**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности

1.1 Характеристика внешнеэкономической деятельности

1.2 Развитие внешнеэкономической деятельности

1.3 Формы и методы международной торговли

2. Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК»

2.1 Характеристика ОАО «НЛМК»

2.2 Анализ финансового состояния

2.3 Анализ внешнеэкономической деятельности

3. Рекомендации по совершенствованию внешнеэкономической деятельности «НЛМК»

3.1 Совершенствование управления внешнеэкономической деятельностью «НЛМК»

3.2 Перспективы развития внешнеэкономической деятельности «НЛМК»

3.3 Внешнеэкономическая деятельность «НЛМК» во время международного кризиса

Заключение

Список литературы

Приложение

**Введение**

Глобализация мировой экономики – объективная реальность современного этапа ее развития. Основным направлением экономической взаимозависимости развития отдельных стран, регионов и предприятий стал процесс дальнейшего углубления международного разделения труда, включение в него новых субъектов экономических отношений.

Процесс глобализации развивается одновременно с регионализацией, экономической деятельности. Отдельные регионы стран, крупные города, вовлекаясь в этот процесс, участвуют в региональном, международном и транснациональном сотрудничестве.

Социально – экономические реформы в России, в определенной степени отвечают принципам глобализации, способствуя процессу реальной федерализации государства, либерализации экономики и внешнеэкономических связей. Одним из важнейших последствий процесса реформирования экономики России стала заметная активизация роли российских регионов на пути интеграции в мирохозяйственные связи. Для многих регионов внешнеэкономические связи стали важным, доминирующим условием устойчивого экономического развития и фактором, обеспечивающим взаимовыгодное сотрудничество, движение капиталов, товаров, услуг между внутренним и мировым рынками, достижении научно-технического прогресса и занятости рабочей силы в рамках открытой экономики. Становление рыночной экономики открыло возможности для активизации развития внешнеэкономической деятельности. Раскрыть возможности участия в этих процессах одного из субъектов федерации и формирование нового методологического подхода к осуществлению внешнеэкономической деятельности на уровне региона, определяет актуальность темы дипломной работы. [3, с. 178]

В России в настоящее время существует острая дискуссия по поводу процесса активного вхождения субъектов Российской Федерации в систему мирохозяйственных связей. С одной стороны, регионы берут на себя определенные регулирующие функции, что является одним из позитивных результатов децентрализации государственного управления. С другой стороны, регионы, самостоятельно преследуя свои интересы во внешнеэкономической деятельности, провоцируют угрозу единству и целостности российской национальной экономики. [24, с. 56]

На уровне российских регионов проблема развития и совершенствования внешнеэкономической деятельности, ее эффективное вписывание в систему внешнеэкономических связей России является недостаточно исследованной.

Отдельные аспекты этой проблемы, связанные с особенностями осуществления внешнеэкономической деятельности в современных условиях исследуются в научных трудах В.К. Ломакина, Г.Д. Гордеева, Л.Я. Иванова, С.К. Казанцева, Л.Е. Стровского, М. Портера, Ф Котлера и др.

Различные аспекты развития экономики российских регионов под влиянием внешнеэкономических факторов находят отражение в работах А.Г. Тарасова, СМ. Бурькова, А.Г. Коцоева, Г.Д. Ковалева, Л.С. Киселева, П.А. Минакира и др.

Цель исследования – на основании изучения современного состояния развития внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК»
сформулировать основные предложения по эффективной интеграции экономики республики в мирохозяйственные связи.

Достижение этой цели предполагает решение следующих задач:

* разработки категориального аппарата внешнеэкономической деятельности;
* анализ социально-экономического потенциала и современного состояния развития внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК»;
* формирование предложений разработки концепции развития внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК», обеспечивающей повышение эффективности социально-экономического развития региона.

Объектом исследования выступает внешнеэкономическая деятельность ОАО «НЛМК».

Предметом является роль и место внешнеэкономической деятельности в развитии экономики России.

Теоретико-методологическую основу исследования составили концептуальные положения, выводы и рекомендации, представленные и обоснованные в фундаментальных и прикладных научных исследованиях отечественных и зарубежных ученых в области теории развития региональной внешнеэкономической деятельности, а также фундаментальные концепции теории международной экономики, прежде всего международного разделения труда.

