

**Точилін В.О.**, д-р екон. наук,

**Венгер В.В.**, канд. екон. наук,

Інститут економіки та прогнозування НАН України

## **ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІ СТРУКТУРИ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**

*Проаналізовано організаційні та економічні чинники створення фінансово-промислових груп (ФПГ) у сфері гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України. Розглянуто основні організаційно-економічні процеси та тенденції розвитку світового ринку металу. Виявлено зовнішні та внутрішні негативні фактори, що стримують розвиток ГМК. Запропоновано напрями сталого розвитку вертикально-інтегрованих структур ГМК України.*

Стратегічне значення чорної металургії для економічного розвитку та економічної безпеки України, її стабільне функціонування та розвиток зумовлюють надзвичайну актуальність наукового дослідження.

Основу комплексу становлять 90 великих підприємств: 13 металургійних комбінатів і заводів; 3 феросплавних заводи; 14 гірничодобувних підприємств; 12 коксохімічних заводів; 13 заводів з виробництва вогнетривів; 20 метизних заводів; 15 підприємств з виробництва труб та підприємства інфраструктурної частини – транспортні, постачальні, матеріально-технічного забезпечення тощо. Майже всі зазначені підприємства виробляють продукцію з низькою доданою вартістю.

У цілому ГМК України являє собою повну технологічну систему, що складається з підприємств з видобутку й переробки залізорудної сировини, виробництва коксу й феросплавів, виплавки чавуну й сталі, а також із підприємств з виробництва прокату. Тобто в переважній більшості господарюючі структури мають комплексний характер та щільні технологічні зв'язки зі споживачами.

Враховуючи те, що вітчизняні господарюючі структури ГМК залежать від кон'юнктури світових ринків, важливим видається дослідження їх сучасного стану та визначення перспективних напрямів розвитку.

Проблеми розвитку металургії України висвітлено в наукових працях С.Аптекаря, А.Амоші [1], О.Пасхавера [2], Т.Загорської [3], Ю.Макогона [4], В.Осипова [5], В.Чайки [6] та інших. Автори досліджують в основному економічні проблеми чорної металургії, а саме: інвестиційні аспекти, основні напрями ресурсозбереження, світові тенденції розвитку, аналізують існуючі й потенційні ринки збуту, розкривають структурні особливості ГМК України тощо. Менше уваги приділяють питанням організаційного розвитку вертика-



льно-інтегрованих формувань в умовах сучасних процесів глобалізації та концентрації світових ринків чорної металургії, на яких за обсягами виробництва Україна посідає провідне місце.

Основним завданням статті є аналіз стану, процесів формування та перспектив розвитку вертикально-інтегрованих структур ГМК України з метою окреслення основних напрямів їх сталого соціально-економічного розвитку.

Сектор чорної металургії в ГМК України представлено 13-ма основними металургійними заводами та комбінатами, що забезпечують понад 96% національного виробництва чавуну та сталі.

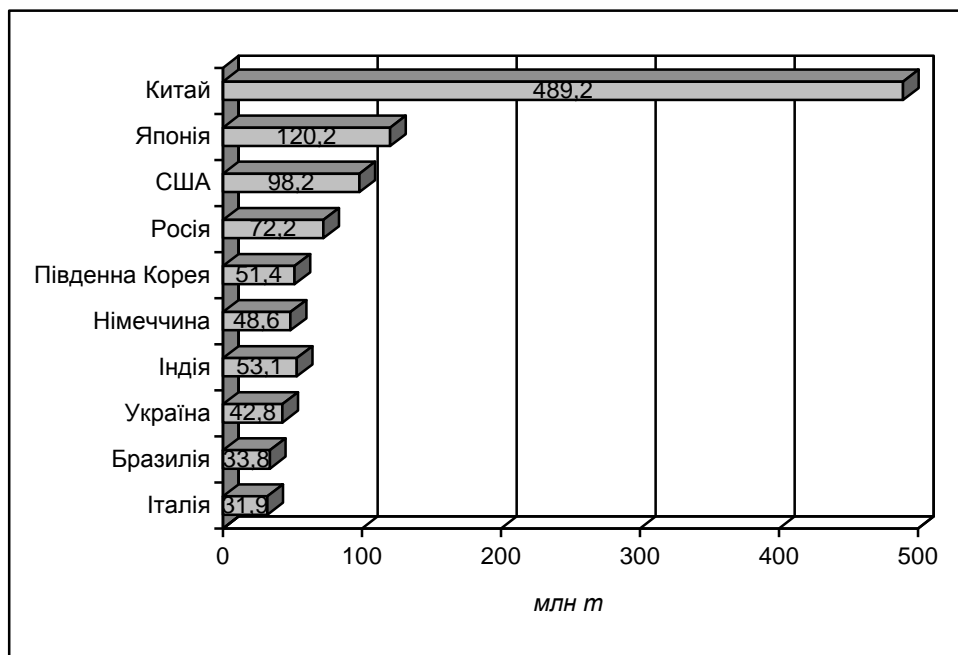
У територіальній структурі національного виробництва металургійні підприємства є ядром регіональних економічних систем – становлять їх основу і забезпечують підтримку необхідного рівня соціального забезпечення території. Історично підприємства чорної металургії були сконцентровані переважно в чотирьох областях – Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій і Луганській. У зв'язку з цим на території зазначених областей виникли регіональні ГМК, навколо яких сформувалася система машинобудівних підприємств, хімічне виробництво, розвинулася мережа обслуговуючих підприємств (транспортних, сервісних, ремонтних, будівельних) тощо. Таким чином, вітчизняні металургійні підприємства виступають найважливішими містоутворюючими факторами. Вони є основою трудової зайнятості населення, фінансово і організаційно підтримують територіальну систему надання соціальних послуг. Тому погіршення позицій чи закриття (скорочення) виробництва на металургійних підприємствах негативно позначиться не тільки на самих підприємствах, а й на соціально-економічному становищі регіонів.

