

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА МЕДИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ МОНГОЛИИ

Изучены проблемы экспорта меди Монголии, обоснованы необходимость государственного регулирования горнорудной отрасли и актуальность использования хеджирования. В статье рассматриваются факторы, которые снижают конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятий-производителей меди Монголии на мировом рынке. Авторы подчеркивают, что на современном этапе необходимо решить вопрос повышения эффективности экспорта меди, так как горнорудная отрасль Монголии бурно развивается, усиливается глобализация мировой экономики. Поэтому важно изучить мировой рынок и пути снижения будущих ценовых рисков, повысить устойчивость финансового состояния горнорудных компаний. Предложены конкретные меры для повышения эффективности экспорта меди: внедрение хеджирования, создание специализированной сырьевой биржи, углубление уровня переработки меди.

Ключевые слова: экономика Монголии; горнорудная отрасль; мировой рынок меди; повышение эффективности экспорта; риск-менеджмент; хеджирование.

B. GULGUU

Baikal State University of Economics and Law

YU. V. KUZMIN

*Doctor habil. (Historical Sciences), Professor,
Baikal State University of Economics and Law*

URGENT PROBLEMS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF MONGOLIAN COPPER MANUFACTURERS EXPORT

The problems of Mongolian copper export are studied, the necessity of mining industry state control and importance of hedging are justified. The article considers the factors that decrease the competitiveness and effectiveness of activities of Mongolian copper manufacturers on the world market. The authors stress the fact that since the mining industry of Mongolia is rapidly developing and the world economy becomes more and more globalized day by day, the issue of increasing the efficiency of copper export is required to be solved. In this regard, it is crucial to conduct the market research, find the ways to minimize future risks and improve the mining companies financial performance. As a result, the authors offer concrete measures intended to increase the copper export efficiency, namely, hedging strategies implementation, creation of a specialized raw materials exchange, deepening of copper processing.

Keywords: economy of Mongolia; mining industry; world copper market; export efficiency improvement; risk management; hedging.

Горнорудная отрасль в Монголии является локомотивом развития экономики страны [3]. Доля горной промышленности в валовом внутреннем продукте Монголии, по данным 2013 г., составляет 24,8 % и в экспорте — 89 %¹. Но вместе с ростом экспорта продукции горнодобывающих предприятий Монголии увеличивается и зависимость

экономики страны в целом от конъюнктуры мировых рынков сырья — меди и угля [6; 7]. И хотя Монголия занимает одно из лидирующих мест в мире по темпам экономического развития, в реальности цена на основное для страны экспортное минеральное сырье на мировом рынке стремительно падает.

Экономика Монголии непосредственно связана с ценами на медь на мировом рынке (рис. 1). Главный вопрос — как повысить

¹ Данные Национальной статистической службы Монголии. URL : <http://www.nso.mn>.

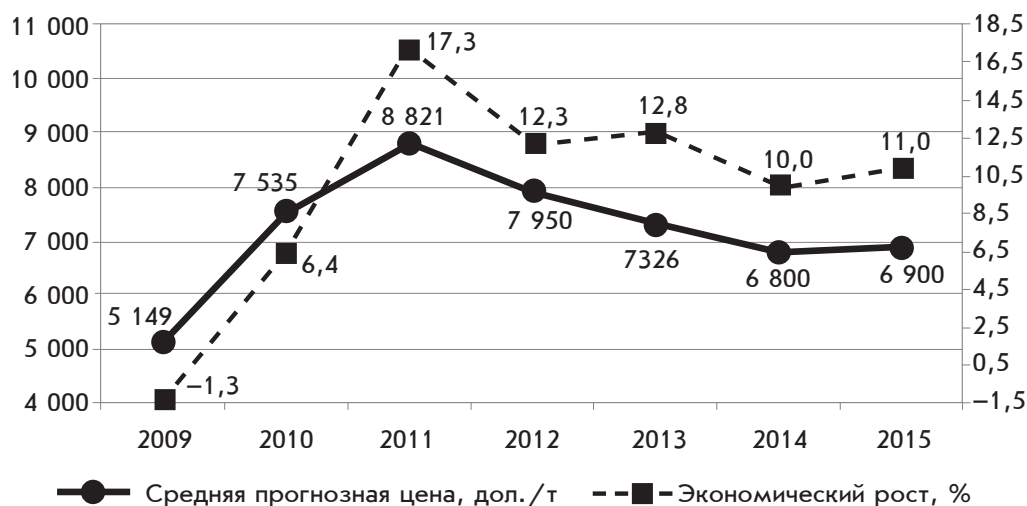


Рис. 1. Экономический рост Монголии и цены на медь на мировом рынке в 2009–2015 гг.

