского металла — страны Азии и, прежде всего, Китай [1]. Ожидается, что Китай увеличит ежегодное потребление стали к 2001 году до 150 млн. т. Основные перспективы спроса на металлопродукцию связаны с развивающимися странами. Либерализация и рост экономик ведущих стран Южной Америки находится на пути устойчивого развития — потребление стали в этом регионе по прогнозам увеличится на 4,5% и достигнет 28 млн. т в 2000 году.

Не ожидается больших изменений в объемах потребления стали на развитых индустриальных рынках мира. В 2000 году прогнозируемый спрос в Западной Европе составит 138 млн. т, в Северной Америке — 118 млн. т, в Японии — 80 млн. т.

На основании этих прогнозов можно сделать вывод, что в 2000 году количество потребляемой стали составит 714 млн. т [3].

Комитет по стали Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, базирующейся в Париже, произвел анализ проектов инвестиций в черную металлургию во всем мире. Им было установлено, что мировые производственные мощности по выплавке стали возрастут с 1000 млн. т в 1998 году до примерно 1160 млн. т в 2000 году. Анализ показал, что много новых мощностей будет введено в Азиатско-тихоокеанском регионе, а также в Северной и Латинской Америке и на Ближнем Востоке [4].

В результате изложенного выше материала можно сделать следующие выводы о состоянии экспортной деятельности украинской черной металлургии.

К факторам, оказавшим наиболее отрицательное влияние, необходимо отнести:

— финансово-экономический кризис в странах в Юго-Восточной Азии, на долю которых традиционно приходилось 40–50% всего украинского экспорта металлов;

— количественные и ценовые ограничения экспорта отечественной металлопродукции в отдельные регионы и страны как следствие антидемпинговых расследований и протекционистской торговой политики стран-импортеров;

— некоторое мировое перепроизводство стали в 1998 году с учетом переходящих складских запасов и снижения видимого потребления черных металлов в результате кризисных ситуаций 1997–1999 гг.

Уже весной 1999 года в украинских портах наблюдался переизбыток металла, предназначенного для экспортных поставок. Несмотря на снижение уровня экспортных цен, азиатские потребители отказывались приобретать металл, стараясь «сбросить» излишки собственного производства. Кроме того, они начали осваивать новые рынки металлопродукции, вытесняя украинских и российских экспортеров.

Не выдерживая конкуренции с относительно дешевым и вместе с тем более качественным металлом, отечественные экспортеры вынуждены были сбывать прокат по сниженным ценам, что незамедлительно повлекло возбуждение антидемпинговых расследований.

Следует отметить, что в отношении отечественной металлопродукции возбудили расследование или ввели антидемпинговые санкции около 20 стран, что значительно ограничило экспортные возможности украинских производителей металла.

Кроме проблем на азиатском рынке, сильнейший удар украинским металлургам нанес разившийся в августе российский финансовый кризис, сокративший после сентября 1998 г. еще один металлоемкий рынок примерно вдвое.

Ко всему прочему в первой половине прошлого года в Украине наблюдался хаос на газовом и энергетическом рынках, что затрудняло работу металлургических предприятий.

К причинам, вызвавшим, по мнению производителей, спад в производстве металлопроката относится несовершенство налогового законодательства Украины.

Для снижения всех возможных рисков экспортной деятельности металлургических предприятий Украины и расширения объемов и географии экспортных поставок украинского металла предлагается следующая система взаимосвязанных мер.

1. Улучшение качества украинского металла и повышение конкурентоспособности металлопродукции.

2. Изменение стратегии выхода предприятий металлургической промышленности на внешний рынок.

3. Создание на базе существующих металлургических предприятий промышленно-финансовых групп, и, в дальнейшем, транснациональных корпораций.

После распада СССР в более выгодном положении оказались комбинаты, построенные в последние десятилетия и обладающие современным оборудованием. Новейшие комбинаты, к сожалению, оказались за пределами Украины. [2]

Выходя на международный рынок, отечественная металлургия вынуждена считаться с конкуренцией не только европейского, турецкого, американского металлопроката, который по качеству значительно превосходит украинский, но и с продукцией бывших союзных республик, составлявших с украинскими предприятиями некогда единый комплекс. Хроническая нехватка оборотных средств не позволяет отечественным металлургическим заводам модернизировать свое производство и ставит их в зависимость от кредитов иностранных инвесторов. Получить же кредит на самом деле довольно сложно ввиду того, что главное условие, зачастую выдвигаемое инвесторами, — передача ему если не контрольного, то достаточного для активного влияния, пакета акций предприятия, нуждающегося в инвестициях. С другой стороны, инвестора сдерживает правовая неразрешенность основных вопросов, регулирующих права соб-

ственности в Украине, в том числе частной собственности на землю и отсутствие четкой системы гарантий на инвестиционные проекты.