Підприємства чорної металургії є не тільки одними з найбільших підприємств України, а й належать до значних світових виробників-експортерів (близько 80% виробленої продукції). Так, їх питома вага в загальному обсязі виробництва чорного металу становить: чавуну – 43%, сталі – 36, прокату – 35%. У цілому за обсягами виробництва сталі Україна в 2007 р. посіла восьме місце у світі після таких країн, як Китай, Японія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина та Індія (рис. 1).

Провідне місце нашої країни на світовому ринку сталі пов'язане, насамперед, з тим, що український сектор чорної металургії історично сформувався як частина загальносоюзного металургійного сектора, що постачав продукцію для потреб усієї країни. Відтак вітчизняний сектор чорної металургії має виробничий потенціал, який значно перевищує внутрішні потреби національної економіки. Саме це стало базою масштабного експорту чорних металів.

З початку виходу на зовнішній ринок українські металургійні підприємства не мали достатнього досвіду зовнішньоекономічної діяльності, якість їх продукції не відповідала світовому рівню. Вони були невідомі потенційним покупцям. Українська продукція почала продаватися за зниже-

ними цінами. Поява на світовому ринку великих обсягів дешевої продукції (водночас на ринок із дешевою продукцією вийшли також Росія і Бразилія) створила реальну загрозу для традиційних виробників. Деякі країни почали "закривати" свої внутрішні ринки від нових операторів за допомогою посилення антидемпінгових засобів захисту – мита та квот. Ці заходи світових експортерів та висока конкуренція з боку традиційних виробників не допустили Україну на головні світові ринки чорних металів з найвищим рівнем цін – ЄС і США.



**Рис. 1. Місце України в рейтингу головних країн-виробників сталі у 2007 р., млн т**

Джерело: Crude Steel statistics 2007. IISI [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.worldsteel.org/?action=stats&type=steel&period=latest>>.

З метою підвищення конкурентоспроможності в умовах відсутності інвестицій на модернізацію виробництва основні вітчизняні експортери використали кліше існуючих у світі фінансово-промислових груп (ФПГ) як результативну форму внутрішньої інтеграції національних економічних агентів. Природно, що при виборі такої організаційної форми головне значення мали не стільки порівняльна ефективність організації ФПГ та підвищення конкурентоспроможності, які продемонструвала світова практика, скільки високий ступінь її відповідності неформальним рушійним силам перехідного періоду, що виходили не стільки із завдань ринкової трансформації, скільки з приватних інтересів фінансових груп.



До стимулюючих факторів створення потужних ФПГ можна віднести такі загальні та специфічні чинники [2, с. 8]:

*по-перше*, після розпаду СРСР та руйнування традиційних виробничих зв'язків (технологічних і коопераційних) навіть усередині України виникла потреба в їх відновленні. Більше того, частина технологічно пов'язаних між собою виробництв опинилась у різних країнах. Так, в Україні близько 70% загального обсягу виробництва промислової продукції залежало від постачання сировини, матеріалів і комплектуючих виробів з Росії та колишніх союзних республік;

*по-друге*, на фоні економічної кризи та гіперінфляції у підприємств виник дефіцит власних обігових та інвестиційних ресурсів. Проблему можна було вирішити шляхом об'єднання промислових підприємств і банків у рамках ФПГ;

*по-третє*, значним стимулом до об'єднання з боку самих агентів – підприємств і банків – стала надія на відновлення галузевих систем державного бюджетного фінансування і державної підтримки.

Тобто форма великого приватного капіталу, що виникла в Україні, була своєрідною, але природною реакцією на існуючі умови, які сформували великий приватний фінансово-промисловий капітал.

При цьому найвигіднішою формою максимізації прибутків ФПГ стало присвоєння "ренти" за рахунок встановлення контролю над товарними і фінансовими потоками такими трьома способами:

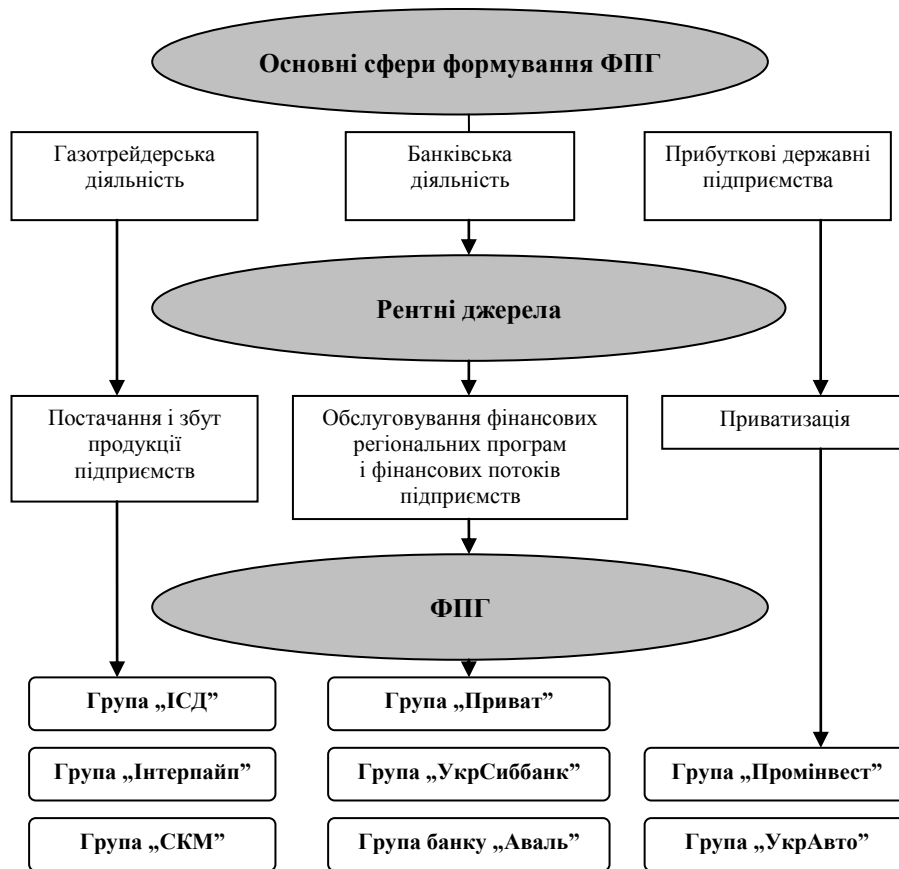
**1. Через трейдерську діяльність** – продаж (розподіл) енергоресурсів. У регіонах ця функція надавалася наблизеним до регіональної влади приватним трейдерам. Оскільки підприємства були обмежені у фінансах, використовувався бартер на продукцію за зниженими цінами з наступним перепродажем вже за більш високими цінами, у тому числі на зовнішніх ринках.

**2. Через банківську діяльність** – здійснення спекулятивних банківських операцій за умов гіперінфляції, особливо при оперуванні фінансовими ресурсами підприємств і обслуговуванні фінансових програм регіону. У результаті спекулятивних операцій накопичення банківського капіталу йшло досить швидко. Саме в цей період були створені ті банки, які стали центрами потужних сьогодні ФПГ.

**3. Через приватизацію дохідних державних підприємств** – шляхом використання пільгових способів викупу, передачі трудовому колективу (наприклад через оренду з правом викупу), у розстрочку з доходів підприємства, взятого в оренду. Поступово акції членів трудового колективу акумулювалися в топ-менеджерів таких підприємств або в зовнішніх інвесторів. У результаті цього сформувалися два типи вітчизняних ФПГ.

**Перший тип** – це так звані промислові бізнес-групи, що виникли на базі трейдерського капіталу і приватизації державного бізнесу. До цього типу

відносять керуючі компанії, навколо яких об'єднані промислові підприємства. Якщо в групах і є банки, то вони відіграють пасивну роль, обслуговуючи розрахункові операції їх членів. Найпотужнішими ФПГ цього типу є: Корпорація "Індустріальний Союз Донбасу" (ІСД), Корпорація "Інтерпайп", ЗАТ "Систем Кепітал Менеджмент" (СКМ), концерн "Укрпромінвест", корпорація "УкрАВТО" (рис. 2). Групи цього типу більш консолідовані й мають чітко визначений системний бізнес.



**Рис. 2. Сфера і джерела формування найпотужніших приватних ФПГ України**

Джерело: Формування великого приватного капіталу в Україні / О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, Л.З.Суплін. – К.: Міленіум, 2004. – С. 12.

**Другий тип** – це банківські бізнес-групи. Вони створювалися з ініціативи банків. Тому саме банки відіграють у них роль стратегічного і фінансового центру. До найпотужніших бізнес-груп цього типу можна віднести групу "Приват" і групу банку "УкрСиббанк". На відміну від першого типу, ці бізнес-групи не мають чітко визначених меж консолідації. Початковим мотивом встановлення банками контролю над підприємствами було закріплення



за собою зони банківського обслуговування. Тому в цих групах все ще преважують інтереси ведення фінансового бізнесу. Однак банки як центри груп ще не визначились остаточно щодо стратегії подальшого розвитку підконтрольної групи підприємств. Хоча в останні роки банки все більше впливають на процес управління підприємствами.

Оскільки формування ФПГ здійснювалося на фоні політичних, соціально-економічних перманентних криз, товарні і фінансові потоки, контроль над якими вони здійснювали, концентрувались у сферах зовнішньоекономічної діяльності, що давало можливість бізнес-групам уникати втрат від змін економічної політики всередині країни. Саме за рахунок різниці між внутрішньою і зовнішньою економічною кон'юктурою створювалися їх надприбутки.

Історично в Україні в секторі чорної металургії зосереджувалась основна експортна діяльність. Цей економічний сектор і став однією з головних сфер фінансово-промислової діяльності, де виникли найпотужніші приватні фінансово-промислові групи. Феномен України полягає в тому, що джерелом виникнення і зростання нового капіталу став сектор, технічний стан якого був одним з найвідсталіших у світі, і міжнародні економічні організації вимагали від українського уряду його кардинального скорочення [2, с. 13].

У результаті практично всі нині потужні ФПГ контролюють ті або інші металургійні підприємства. Більше того, з розвитком конкуренції за сфери впливу в металургійному секторі ФПГ починають переходити до встановлення корпоративного контролю над підприємствами як більш надійної форми. Причиною розширення такого контролю була, насамперед, відсутність сильної державної влади і правової системи, здатної забезпечити стабільність і безпеку ведення бізнесу і прагнення власників забезпечити низькі ціни на проміжну продукцію та енергетичні ресурси. У ГМК сфери контролю стали поширюватися за технологічним ланцюгом "виробництво коксу → видобуток вугілля → видобуток і збагачення руди → виробництво металу в основному низького переділу".