Информационную базу исследования составили федеральные законы, постановления, материалы по внешнеэкономическим связям при Министерстве экономического развития и внешних связей, а также региональные нормативно-правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую сферу.

Дипломная работа состоит из трех взаимосвязанных частей. В первой главе раскрываются теоретические основы внешнеэкономической деятельности, а именно: дается характеристика внешнеэкономической деятельности, рассматривается развитие внешнеэкономической деятельности и анализируются формы и методы международной торговли.

Вторая глава содержит практическую часть, и она посвящена анализу внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК», которая включает характеристика ОАО «НЛМК», анализ финансового состояния предприятия и анализ внешнеэкономической деятельности. Исследование сопровождается рисунками, поясняющими таблицами и графиками.

Третья глава включает рекомендации по совершенствованию внешнеэкономической деятельности «НЛМК». Предлагаются пути совершенствование управления внешнеэкономической деятельностью «НЛМК». Выявялются и рассматриваются перспективы развития внешнеэкономической деятельности «НЛМК». Особое внимание уделено внешнеэкономической деятельности «НЛМК» во время международного кризиса.

**1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности**

**1.1 Характеристика внешнеэкономической деятельности**

Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в нашей стране появилось в 1987 г. В связи с необходимостью изменения системы управления и началом осуществления внешнеэкономических реформ. Суть их сводилась к децентрализации внешней торговли и переходу от межправительственных внешнеэкономических связей (ВЭС) и ВЭД на уровне предприятий. В результате в процессе проведения внешнеэкономических реформ сложилось два понятия: ВЭС и ВЭД, последнее из которых изменило существующее ранее значение и характер ВЭС.

Внешнеэкономические связи представляют собой формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений. [1, ст. 1023]

Содержание ВЭС состоит в безусловном обеспечении экспортных экономических государственных нужд и межгосударственных экономических, в том числе финансово-кредитных обязательств и межправительственных торговых соглашений России, достигнутых, как правило, в рамках международной специализации и кооперации. [20, с. 197]

Планирование объемов ВЭС и определение перечня номенклатуры товаров и услуг осуществляются федеральными структурами, т.е. на правительственном уровне, по стратегически важным позициям через систему государственного заказа и лимитов с централизованным обеспечением материальными и валютными ресурсами организации, определяются в качестве государственных заказчиков по экспорту, с функцией периода исполнения государственного заказа.

Государственный заказ является директивным планом, включающие контрольные цифры на производство экспортной продукции за счёт государственных средств.

Главная привлекательность государственного заказа состоит в стопроцентной гарантии оплаты исполненного предприятием обязательства. Такая гарантия сбыта продукции позволяет размещать госзаказ на конкурентной основе, представлять жесткие требования к заданным параметрам по качеству, техническим характеристикам и срокам исполнения.

К государственным заказам приближают и заказы региональных органов власти, финансируемых за счёт государственного бюджета. [2, ст. 45]

ВЭД представляет совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учётом ВЭ стратегий, форм, методов работы на рынке иностранного партнёра.

ВЭД, в отличие от ВЭС осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнёра, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспорта импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объёма и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельностью, как с внутренними, так и с зарубежными партнёрами.

ВЭД относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью и экономической, а так же юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки. [20, с. 197]

Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчёт на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости с учётом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Участник ВЭК, может открыть валютный счёт в любой иностранной валюте или сразу в нескольких валютах, так называемый мультивалютный счёт и конверсионный.

Валютная выручка

от экспорта товаров

(работ, услуг)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оплата транспортировки,страхование, экспедирования,таможенные пошлиныи сборов, комиссионного вознаграждения посредников | Транзитныевалютные счета | Продажа черезбанк на валютнойбирже |
| Текущий валютный счёт (валютный фонд) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка от продажитоваров (работ, услуг)на внутреннем рынке,полученные по безналичному расчёту, чекам, кредитным и дебитным карточкам,наличная валюта | Покупка валюты в банке, на бирже, у хозяйствующих субъектов, у граждан | Валюта, перечисленная с текущего валютного счёта других хозяйствующих субъектов | Благотворительные взносы, спонсорство |

Рисунок. 1 Формирование валютного фонда участников ВЭД

Валютные средства могут храниться и на депозитных счетах, что требует заключения соответствующим договором между банком и предприятием. По вкладам на депозитных счетах начисляются проценты в счёт увеличения размеров валютных средств, а, кроме того, имеются преимущества на пользование банковским кредитом и инновационным финансированием.