Другим важным вопросом, от решения которого зависит успешная внешняя торговля, является сертификация украинского металла международными экспертными организациями, такими как ICO, Lloyd, TUV, а также налаживание выпуска проката по зарубежным стандартам DIN, ASTM, BS.

В Украине за последние пять-шесть лет значительно сократилось количество фирм, являющихся посредниками при продажах металла за рубеж от нескольких сотен до нескольких десятков. В связи с постоянным ростом себестоимости продукции, отпускные цены металла постепенно превысили экспортные цены на условиях FOB и в настоящее время соотношение составляет 1:1,3–1,5. Остались на украинском экспортном рынке лишь крупные фирмы, обладающие солидными средствами, необходимыми для закупки сырья, энергоносителей и получения металлопроката по давальческим схемам, поскольку только таким образом удастся снизить отпускную стоимость проката до пределов рентабельности. Цикл оборота денег при таких схемах работы увеличивается до двух-трех месяцев, что могут позволить себе очень немногие.

Доля давальческих и бартерных контрактов в металлургической отрасли возрастает из года в год. Металлурги чаще всего не в состоянии самостоятельно обеспечить свои производственные потребности и осуществить экспорт со всеми издержками ввиду отсутствия оборотных средств, а ставки кредитов украинских банков (не менее 35–45% годовых) абсолютно неприемлемы для долгосрочной работы.

Обособленность украинской экономики от мировой дает о себе знать постоянно. Поэтому необходимость создания жизнеспособных организационных структур, участвующих в международном бизнесе, которые смогут стать эффективным проводником отечественных товаров на внешних рынках, очевидна. Исходя из мирового опыта внешней торговли подобными структурами являются транснациональные компании (ТНК). Сегодня уже никто не сомневается, что нельзя участвовать в ВЭД, не создавая в нашей экономической практике международных фирм, работающих по принципу ТНК.

Главными направлениями объединения фирм в действующие ТНК являются:

- учреждение фирмами разных стран объединенных компаний в форме независимого предприятия или траста;
- закупка транснациональной компанией фактического контрольного пакета акций иностранных фирм;
- соединение фирм двух или нескольких стран;
- различная степень сотрудничества национальных фирм с иностранной корпорацией;
- ассоциация компаний различной национальной принадлежности посредством «квази-торговых объединений» (через специально созданные холдинговые компании или посредством обмена акциями или прямым слиянием фирм);
- создание национальных запасов.

В перечисленных направлениях создания и развития ТНК нет ничего такого, что было бы неприемлемо или недопустимо с точки зрения взаимодействия украинской экономической практики и законодательства.

Попыткой создания ТНК в Украине была организация промышленно-финансовых групп (ПФГ). ПФГ призваны решить такие проблемы, как повышение эффективности производства, создание рациональных технических и кооперативных связей, включая международное сотрудничество, увеличение экспортного потенциала. Однако, эти новые преобразования еще слишком молоды, чтобы серьезно заявить о себе на внешнем рынке.

Один из главных факторов, определяющих современное состояние мировой экономики — это повсеместная интернационализация всех сфер деятельности. Этот процесс, с одной стороны, отражен увеличением доли иностранного экономического партнерства, а с другой — результатами развития форм внешнеэкономической деятельности и международного маркетинга.

В Украине имеется множество крупных предприятий, в том числе и предприятий металлургической промышленности, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность на мировом рынке. Процесс независимого выхода предприятий на внешний рынок предназначен для того, чтобы стимулировать создание новых организационно-экономических структур и развивать деятельность на мировом рынке. Уже первые независимые контакты предприятий на внешнем рынке и при сотрудничестве с зарубежными партнерами показали потребность в серьезном изменении форм и методов работы и необходимость развития адекватных структур экспортно-импортной деятельности.

Мировая практика свидетельствует, что абсолютное большинство операций внешней торговли ориентируются на большие и очень крупные предприятия. Поэтому необходимо принимать во внимание эту тенденцию и находить методы стимулирования создания таких крупных объединений, способных конкурировать на мировом рынке с подобными предприятиями.