Отже, зони контролю ФПГ, пов'язаних із сектором чорної металургії, розповсюджуються на металургійні заводи і комбінати, коксохімічні підприємства, гірничо-збагачувальні комбінати (ГЗК) та вугільні шахти.

Слід зазначити, що жорстка конкурентна боротьба, що посилювалася між ФПГ, стимулювала процес їх "цивілізованого розвитку" з 2000 р. ФПГ розпочали легітимізацію усталених зв'язків і офіційне визначення своїх меж. Це відбувалося в різних формах: від запровадження системи господарських договорів між постійними контрагентами, у тому числі й державними, до набуття центральною компанією прав розпоряджатися державними об'єктами через офіційні механізми управління державними корпоративними правами, оренду державного майна і купівлю державних об'єктів під час приватизації.



Починаючи з 2003 р., спостерігається прагнення вітчизняних ФПГ наблизити ведення свого бізнесу до світових стандартів. Причому перехід до цивілізованих форм ведення бізнесу здійснювався досить демонстративно. Це пояснювалося тим, що український капітал, який вийшов на світовий ринок, намагався якнайшвидше позбутися багажу тіньового минулого й набути респектабельного іміджу, адекватного своїй новій ролі визнаних світових операторів [7, с. 12].

На сьогодні, за даними Українського рейтингового агентства, у сфері чорної металургії і пов'язаних з нею галузях працює 10 найбільших ФПГ (таблиця).

Таблиця

**Рейтинг 10-ти бізнес-груп, діяльність яких пов'язана з чорною металургією України**

№ п/п	Назва	Капітал, млрд дол. США	Ключові бізнес-інтереси
1	<b>Компанія System Capital Management</b>	<b>20,125</b>	Чорна металургія, залізна руда, вугілля, кокс, електроенергетика, машинобудування, фінансовий бізнес, телекомунікації, готелі, пиво-безалкогольні напої тощо
2	<b>Арселор Міттал</b>	<b>7,831</b>	Чорна металургія
3	<b>Корпорація "Індустріальний союз Донбасу"</b>	<b>7,340</b>	Чорна металургія, залізна руда, вугілля, кокс, машинобудування, агробізнес, туризм тощо
4	<b>Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча</b>	<b>7,208</b>	Чорна металургія, кокс, залізна руда, агробізнес
5	<b>Група "Приват"</b>	<b>5,872</b>	Фінансовий бізнес, нафтовий бізнес, чорна металургія, залізна і марганцева руда, феросплавне виробництво
6	<b>Корпорація "Інтерпайп"</b>	<b>5,769</b>	Трубне виробництво, чорна металургія, феросплавне виробництво
7	<b>"Донецьксталь" (колишня "Енерго")</b>	<b>4,271</b>	Чорна металургія
8	<b>"Запоріжсталь"</b>	<b>2,763</b>	Чорна металургія, фінансовий ринок
9	<b>Група "АРС"</b>	<b>1,931</b>	Вугілля, кокс, машинобудування
10	<b>"Смарт-груп"</b>	<b>1,399</b>	Чорна металургія, залізна руда.

Джерело: 10 самых дорогих корпораций Украины: Гвардия корпораций [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.kontrakty.com.ua/gvard/GVkorpstr.pdf>>.

За розмірами перші три компанії є ФПГ національного рівня. Останнім часом вони починають набувати транснаціонального характеру, оскільки активно працюють за межами України. За своїми розмірами ці бізнес-групи, звісно ж, поступаються світовим транснаціональним компаніям, але цілком співвідносяться з великими російськими ФПГ. Інші ФПГ, включені до рейтингу, значно поступаються лідерам за вартістю активів, проте впевнено утримують позиції маркетмейкерів.

У цілому "сфери впливу" в українській металургії наведено на рис. 3.



77



Підсумовуючи, можна відзначити, що для України характерний досить швидкий темп розвитку великого капіталу в ГМК. За історично короткий термін (п'ять – сім років) сформувалися приватні ФПГ, діяльність яких послідовно спонукала до пожвавлення інші галузі, які обслуговували діяльність підприємств, що потрапили в коло інтересів ФПГ [2, с. 74].

Таким чином, на сьогодні зазначені ФПГ відіграють і в найближчі роки продовжуватимуть відігравати провідну роль у вітчизняній економіці.

Оскільки ГМК України є великим світовим виробником і значним світовим експортером продукції чорної металургії, то на його розвиток значно впливають світові процеси глобалізації. Цей вплив проявляється, насамперед, у зростанні вимог до вітчизняних товаровиробників, а саме: підвищення якості та зниження собівартості продукції, покращення сервісного обслуговування тощо. Тобто процеси глобалізації вимагають від вітчизняних товаровиробників переходу до якісно нового етапу розвитку, який має бути спрямований на забезпечення високої конкурентоспроможності як вітчизняних виробників гірничо-металургійної продукції, так і економіки країни в цілому. Більше того, у глобальних процесах розвиток ринків чорної металургії має відповідати світовим тенденціям.