эффективность работы предприятий-производителей меди, преобразовать их в игроков мирового уровня. Ведь в мире конкурируют не только сырьем, а делают ставку на менеджмент и его современные инструменты [5; 9; 10].

Сегодня медь признана стратегически значимым сырьем во всем мире. Изменение цен на медь и другие металлы в основном зависело и зависит от развития мировой экономики и промышленности. Несмотря на падение показателей экономического роста лидирующих стран, китайский импорт меди не снизился. По мере роста экспорта концентрата меди растут и отраслевые доходы Монголии. Но, к сожалению, рыночная позиция предприятий-производителей меди слаба.

Экспорт медного концентрата стабильно увеличивается и доходы растут, но производство монгольской меди пока не вышло на мировой уровень. Монголия занимает всего 3 % мирового рынка, но есть незначительная тенденция к росту [11, р. 6; 12]. В 2013 г. доходы от экспорта меди достигли 947 млн дол. США, при этом отечественные компании продают медный концентрат на китайском рынке неорганизованно, а правительство не регулирует этот процесс [8].

Основной покупатель у Монголии по-прежнему только один — КНР. Медный концентрат Монголии покупают около десятка медеплавильных предприятий Китая (табл. 1, рис. 2).

Известия ИГЭА. 2014. № 4 (96)

Таблица 1
Объем потребления рафинированной меди странами-лидерами в 2013 г.

Страна	Объем потребления, тыс. т
Германия	1 123
Италия	554
Россия	661
Индия	625
Турция	453
Китай	9 095
Япония	994
Южная Корея	720
США	1 719
Бразилия	422
Другие	2 641

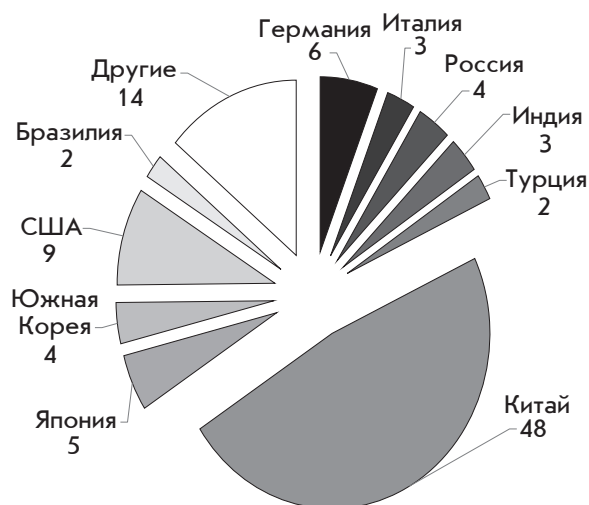


Рис. 2. Распределение объема потребления рафинированной меди между странами в 2013 г., %

И хотя сейчас Китай потребляет достаточно большой объем меди — почти 50 %, в будущем Монголия может столкнуться с крупными проблемами при экспорте этого сырья.

В августе 2013 г. было сдано в эксплуатацию предприятие «Оюутолгой», поэтому Монголия экспортировала на 100 тыс. т концентрата меди больше, чем в предыдущем году. «Оюутолгой» производит около 300 тыс. т, что почти в 2 раза больше, чем показатели СП «Эрдэнэт». В 2015 г. будет сдано в эксплуатацию предприятие «Цагаансуварга» и экспорт вырастет еще на 300 тыс. т концентрата, или 75 тыс. т меди.

Компания «Оюутолгой» продает свою продукцию на границе, при этом несет часть расходов по ее транспортировке до китайских медеплавильных заводов. Несмотря на то что в 2013 г. это предприятие планировало экспортировать более 300 тыс. т концентрата, из-за неразрешенных проблем с Китаем оно не смогло полностью осуществить свои планы.

В целом принципы работы и политика компании «Оюутолгой» пока не разглашаются. Так, например, непонятно, на каких условиях продаются золото и серебро, которые входят в состав концентрата меди. Это делает деятельность компании неконтролируемой и усложняет деятельность на международном рынке меди.