Типичные пути выхода отдельных фирм на внешний рынок, используя новаторские и высокопрофессиональные шаги в решении задач внешнеэкономической деятельности, можно определить как «процесс интернационализации фирмы». Одна из первых работ по изучению этой проблемы была сделана профессором Sune Karlson [5]. Sune Karlson и его последователи создали так называемую «шведскую школу» исследований в области международного делового партнерства. Позже в ряде его докладов и книг были подробно разработаны методы проникновения индустриальных фирм на внешние рынки, пути их реализации с анализом создания распределительных связей между фирмами, установкой долгосрочных взаимоотношений с клиентурой.

Несколько финских исследователей [5], основываясь на традициях «шведской школы» детально исследовали 1300 индустриальных фирм, участвующих в международном бизнесе, определили следующие этапы процесса интернационализации:

- начальный или нулевой этап — степень развития предприятия, на котором нет зарубежного представительства;
- этап развития — когда в структуре фирмы нет промышленных предприятий, работающих за границей;
- этап роста — когда в структуре объединения есть промышленные предприятия, расположенные не более чем в шести странах;
- транснациональный этап — когда в структуре объединения есть промышленные предприятия, работающие в шести и более странах.

Результаты исследований украинских предприятий металлургической промышленности показали, что большинство из них находятся на нулевом этапе или этапе развития структуры и очень немногие на этапе роста. Обычно путь к созданию нового промышленного предприятия за границей идет в направлении экспортных поставок и использовании услуг посредников.

По исследованиям ученых Великобритании [6] самые большие успехи были достигнуты фирмами, которые прошли весь путь от экспортных поставок через посредников до создания представительской торговой сети. Исследователи пришли к заключению, что систематическое постепенное накопление опыта в международном бизнесе — лучший, и во многих случаях, уникальный путь к обеспечению долгосрочного успеха.

Процесс интернационализации предприятий, касающийся вопросов экспорта предполагает долгосрочное развитие выгодных товарных рынков за границей, передачу индустриальной технологии, торговлю и прямые инвестиции, а также установку баланса действий с зарубежными партнерами и развитие внутренней базы (организационная структура, трудовые и материальные ресурсы).

Направляя деятельность предприятия на выход его на международный рынок, необходимо помнить об отличиях в деятельности предприятия в условиях той тактической окружающей среды, которая сформировалась на Украине. Как известно, в условиях централизованной экономики, имевшей место на Украине и в условиях нынешнего беспорядочно сформированного механизма менеджмента, экономические условия стимулируют увеличение производства товаров повышенного потребительского спроса. В то время, как производители товаров и услуг, пользующихся меньшим спросом, обеспокоены подбором путей их реализации. Очевидно, что предприятиям Украины необходимо освоить качественно новый механизм рынка и рыночных взаимосвязей. Только процесс систематического увеличения внешнеэкономических связей, а также поэтапные преобразования организационных структур позволят выходить украинским предприятиям на внешний рынок с большей эффективностью.

Для повышения экспортного потенциала черной металлургии Украины необходимо качественно новая стратегия завоевания мирового рынка.

### **Список литературы**

1. Старостин А. Союз динамо машины и наковальни / Металл Бюллетень Украина, 1997. — № 3. — С. 14–17.
2. Индикативные цены на металлопродукцию / Бизнес, 1998. — № 28. — С. 27.
3. Комковский А. Железный диагноз / Бизнес, 1997. — № 34. — С. 33.
4. Бударина Н.А. Состояние экспорта металлургической промышленности Донецкой области: перспективы развития. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997.
5. Hedlung G., Aman P. Managing relationships with foreing subsidiaries. — Stockholm: Sveriges Mekanforbund, 1984.
6. Newbould G.D., Buskley P.J., Thurwell J. Going international — the experience of smaller companies overseas. — London: Associated Business Press, 1978.

© Момот С.В., 2002

КОЛЬЦОВ С.В. (ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТНОЙ ГОСАДМИНИСТРАЦИИ), МИЩЕНКО И.М., КЛЯГИН Г.С. (ДОННТУ), МИРОШНИЧЕНКО О.В. (ДОНЕЦКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ)

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В ДОНЕЦКОМ РЕГИОНЕ**

*Представлены аналитические материалы о состоянии предприятий черной металлургии Донбасса, направлениях их технического перевооружения, кадрового, материально-технического обеспечения до 2010 года.*

Черная металлургия является стержневой отраслью Донецкой области и Украины в целом. По итогам 2000 года на долю продукции металлургических предприятий области приходилось 53,2% от общего объема внутреннего валового продукта. Другие базовые отрасли промышленности в совокупности произвели 36,6% от общего объема