В момент открытия валютного счёта потенциальным участником ВЭД ему открывают два счёта: транзитный и текущий, которые вздуться параллельно. Валютная выручка, поступающая от экспорта товаров (работ, услуг) зачисляется сначала на транзитный счёт, а затем, после обязательной продажи на внутренний валютном рынке, остаток её перечисляется на текущий валютный счёт участника ВЭД. Валюта же, полученная от операций на внутреннем валютном рынке, зачисляется непосредственно на текущий валютный счёт. [28, с. 144]

Что касается транзитного счёта, то на имеющиеся, на нём валютные средства проценты не начисляются. На валютные средства, хранящихся на текущих валютных счетах, банки начисляют и выплачивают% только по тем валютам по которым они получили доходы от их размещения на международном валютном рынке.

Различают следующие виды ВЭД:

* Внешнеторговая деятельность
* Производственная кооперация
* Международное инвестиционное сотрудничество
* Валютные и финансово-кредитные операции

В российской практике ВЭД реализуется преимущественно через внешнеторговую деятельность (ВТД).

– ВТД – это предпринимательство в обл. международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

– Международное инвестиционное сотрудничество – предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнёрами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера. Целями такого сотрудничества является расширение базы развития и выпуска, экспортной продукции её систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов её реализации на внешнем рынке. Подобные задачи могут быть решены за счёт организации, например, совместного производства.

– Производственная кооперация – в составе ВЭД предприятий и фирм так же представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнёрами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда. Сам технологический процесс разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основным его фазам, от изучения потребностей на внутреннем и внешнем рынках, до доведения её до конечных потребителей.

– Валютные и финансово-кредитные операции – в качестве вида ВЭД предприятий и фирм следует рассматривать в первую очередь, как содействующие, сопровождающие любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные фирмы расчёт, а так же валютных операций, совершаемых в целях избегания курсовых потерь.

Однообразие и неизменность импортных позиций в течение длительного периода привели к прекращению развития в стране многих отраслей и направлений пр-ва. Импортные поставки промышленного оборудования через посредников в лице внешнеторговых объединений не были адресными, к тому же не предусматривалась ответственность за своевременный ввод оборудования в эксплуатацию.

Значительный урон развитию ВЭД нанесла так же устойчивая модель товарообмена с восточно-европейскими странами, основная преимущественно на сложившихся в прошлом национальных структурах пр-ва, что тормозило их качественные изменения и повышения научно-технического уровня.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок.

Международный обмен товарами экономически целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортных товаров меньше общественного труда, чем должна затратить на производство товаров взамен импортируемых (на средства, вырученные от экспорта).

Следовательно, товарообмен может быть выгоден всем странам при условии правильного формирования структуры импорта и экспорта, поэтому необходимо увеличивать масштабы внешнеторгового обмена. [27, с. 110]

При этом экспорт первичен, так как страна должна, получив за экспортный товар валюту, обеспечить себе возможность импорта товаров.

Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать производство экспортной продукции, которая позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать те товары, собственное производство которых потребовало бы наибольших затрат общественного труда, и импортировать те товары, собственное производство которых потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств.

В мировой торговой практике сложилось такое соотношение: 40% международного товарооборота приходится на сырьевые товары, а 60% – на готовую продукцию.

Товары на рынках могут обмениваться в вещественной форме, в форме результатов творческой деятельности, а также в виде инженерных, туристических, транспортных, банковских и прочих услуг. Товар должен обладать двумя группами свойств: потребительскими, т.е. быть полезным для личного или общественного потребления, а так же конкурентоспособным, т.е. быть более удобным и выгодным покупателю, чем другой товар, удовлетворяющий те же потребности.

Конкурентоспособность товаров – понятие интегральное и относительное. Интегральное, так как его можно разложить на отдельные составляющие, а относительное – потому что конкурентоспособность товара определяется только в сравнении с другими товарами в конкретное время и на конкретном рынке.