До основних тенденцій розвитку світового ринку гірничо-металургійної продукції, що виникли за останні роки, можна віднести:

1. *Суттєву концентрацію на ринку гірничо-металургійної продукції.* Останнім часом основними рисами сучасної світової економіки на ринку гірничо-металургійної продукції є злиття, поглинання і концентрація виробництва провідних компаній світу. Так, на сьогодні трійка провідних світових виробників залізорудної сировини (ЗРС) – Companhia Vale de Rio Doce, Rio Tinto і BHP – контролюють понад 70% світового ринку продукції, і за рахунок інтенсивного розширення виробництва їх частка продовжує збільшуватися.

Порівняно з ринками залізорудної сировини ринки металопродукції на сьогодні є більш конкурентними. Так, частка трьох основних компаній у 2005 р. становила близько 14%, п'яти – 20%. На сьогодні, після процесу концентрації Arcelor-Mittal, за оцінками фахівців, частка трьох компаній на ринку металопродукції не перевищує 16%, а п'яти – 21% [8, с. 8]. Такі зміни можна пояснити активними процесами глобалізації, що відбуваються в галузі ГМК. При цьому концентрація галузі ГМК на світовому рівні має транснаціональний характер. Об'єднання у 2006 р. активів компаній Mittal Steel і Arcelor стало безпрецедентною угодою у світовій чорній металургії як з точки зору величини трансакцій, так і з позицій глобального характеру її учасників.

Однак за останні роки навіть без цього об'єднання масштаби глобалізації галузі вражають і все більше переконують, що в недалекому майбутньому на світовому ринку залишаться глобальні гравці і спеціалізовані "нішеві" виробники. Місця гравцям "середньої руки", якими поки що є



основні виробники країн СНД та України, у такій структурі напевно не залишається [9, с. 20–27].

У зв'язку з такою ситуацією вітчизняним гірничо-металургійним підприємствам варто йти або *шляхом внутрішньої концентрації* (як, наприклад, японці), або *включатися в міжнародний процес консолідації*, або *спеціалізуватися і задовольнятися роллю "нішевих" гравців*.

За прогнозами експертів, подальша консолідація у світовій металургії продовжиться. Серед компаній, які можуть стати кандидатами для злиття чи поглинання, називають американські US Steel, Steel Dynamics і AK Steel, італійську Riva Group, бразильські Gerdau та Usiminas, індійські Uttam Galva Steel, а також активи SAIL та Visag Steel, африканську Magrib Steel. Набирають обертів процеси консолідації і в Китаї, де із сотень дрібних підприємств уряд буде створювати великі. Уже закінчується об'єднання Anshan Iron and Steel Group з Benxi Iron and Steel Group (Anben Steel Group), у процесі злиття знаходяться й такі компанії, як Laiwu та Jinan. Таким чином, до 2010 р. у світі буде не менше п'яти мегакомпаній з обсягами виробництва 50–100 млн т.

Також не менш важлива концентрація відбудеться і в Російській Федерації. У середині 2008 р. компанії "Інтеррос" та "Gallagher" зробили спільну заяву щодо "об'єднання зусиль для здійснення інвестицій у розвиток гірничо-металургійного промисловості в Росії та за кордоном з перспективою створення протягом п'яти років світового лідера галузі". У заяві вказано, що інвестиції у майбутній холдинг становитимуть близько 50–60 млрд дол. США [10].

Такою угодою передбачено, що компанія "Gallagher" планує придбати до 10% акцій "Норільського Нікеля", а "Інтеррос" отримає 25% плюс одна акція "Металоінвесту". Зазначені компанії також пропонують приєднатися до них компанії "Базовий елемент", яка на сьогодні володіє контрольным пакетом акцій компанії "Російський алюміній" і блокуючим пакетом акцій "Норільського Нікеля". Водночас, як відомо, "Русал" є найбільшим у світі виробником алюмінію (12% світового ринку) і глинозему (15%) з виручкою за підсумками 2007 р. близько 14,3 млрд дол. США.

Таким чином, якщо в найближчому майбутньому відбудеться злиття всіх трьох компаній, то у світі з'явиться найбільша гірничо-металургійна корпорація, капіталізація якої становитиме більше 100–150 млрд дол. США. За цим показником вона буде випереджати найбільші гірничорудні компанії – бразильську Companhia Vale de Rio Doce (CVRD) з капіталізацією близько 82,8 млрд дол. США, австралійсько-британський концерн Rio Tinto Group (79,6 млрд дол.) і навіть найбільшого виробника сталі у світі (10% світового ринку) ArcelorMittal (94,5 млрд дол.), хоча, можливо, буде поступатися BHP Billiton (185 млрд дол.).

Такі злиття – реакція на світові тенденції в металургії. Останнім часом очікується нова хвиля процесу злиття у гірничо-металургійному секторі. Так,



zareєстрована в 2007 р. у Швейцарії одна з найбільших гірничодобувних компаній Xstrata продовжує переговори про злиття з бразильським конкурентом CVRD, який пропонує угоду на 76 млрд дол. США, у результаті якої може виникнути нова, найбільша у світі компанія. Австралійсько-британський BHP Billiton робить спроби придбати також австралійсько-британський Rio Tinto Group, пропонуючи три своїх акції в обмін на одну Rio Tinto. Виходячи з такої пропозиції, Rio Tinto спочатку оцінили в 138,1 млрд дол. США, а тепер за компанію пропонують до 189 млрд дол.