При этом СП «Эрдэнэт» на основании статьи 47 закона «О полезных ископаемых» выплачивало в госбюджет в 2011 г. 271,5 млрд туг., в 2012 г. — 242,8 млрд туг., в 2013 г. — 245,3 млрд туг. Это составляет 18–19 % доходов от реализации, что по сравнению с тарифными ставками для золотодобытчиков больше в 8 раз, а для «Оюутолгой» — в 3 раза. Золотодобытчики выплачивают 2,5 % (на основании изменения, внесенного в пп. 47.3.3, 47.3.2 закона Монголии «О полезных ископаемых» от 24 января 2014 г.), «Оюутолгой» на основании договора выплачивает 5%-ную плату за использование полезных ископаемых, что нарушает принцип равенства вне зависимости от формы собственности, указанный в Конституции¹. Тем самым пункт данного закона становится действительным только для СП «Эрдэнэт». Компания «Оюутолгой», по сути, тоже должна платить роялти, если будет про-

должать экспортировать концентрат меди и не построит медеплавильное предприятие на территории Монголии.

Производственные расходы СП «Эрдэнэт» почти в два раза больше, чем у подобных предприятий в других странах. Влияют на это не только высокая стоимость электроэнергии, но и затраты на импортируемые товары и большие налоги (табл. 2).

Таблица 2

**Сравнение производственных расходов
СП «Эрдэнэт» и «Оюутолгой»
с мировыми показателями в 2013 г.**

Показатели	Мировые средние показатели	СП «Эрдэнэт»	СП «Оюу- толгой»
Количество рабочих в производственных цехах, чел.	912	4 755	742
Себестоимость добычи 1 т руды, дол./т	1,50	2,86	2,05
Себестоимость переработки 1 т руды, дол./т	4,0	17,0	8,9
Расчетная цена 1 т катодной меди, дол./т	4 000	6 100	—

Источник: [2].

В других странах стандартная ставка на плату за использование запасов полезных ископаемых по сравнению с Монголией ниже в несколько раз, что может являться предпосылкой для пересмотра тарифных ставок налоговых сборов.

Деятельность СП «Эрдэнэт» напрямую влияет на бюджетные доходы Орхонского аймака и города Эрдэнэт, доля предприятия в местной индустрии достигает 95 % (табл. 3). По этой причине существует особая необходимость в сохранении экономической стабильности и финансового потенциала комбината.

Таблица 3

**Значение СП «Эрдэнэт» в экономике
Орхонского аймака в 2009–2013 гг., %**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Доля СП «Эрдэнэт» в местном бюджете	92,0	93,8	89	87	85
в товарообороте	87,1	88,0	87	86	84
в индустрии	94,5	95,0	93	91	89

Составлено по данным Copper raw materials. 2014. Febr.

¹ URL : <http://legalinfo.mn/law/details/63?lawid=63>.

Данные табл. 3 убедительно показывают, что СП «Эрдэнэт» вносит основной вклад в местный бюджет, товарооборот и промышленность Орхонского аймака и определяет ее развитие.

У Монголии практически единственный рынок сбыта — Китай. Выйти на другие рынки сложно, а на третьи рынки — экономически невыгодно. Российская Федерация, несмотря на членство во Всемирной торговой организации (ВТО), в вопросах транспортировки грузов продолжает следовать своим внутренним тарифам, установленным частными компаниями. Но такие вопросы должны решаться на межправительственном уровне. Как, например, делают

Чили и Китай, которые подписали долгосрочный контракт по поставке меди (табл. 4).

Если сейчас доля СП «Эрдэнэт» на китайском рынке концентрата составляет 5,6 %, то в целом доля монгольских предприятий к 2015 г. может достичь 25 % благодаря функционированию компаний «Оюутолгой» и «Цагаансуварга». Это указывает на наличие возможности хеджирования и спекуляции на рынке Китая.

Основными конкурентами Монголии являются Чили, которая по запасам меди занимает первое место в мире и уже подписала долгосрочные контракты о поставке меди в Китай, а также Россия, которая подписала долгосрочный контракт о поставке угля в КНР.

