

Б. Гулгуу

Байкальский государственный университет экономики и права

Д. Галбаатар

кандидат экономических наук, ГОК «Эрдэнэт»

Ю.В. Кузьмин

доктор исторических наук, профессор,

Байкальский государственный университет экономики и права

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА МЕДИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ МОНГОЛИИ*

Горнорудная отрасль в Монголии является локомотивом развития экономики страны¹. Доля горной промышленности в валовом внутреннем продукте Монголии, по данным 2013 г., составляет 24,8 % и в экспорте — 89 %². Но вместе с ростом экспорта продукции горнодобывающих предприятий Монголии увеличивается и зависимость экономики страны в целом от конъюнктуры мировых рынков сырья — меди и угля³. 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 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 инструменты⁴.

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 росту⁵. 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 процесс⁶.

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

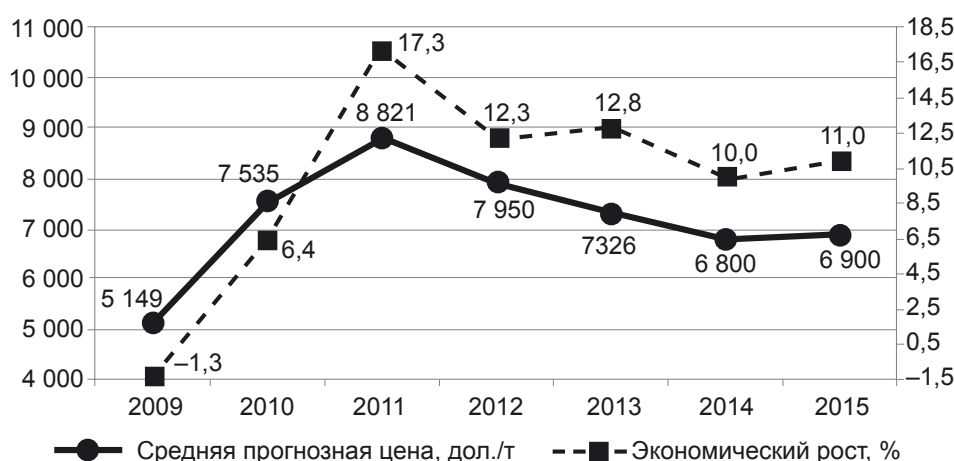


Рис. 1. Экономический рост Монголии и цены на медь на мировом рынке в 2009–2015 гг.

* Печатается при финансовой поддержке проектов РГНФ № 15-21-03007 «Концептуальные вопросы российско-монгольских отношений в первой половине XX века: история, политика, экономика» (номер регистрации в ФГАНУ ЦИТиС 115041370110) и № 15-21-03008 «Энциклопедия российско-монгольских отношений».

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

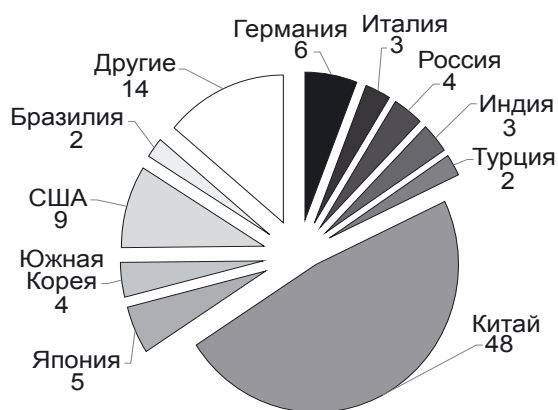


Рис. 2. Распределение объема потребления рафинированной меди между странами в 2013 г., %

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» выплатило 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 Конституции⁷. Тем самым пункт данного закона становится действительным только для СП «Эрдэнэт». Компания «Оюутолгой», по сути, тоже должна платить роялти, если будет продолжать 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 «Оюутолгой»
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: Гулгуу Б., Галбаатар Д. Менеджмент по защите от ценовых рисков — хеджирование на мировом рынке меди // Горный журнал Монголии. 2013. № 10. С. 8–9.

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.

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.

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

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: Дегтярева О.И., Кандинская О.А. Биржевое дело. М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1997. 502 с.

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 рынке⁸. 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 Мон-

голии с помощью внедрения менеджмента по защите от ценовых рисков (хеджирование) на мировом рынке меди и создания минерально-сырьевой биржи в Монголии⁹. 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.

Примечания

¹ Даваасурэн А. Развитие горнодобывающих предприятий и их роль в предпринимательстве Монголии // 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>.

² Данные Национальной статистической службы Монголии. URL: <http://www.nso.mn>.

³ 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; 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.

⁴ Казаков А., Перепелкин В. Думать о рисках и управлять рисками — это не одно и то же // Финансист. 2001. № 5/6. С. 20–22; Хитрова Е.М. Риск-менеджмент в региональных экономических системах // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 1 (81). С. 77–80; Цвигун И.В., Суходолов Я.А. Направления развития внешней торговли Иркутской области с Монголией // 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>.

⁵ Bloomsbury minerals economics // Copper briefing service. 2014. № 1. P. 6; Clubleby S. Trading in oil futures and options Taylor&Francis, 1998. 141 p.

⁶ Фомичев В.И. Международная торговля: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 446 с.

⁷ URL: <http://legalinfo.mn/law/details/63?lawid=63>.

⁸ Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. М.: Тривола, 1994. 232 с.

⁹ Гулгуу Б., Галбаатар Д. Менеджмент по защите от ценовых рисков — хеджирование на мировом рынке меди // Горный журнал Монголии. 2013. № 10. С. 8–9