Що стосується України, то вітчизняний ГМК розвивається в контексті загальносвітових тенденцій. Характерні риси інтеграції вітчизняних ФПГ проявляються у більшості компаній, що формуються в умовах розвинутого ринку. Завдання максимізації вартості бізнесу і потреби в залученні значних, але дешевих фінансових ресурсів вимагають від них оптимізації операційної діяльності й чіткої будови бізнес-процесів об'єднань. Водночас в основі стратегії розвитку лежить інтенсивна модернізація і розширення виробничих потужностей на національному ринку, а також консолідація "нішевих" металургійних підприємств за кордоном. Послідовно і досить успішно таким шляхом іде більшість українських компаній.

Так, визначною подією в кінці 2007 р. стало об'єднання гірничо-металургійних активів СКМ і "Смарт-холдинг". Це говорить про те, що власники активів зробили ставку на розширення власної залізорудної бази холдингу за рахунок Інгولهцького ГЗК.

На думку експертів, для власників активів концентрація джерел ЗРС приведе до збільшення вартості компанії і відкриє корпорації можливість для поглибленого переділу, а також для запуску нових потужностей у майбутньому. Однак відсутні гарантії, що СКМ зможе втримати контроль над ГЗК у майбутньому.

Також експерти відмічають негативні сторони цієї угоди для країни. Так, зокрема, під контролем однієї ФПГ знаходяться основні джерела ЗРС, що створює дискомфорт для інших учасників, у тому числі й на внутрішньому ринку.

2. *Сприятливу кон'юнктуру і вплив "китайського фактора"*. Ситуація на світовому ринку за останні роки для підприємств гірничо-металургійного сектора була сприятливою, особливо у 2003–2004 рр. Світовий обсяг споживання чорних металів у 2000–2006 рр. зростав у середньому на 10% в рік. Зростання світових обсягів споживання і відсутність приросту потужностей викликали позитивну для підприємств ГМК динаміку світових цін. Слід зазначити, що обсяги світового виробництва стали без Китаю зростали за аналогічний період в середньому лише на 2% в рік. Це, безумовно, позитивна тенденція, що має, однак, доволі помірну динаміку. Все інше зростання виробництва гірничо-металургійної продукції проходило за рахунок швидкого нарощування споживання лише в одній країні – Китаї. Таким чином, "китайсь-

кий фактор" мав ключовий вплив на стан світових гравців на ринку гірничо-металургійної продукції. Однак на сьогодні Китай перетворився з країни нетто-імпортера у нетто-експортера чорних металів, який експортує продукцію, аналогічну тій, що випускається в Україні. Тобто зростання світового споживання сталі продовжується, однак період сприятливої кон'юнктури для світових виробників закінчується з виходом на ринки китайського металу.

Відповідно, перед вітчизняними виробниками постали певні проблеми, а саме:

➤ *обмеження можливостей експорту з України в азіатський регіон.*

Так, зростання потужностей у Китаї і пов'язане з цим нарощування експорту китайських виробників (насамперед в азіатські країни) означає, що суттєва частка цього ринку для вітчизняних виробників буде втрачена. Відповідно, металургійним компаніям України необхідно буде шукати нові ринки збуту. Однак, за оцінками фахівців, поява нового ринку за масштабами китайського у перспективі не передбачається. Тому мова повинна йти про переорієнтацію на більш зрілі ринки, у тому числі – ринки європейських країн. При цьому фактори успіху на цих ринках відрізняються від ситуації на китайських. Крім того, до них має бути інший підхід як з точки зору сервісу, так і асортименту та рівня якості продукції. Водночас з початку 2008 р. китайський уряд суттєво підвищив експортне мито на деякі види продукції металургії. Зокрема, експортне мито на арматуру й катанку може зрости до 25%, а на гарячекатану сталь – до 15%. Це означає, що в цьому році Китай буде експортувати значно менше сталі. Як наслідок, ціни на метал за декілька місяців можуть суттєво зрости;

➤ *зростання вимог до рівня сервісу й організації збуту на внутрішньому ринку.* Так, в умовах підвищення конкуренції на експортних ринках і відсутності у перспективі такого "локомотиву" споживання сталі, яким протягом останніх років є Китай, значення внутрішнього ринку не може зрости;

➤ *часткова втрата переваг по затратах.* На сьогодні виробництво однієї тонни сталі в Україні коштує дешевше не тільки ніж у США і Західній Європі, а й у Китаї. До основних чинників, що здешевлюють виробництво, відносять вартість металолому і дешеву робочу силу. Однак з часом вартість робочої сили і транспортування може суттєво підвищитися, причому вартість енергії вже підвищилася. Таким чином, наявні переваги вітчизняних металургів буде втрачено. Відтак необхідно буде або виробляти ефективніше (увести у виробництво енергозберігаючі технології, знижувати собівартість продукції), або орієнтуватися на продукцію з більш високою доданою вартістю, яка дасть змогу отримувати прибутки навіть при більш високих затратах.

Також на шляху становлення сучасних чинників конкурентоспроможності українського експорту стоїть низка серйозних структурних проблем, які утруднюють повноцінне застосування національних конкурентних переваг. Серед них [11, с. 69–70]:



- посилення міжнародної конкуренції на тлі зростання державної підтримки експорту та активного застосування захисних заходів в інтересах національних виробників у провідних країнах світу;
- недостатні обсяги інвестицій у технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає зростанню їх конкурентоспроможності та виходу на нові світові ринки;
- відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту, непрямі перешкоди для експортерів у вигляді реальної ревальвації гривні, неповернення ПДВ, несприятливий підприємницький клімат всередині країни загалом тощо;
- нерозвиненість інфраструктури організаційно-правової, інформаційної, фінансової підтримки і супроводу експортерів;
- непривабливий імідж України (за індексом конкурентоспроможності росту (ІКР) Україна посідала у 2004 р. 86-те місце з 104 країн, тоді як у 2001 р. – 68-ме з 76 країн. За індексом розвитку технологій рейтинг України впав з 63-го місця у 2001 р. до 83-го у 2004 р.) [12, с. 108], який утворився у світі у зв'язку з численними публікаціями в зарубіжних засобах масової інформації стосовно поширення корупції, злочинності, "тіньової" економіки, технологічної відсталості української економіки тощо;
- низькі якісні характеристики ЗРС вітчизняних виробників порівняно з продукцією конкурентів.