Таблица 4

Основные экспортеры и импортеры медного концентрата, тыс. т

Экспортеры	Импортеры						
	Япония	Южная Корея	Китай	Индия	Германия	Испания	Филиппины
Африка							
ЮАР	—	6	30	—	—	—	—
Мавритания	—	—	226	—	—	—	—
Марокко	—	—	5	—	—	—	—
Конго	—	—	10	—	—	—	—
Замбия	—	—	24	—	—	—	—
Азия							
Индонезия	427	194	156	236	36	132	39
Иран	—	—	31	—	—	—	35
Казахстан	—	—	210	—	—	—	—
Лаос	—	—	160	44	—	—	—
Монголия	—	—	566	—	—	—	—
Филиппины	93	51	224	—	—	—	—
Таиланд	—	—	2	—	—	—	—
Турция	—	—	347	6	—	—	—
Австралия							
Австралия	471	200	893	563	41	—	96
Папуа — Новая Гвинея	187	50		43	22	—	57
Северная Америка							
Канада	435	73	479	77	64	53	31
Мексика	33	—	562	—	—	—	—
США	86	—	558	11	—	111	—
Южная Америка							
Аргентина	106	15	2	24	129	101	—
Бразилия	—	80	126	183	184	99	—
Чили	2405	761	2 789	812	182	521	37
Перу	735	189	1 917	76	195	267	18
Европа							
Болгария	—	—	65	—	—	—	—
Португалия	—	—	41	—	13	22	—
Испания	—	—	96	—	—	—	—
Другие	12	67	560	277	1	36	39
Всего	4 991	1 686	10 080	2 351	867	1 343	352

Источник: [4].

И хотя Монголия стала членом ВТО в 1997 г., к сожалению, до сих пор в стране нет специального закона о торговле. В законе «О полезных ископаемых» содержится всего один пункт о том, как продавать минеральное сырье по международным рыночным ценам.

Если правительство не начнет регулировать эту отрасль, то в будущем страна может столкнуться с крупными проблемами, так как между собой будут конкурировать три отечественных поставщика, поэтому цены у них должны быть на одном уровне. Например, после ввода в эксплуатацию предприятия «Оюутолгой» у СП «Эрдэнэт» появились трудности при заключении сделок с покупателями, и это стало причиной снижения цены.

Необходимо предпринимать меры по повышению эффективности экспорта меди. В стране нужна единая политика по реализации меди на международном рынке. Назрела объективная потребность в строительстве завода по переработке концентрата меди на территории Монголии, повышении уровня переработки сырья: производить кабели и провода с медным жильем, делать генераторы и сантехнические материалы широкого применения.

Производство готовой продукции на территории Монголии имеет большое значение. Его можно наладить с помощью иностранных инвестиций путем создания совместных предприятий, таких как СП «Эрдэнэт», которые будут развивать экономику Монголии и носить взаимовыгодный характер, соответствующий духу стратегического партнерства.

Кроме того, в условиях жесткой конкуренции предприятиям необходимо детально разрабатывать экономическую стратегию, позволяющую совершенствовать сбытовую и ценовую политику в соответствии со своими возможностями, чтобы увеличить эффективность деятельности на мировом рынке.

Одним из методов по решению этой задачи является хеджирование, т. е. защита от ценовых рисков. В мировой практике применение фьючерсных и опционных контрактов уже давно стало неотъемлемой частью хозяйственной деятельности крупнейших компаний. Значительные средства направляются не только на усовершенствование материально-технической базы, но и на развитие операций на срочном рынке [1]. Поэтому сильные колебания цен на основные товары не оказывают существенного влияния на лидеров мировой индустрии.

Таким образом, становится актуальным вопрос повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий Монголии с помощью внедрения менеджмента по защите от ценовых рисков (хеджирование) на мировом рынке меди и создания минерально-сырьевой биржи в Монголии [2, с. 8–9]. И хотя у монгольских производителей меди в настоящее время мало возможностей повлиять на формирование мировых цен, но у Монголии есть ряд преимуществ на рынке, таких, например, как геополитическая конкуренция стран, близость к рынку сбыта сырья, дешевая рабочая сила, сравнительно устойчивая правовая среда, либеральные условия ведения бизнеса.

Список использованной литературы

1. Буренин А. Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки / А. Н. Буренин. — М. : Тривола, 1994. — 232 с.
2. Гулгуу Б. Менеджмент по защите от ценовых рисков — хеджирование на мировом рынке меди / Б. Гулгуу, Д. Галбаатар // Горный журнал Монголии. — 2013. — № 10. — С. 8–9.
3. Даваасурэн А. Развитие горнодобывающих предприятий и их роль в предпринимательстве Монголии / А. Даваасурэн // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). — 2013. — № 5. — URL : <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=18607>.
4. Дегтярева О. И. Биржевое дело / О. И. Дегтярева, О. А. Кандинская. — М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1997. — 502 с.
5. Казаков А. Думать о рисках и управлять рисками — это не одно и то же / А. Казаков, В. Перепелкин // Финансист. — 2001. — № 5/6. — С. 20–22.
6. Перспективы развития торгово-экономических связей Монголии с Россией // Промышленность Иркутской области: проблемы, потенциал и перспективы развития / М. А. Винокуров, А. П. Суходолов, С. В. Чупров, Л. В. Гуляева [и др.] ; под общ. ред. М. А. Винокурова. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — С. 155–160.
7. Суходолов А. П. Российско-монгольское сотрудничество: предпосылки и направления развития // Россия и Монголия на рубеже XIX–XX вв.: экономика, дипломатия, культура : сб. науч. тр. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2013. — С. 15–19.

