ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»: внешнеэкономическая деятельность

По данным статьи Алексея Тихонова

(журнал «Внешнеэкономические связи» от 08.11.06 года) и

годового отчета ОАО «ММК» за 2008 год.

Дата подготовки отчета:\_\_\_\_\_15.04.2009\_\_\_ \_\_\_\_\_

Подпись студента:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Профиль компании**

Отрасль: Металлургия.

Форма собственности: Открытое акционерное общество

Производимая продукция:

* заготовка;
* сортовой прокат;
* фасонный прокат;
* спецпрофиль;
* слябы;
* плоский прокат;
* прокат с покрытием;
* прочая продукция.

Ключевые показатели:

* капитализация (по данным лондонской фондовой биржи (LSE)) - $14,4 млрд.;
* прибыль от реализации продукции $2,021 млрд.;
* рентабельность 25%;
* инвестиции $1,123 млрд.;
* общий экспорт 4876 тыс. тонн. (наибольший удельный вес имеют Ближний восток 2439 тыс. тонн и Европа 1240 тыс. тонн);

Мотивы выхода на внешний рынок, количественные и качественные цели:

* низкое внутреннее металлопотребление в РФ в 90-е годы;
* увеличение доли выпуска конкурентоспособной продукции высоких переделов, которая может конкурировать с иностранными производителями на внешних рынках;
* гора Магнитная на левом берегу Урала, уже давно исчерпала свой ресурс, поэтому ОАО «ММК» приходится искать поставщиков сырья на внешних рынках;
* необходимость в закупке металлургического оборудования высокого качества у иностранных производителей.

**Стратегии выхода на внешний рынок**

Компания выходит на внешние рынки посредствам создания деловых союзов (например, создание Российско-Марроканского делового союза), инвестируя капитал в партнерские предприятия (например, инвестирование средств в завод "Maghreb Steel" в Марокко).

Компания активно сотрудничает с ведущими мировыми производителями оборудования для металлургической промышленности. Здесь можно назвать такие компании, как SMS-Demag, Siemens, VAI, Danieli и многие другие.

Заключаются долгосрочные заказы на предприятиях бывшего СССР (например, на Новокраматорский машиностроительный завод, "Азовмаш" и др.).

Строительство металлургического комплекса в Турции производственной мощностью 2,3 млн. тонн в год.

Ведущим поставщиком комбината является Соколовско-Сарбайский ГОК (горно-обогатительный комбинат), расположенный в Казахстане.

ОАО «ММК» ведет внешнеэкономическую деятельность со странами СНГ, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Западной и Восточной Европы, Северной Америки, Северной Африки;

В начале 21 века в структуре экспортной отгрузки комбината произошли кардинальные изменения. В 2001 году в регион Азии и Дальнего Востока ММК отправил почти два с половиной миллиона тонн своей продукции (42% от общего объема экспорта), из которых более миллиона тонн (17% от общего объема экспорта) пришлось непосредственно на Китай. В этом же году за первые четыре месяца отгрузка в Азиатско-Дальневосточный регион составила всего 227 тысяч тонн (12%), из которых в Китай отправлено 27 тысяч тонн (1%). В то же время увеличивается доля поставок в Западную и Восточную Европу, Ближневосточный регион, Северную Америку.

Особенно важными для комбината все более становятся поставки металлопродукции на рынки стран Ближнего и Среднего Востока. По словам вице-президента по коммерции ООО "Управляющая компания ММК" Игоря Виера, "учитывая численность населения в данном регионе и отсутствие развитой структуры и традиций ведения металлургического процесса, потенциал этого рынка будет иметь долгосрочные тенденции к росту".

**Проблемы, преграды, ограничения при выходе на внешний рынок и их решение**

Пробиться и закрепиться на зарубежных рынках непросто. Во многих странах и целых регионах в отношении российских производителей действуют различные ограничительные меры, начиная с антидемпинговых пошлин и заканчивая квотами на ввоз продукции. И все же ММК удается успешно работать на многих рынках. При этом еще каких-то пять-десять лет назад основным залогом успехов на экспортных рынках для отечественных металлургических комбинатов были низкие цены и значительная доля заготовки и различных полуфабрикатов (востребованных на Западе, не желающем размещать у себя "грязные" металлургические производства).

Теперь российские экспортеры научились завоевывать рынки качественной продукцией высокой степени готовности. Можно с уверенностью сказать, что определяющую роль в успешной работе ОАО "ММК " на зарубежных рынках играют те усилия, которые прилагает предприятие по совершенствованию и развитию производства, улучшению качества выпускаемой продукции. Одним из основных стратегических направлений развития комбината является увеличение доли выпуска конкурентоспособной продукции высоких переделов. Такая продукция не только хорошо востребована на зарубежных рынках, но и имеет меньше шансов стать объектом антидемпингового разбирательства.

**Результаты выхода (количественные и качественные показатели)**

Благодаря реализации программ технического перевооружения ММК сумел обеспечить кардинальные изменения сортамента экспортных поставок. Так, в частности, существенно снизилась доля отгрузки заготовки и слябов, зато заметно выросла доля продаж листового проката. Если в 2001 году доля заготовки в экспортных продажах составляла 23%, то по итогам 2005 года она снизилась до 8%. Доля отгрузки листового проката за тот же период увеличилась с 62% до 83%. В течение нескольких лет также отчетливо прослеживалась тенденция увеличения экспортных продаж продукции дальнейших переделов. И некоторое их снижение в прошлом году объясняется хорошей востребованностью такой продукции на внутреннем рынке.

*Региональная структура сбыта продукции (тыс.тонн.)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Регион | 2006 год | 2007 год |
| Ближний Восток | 2 268 | 2 439 |
| Европа | 1 169 | 1 240 |
| Азия и Дальний Восток | 612 | 598 |
| Африка | 425 | 446 |
| Северная Америка | 606 | 107 |
| Центральная и Латинская Америка | 195 | 46 |
| Австралия | 0 | 0,1 |

Капитализация ММК в 2008 году (по данным лондонской фондовой биржи (LSE)) - $14,4 млрд.

Рост объема экспорта – 7,56%.