Існують і внутрішні негативні фактори, що стримують розвиток ГМК України. Найбільш негативний вплив на розвиток вітчизняних підприємств ГМК здійснює фактор фізичного та морального зносу виробничих потужностей. Так, за даними Держкомстату, на початок 2006 р. знос виробничих потужностей у вітчизняному ГМК становив 69,8% [13, с. 73], тоді як, наприклад, у США цей показник становить тільки 20%. Така тенденція свідчить про те, що Україна до сьогодні не зуміла реалізувати програми реструктуризації і технічного відновлення своїх секторів у ГМК. Політика модернізації і технічного переозброєння, що здійснюється сьогодні на підприємствах ГМК, головним чином направлена на відновлення і ремонт діючих виробничих потужностей, що може негативно відбитися на конкурентоспроможності, а відповідно й ефективності конкуренції на ринках гірничо-металургійного комплексу України вже в найближчій перспективі. Основне завдання тут – підвищення якості і зниження собівартості продукції. Звичайно, такі питання, як впровадження передових енерго- і ресурсозберігаючих технологій, встановлення нового обладнання і розширення асортименту, в цих процесах теж розглядається. Однак на сьогодні рано вести мову про те, що ці напрями модернізації ГМК України реалізуються на достатньо високому рівні. Про це свідчить також низька інвестиційна активність низки підприємств нашої країни (7–9 дол. США на тону). У цьому контексті

стратегічними орієнтирами має бути досягнення європейського рівня щорічного інвестування у модифікацію – до 20–25 дол. США на тону сирової сталі [1, с. 53].

За даними Держзовнішінформу, використання основних виробничих фондів у сфері ГМК становить: 85–100% на металургійних підприємствах; 75–85% на гірничодобувній та при виробництві залізорудної сировини; 40–42% у вогнетривкій галузі та 90–92% у коксовому виробництві [14].

Слід зазначити, що це не весь перелік проблем та викликів, що постали останнім часом перед ГМК України. Однак вирішення перелічених проблем, є обов'язковою умовою для подальшого стабільного розвитку вітчизняних підприємств. Звичайно, їх вирішення потребуватиме і певного проміжку часу, і значних фінансових коштів. При цьому джерелом фінансових коштів повинні стати ФПГ, у діяльності яких важливе місце посідає металургія. Якщо на початковому етапі їх формування фінанси тільки нарощувалися, у тому числі за рахунок продажу металу, то на сьогодні вони мусять перетворитися в інвестиції. Цьому має також сприяти і активна державна протекціоністська політика, що має бути націлена на створення потужних, ефективних і конкурентоспроможних підприємств на конкурентному світовому ринку – вітчизняних економічних лідерів. В іншому випадку затягування та невирішеність зазначених проблем призведе в майбутньому до зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які на тлі світових процесів глобалізації вимушені будуть покинути перспективні зовнішні ринки, а з часом втратять і внутрішній, вітчизняний ринок.

Загалом тенденції розвитку світових ринків гірничо-металургійної продукції наочно демонструють поглиблення процесу концентрації промисловості шляхом об'єднання у великі вертикально або горизонтально інтегровані холдинги і корпорації. Тому рух вітчизняних гірничо-металургійних корпорацій у напрямку консолідації є логічним і закономірним. Однак участь вітчизняних виробників у процесі концентрації поки що була і залишається незначною. Це стосується ситуації як всередині країни, так і за її межами.

У зв'язку з цим можна виділити такі основні напрями розвитку вітчизняного ГМК [15, с. 40–41]: *концентрація галузі; проведення масштабної реконструкції і модернізації виробництва; розвиток регіонального сервісу, пропозиція додаткових послуг; розвиток глобальної присутності, включаючи експансію у перспективні регіони за кордоном для використання глобальних конкурентних переваг.*

Враховуючи світові тенденції у сфері ГМК основним із зазначених напрямів має стати внутрішня концентрація. Тобто створення *вертикаль-*



но-інтегрованих структур<sup>1</sup>, спроможних створити гідну конкуренцію світовим лідерам.

В основу стратегії створення вертикально-інтегрованих компаній у ГМК з чіткою вертикаллю управління повинна бути закладена відповідна державна політика з баченням кінцевого результату глобальних приватизаційних процесів як для окремих підприємств і фінансово-промислових груп, так і для всього ГМК та економіки країни в цілому.

Досвід багатьох країн ринкової економіки, що стабільно розвиваються, свідчить про зростання ролі держави в сучасній економіці, хоча втручання в економіку і розглядається як небажане, як таке, що викривлює ринкові механізми саморегуляції. Більшість цих країн усе більшу увагу приділяє вдосконаленню державного регулювання та програмуванню економіки. Однак в Україні й досі не вироблена чітка та узгоджена промислова політика, у тому числі й у ГМК. Практика останніх років на жаль демонструє, що фінансово-промислові групи в ГМК країни все більше втягуються в процеси нездорової конкуренції між собою всередині країни, чим успішно користуються їх зарубіжні конкуренти.