8. Фомичев В. И. Международная торговля : учеб. / В. И. Фомичев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 446 с.
9. Хитрова Е. М. Риск-менеджмент в региональных экономических системах / Е. М. Хитрова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2012. — № 1 (81). — С. 77–80.
10. Цвигун И. В. Направления развития внешней торговли Иркутской области с Монголией / И. В. Цвигун, Я. А. Суходолов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). — 2011. — № 2. — URL : <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=7783>.
11. Bloomsbury minerals economics // Copper briefing service. — 2014. — № 1. — P. 6.
12. Cluble S. Trading in oil futures and options / S. Cluble. — Taylor&Francis, 1998. — 141 p.

References

1. Burenin A. N. *Fyuchersnye, forvardnye i opsiionnye rynki* [Futures, forward and options markets]. Moscow, Trivola Publ., 1994. 232 p.
2. Gulguu B., Galbaatar D. Price risks protection management — hedging on the world copper market. *Gornyy zhurnal Mongolii = Mongolian Mining Journal*, 2013, no. 10, pp. 8–9 (in Mongolian).
3. Davaasuren A. Development of mining companies and their role in entrepreneurship in Mongolia. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii (Baykalskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i prava) (elektronnyy zhurnal) = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy (Baikal State University of Economics and Law) (online journal)*, 2013, no. 5. Available at: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=18607> (in Russian).
4. Degtyareva O. I., Kandinskaya O. A. *Birzhevoe delo* [Brokerage]. Moscow, Banks and Exchanges Publ., YuNITI Publ., 1997. 502 p.
5. Kazakov A., Perepelkin V. Pondering and managing risks are two different things. *Finansist = Financier*, 2001, no. 5/6, pp. 20–22 (in Russian).
6. Development prospects of trade and economic ties between Mongolia and Russia. In Vinokurov M. A., Sukhodolov A. P., Chuprov S. V., Gulyaeva L. V. et al. *Promyshlennost Irkutskoi oblasti: problemy, potentsial i perspektivy razvitiya* [Industry in Irkutskaya oblast: problems, potential and development prospects]. Irkutsk, Baikal State University of Economics and Law Publ., 2012. Pp. 155–160 (in Russian).
7. Sukhodolov A. P. Russian-Mongolian cooperation: prerequisites and development trends. *Rossiia i Mongoliya na rubezhe XIX–X vv.: ekonomika, diplomatiya, kultura* [Russia and Mongolia at the turn of the 19th and 20th centuries: economy, diplomacy, culture]. Irkutsk, Baikal State University of Economics and Law Publ., 2013. Pp. 15–19 (in Russian).
8. Fomichev V. I. *Mezhdunarodnaya trgovlya* [International trade]. 2nd ed. Moscow, INFRA-M Publ., 2001. 446 p.
9. Khitrova E. M. Risk management in regional economic systems. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2012, no. 1 (81), pp. 77–80 (in Russian).
10. Tsvigun I. V., Sukhodolov Ya. A. Directions of development of trading relations between irkutsk region and Mongolia. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii (Baykalskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i prava) (elektronnyy zhurnal) = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy (Baikal State University of Economics and Law) (online journal)*, 2011, no. 2. Available at: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=7783> (in Russian).
11. Bloomsbury minerals economics. *Copper briefing service*, 2014, no. 1. pp. 6.
12. Cluble S. *Trading in oil futures and options*. Taylor&Francis, 1998. 141 p.

Информация об авторах

Батаа Гулгуу — аспирант, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: b.gulguu@yahoo.com.

Кузьмин Юрий Васильевич — доктор исторических наук, профессор, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: kuzminuv@yandex.ru.

Authors

Bataa Gulguu — PhD student, Department of World Economy and International Business, Baikal State University of Economics and Law, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail: b.gulguu@yahoo.com.

Kuzmin Yuri Vasilevich — Doctor habil. (Historical Sciences), Professor, Department of World Economy and International Business, Baikal State University of Economics and Law, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail: kuzminuv@yandex.ru.