На нашу думку, держава не повинна відсторонюватися від проведення чіткої та узгодженої політики відносно розвитку ГМК. Навпаки, необхідно активно регулювати ці процеси. Адже конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку в перспективі буде значною мірою визначатися масштабами гірничо-металургійних компаній. Тобто майбутнє сектора та країни в цілому залежить від швидкості формування великих корпорацій і темпів реструктуризації, включаючи зміну в механізмах їх корпоративного управління. Це також передбачає удосконалення чинного законодавства з урахуванням особливостей функціонування сучасних великих компаній (лібералізація умов створення ФПП, введення консолідованої звітності й оподаткування).

Крім того, створення вертикально-інтегрованих структур у сфері ГМК України прискорить інші напрями економічного розвитку. Так, створення потужних вертикально-інтегрованих корпорацій, що володіють значними фінансовими і виробничими ресурсами, дає змогу не тільки контролювати основні торговельні потоки, а й залучати інвестиції для оновлення і розширення виробничих потужностей. А такі інвестиції вітчизняним підприємствам вкрай необхідні: наприклад, CVRD з 2000 р. інвестувала в модернізацію свого виробництва близько 10 млрд дол. США.

Також переваги вертикальної інтеграції у ГМК України полягають у тому, що компанія самостійно створює необхідні елементи цілісного вироб-

<sup>1</sup> *Вертикальна інтеграція* – виробниче і організаційне об'єднання, злиття, кооперація, взаємодія підприємств, пов'язаних загальною участю у виробництві, продажу, споживанні єдиного кінцевого продукту: постачальників матеріалів, виробників вузлів і деталей, виробників кінцевої продукції, продавців і споживачів кінцевої продукції.



ничого циклу (товари, послуги) замість того, щоб купувати їх на ринку. Це забезпечує їй економію на трансакційних витратах, обігових коштах і дає змогу стежити за зміною внутрішніх (трансферних) цін та краще контролювати взаємозв'язки всіх ланок технологічного ланцюга.

Необхідно також відзначити й недоліки вертикальної інтеграції. Прикладом можуть бути проблеми, що виникають між постачальниками та споживачами ЗРС<sup>2</sup> (існують й інші проблемні ситуації з постачанням, наприклад коксу чи металолому). З одного боку, це ілюструє доволі непрості взаємовідносини між деякими гравцями металургійного і рудного ринків України, з іншого ж – це просто одна з останніх у часі ілюстрацій до тих "перекосів", що були закладені в єдину структуру ГМК у ході його перерозподілу між найбільшими бізнес-групами (одні володіють виробничими потужностями, інші – значними обсягами сировини, однак їм не вистачає сталеплавильних потужностей). Таким чином, цей недолік може негативно вплинути і, врешті, вплине на внутрішній ринок (за умов відсутності чіткого контролю з боку держави).

Однак, враховуючи експортну орієнтацію ГМК України (80% експорту та понад 40% валютних надходжень до бюджету країни) необхідно все ж таки визначитися: *хоче Україна бути глобальним представником на світовому ринку чи через 10–15 років втратити не тільки конкурентні переваги на міжнародному ринку, а й увесь ГМК* (втрачаючи конкурентоспроможність учасник ринку вимушений залишити його для більш сильних гравців).

## **Література**

1. *Экономические проблемы черной металлургии Украины: Моногр.* / Под общ. ред. С.С. Аптекаря, А.И. Амоши. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
2. *Формування великого приватного капіталу в Україні* / О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, Л.З.Суплін. – К.: Міленіум, 2004. – 90 с.
3. *Загорська Т.П.* Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України // *Економіка і прогнозування*. – 2005. – № 4. – С. 95–106.
4. *Макогон Ю.* Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность // *Зеркало недели*. – 2005. – 3–9 сентября.
5. *Осипов В.М.* Управління конкурентоспроможністю продукції металургійної галузі / НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень / Б.В. Буркинський (наук. ред.). — Одеса : МПП "Евен", 2005. – 296 с.
6. *Чайка В.В.* Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 1. – С. 13–25.
7. *Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством* / О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, К.М.Агєєва. – К.: Дух і літера, 2007. – 130 с.
8. *Сирик А.* Слияния под вопросом // *Металл*. – 2006. – № 8. – С. 8.
9. *Кумм У., Мезенцев К., Roland Berger.* Черная металлургия России, Украины и Казахстана: вызовы и перспективы // *Национальная металлургия*. – 2006. – № 1. – С. 20–27.

<sup>2</sup> У 2004 р. представники деяких металургійних підприємств були незадоволені фактом подорожчання для них ЗРС на 20–40%.





10. *Россияне создают металлургического лидера* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.eizvestia.com./markets/full/36189>>.
11. *Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації* / За ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД. – 2005. – 388 с.
12. *Конкурентоспроможність національної економіки* / За ред. д-ра екон. наук Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс. – 2005. – 582 с.
13. *Промисловість України у 2001–2005 роках: Стат. зб.* / Держкомстат України. – К., 2006. – 304 с.
14. *Дані Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків "Держзовнішінформ"* [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukraine-tipp.gov.ua>>.
15. *Бараи М.Я., Венгер В.В.* Напрями забезпечення стабільного розвитку конкуренції на ринку гірничо-металургійного комплексу // *Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України.* – 2007. – № 4. – С. 34–43.