Товары принято делить на потребительские и производственного назначения. Товары личного пользования делятся на три группы: изделия длительного пользования, приобретаемые сравнительно редко; изделия краткосрочного пользования, которые потребляются либо сразу, либо незначительное число раз, после чего приобретаются снова и часто; услуги – действия, результатом которых является либо какое-нибудь изделие, либо тот или иной положительный эффект.

К основным коммерческим международным сделкам относятся:

* обмен товарами в материально-вещественной форме;
* обмен научно-техническими знаниями;
* долгосрочная аренда машин и оборудования;
* предоставление консультационных услуг;
* обмен кинофильмами и телевизионными программами.

Кроме данных сделок, во внешнеэкономической деятельности осуществляется целый ряд сделок товародвижения:

* посреднические;
* перевозка грузов;
* страхование грузов при перевозках;
* транспортно-экспедиторские;
* банковские операции, обеспечивающие международные расчёты.

Все осуществляемые во ВЭД сделки можно разделить на экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные. [22, с. 144]

Экспортные сделки, связанные с продажей и вывозом за границу товаров национального производства, имеют следующие отличительные признаки:

* заключение контракта с импортёром;
* пересечение товаром границы страны-экспортёра;
* пересечение экспортёром платежей за товар.

Для того, чтобы экспортная сделка состоялась, фирме-производителю товара необходимо провести определённую менеджерскую деятельность:

* изучить конъюнктуру внешних рынков сбыта и выбрать целесообразную стратегию поведения на них;
* изучить таможенный режим импортёра;
* провести рекламные мероприятия;
* направить перспективным покупателям предложения на продажу товаров;
* провести переговоры и подписать контракт с импортёром;
* осуществлять контроль за исполнением контракта, начиная с изготовления товара, его поставки и заканчивая получением платежей за товар.

Импортные сделки, связанные с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну для реализации их на внутреннем рынке, имеют следующие признаки:

* заключение контракта с экспортёром;
* пересечение товаром границы страны-импортёра;
* оплата импортёром товара.

Непременным условием импортной операции является платёжеспособность импортёра. Фирма, осуществляющая импортную сделку должна:

* изучить цены на интересующие её товары;
* выбрать возможных поставщиков (продавцов) необходимых товаров;
* определить целесообразный способ закупки товара;
* провести переговоры и подписать контракт с экспортёром;
* обеспечить соблюдение контрактных обязательств. [13, с. 67]

В некоторых случаях импортёры объявляют международные торги.

Реэкспортные сделки связаны с продажей и вывозом из страны ранее ввезённого в неё товара без его переработки. Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, называется реэкспортирующей. Главное условие реэкспорта – товар не должен подвергаться какой-либо переработке.

Эти сделки применяются, когда реэкспортирующей стране страной экспортёра предлагаются более выгодные условия, чем стране импортёра. Реэкспортирующая страна является посредником между поставщиком и покупателем товара, играя роль импортёра по отношению к продавцу и экспортёра по отношению к покупателю.

Реимпортные сделки представляют собой не состоявшиеся экспортные сделки, т.е. ввоз в страну ранее вывезенных из неё товаров, не проданных на внешних рынках (на аукционах, торгах, ярмарках, через посредников или напрямую).

Внешнеэкономическую деятельность вправе осуществлять объединения, предприятия и организации промышленности, сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, транспорта, связи, строительства, учебные учреждения, туристическо – экскурсионные организации, коммерческие структуры, торгово-посреднические организации и т.д.

Для осуществления внешнеэкономических связей необходимо следующее:

* государственная регистрация предприятия по месту нахождения предприятия (утверждение учредительных документов: устава и договора, а также получение свидетельства о государственной регистрации);
* стать на учет в налоговом управлении по месту регистрации;
* получить в установленном порядке печать, штамп;
* зарегистрироваться в государственном реестре страны;
* открыть рублевый и валютный счета в любом акционерном коммерческом банке страны. [16, с. 171]

Определение экономической целесообразности намечаемой коммерческой сделки предполагает соблюдение следующих основных положений:

* экспортно-импортная операция основывается на принципе полной самоокупаемости (в том числе валютной), самофинансирования, т.е. основных принципов полного хозрасчета;
* объем предполагаемой сделки устанавливается исходя из имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов: материальных, валютных, интеллектуальных;
* коммерческой сделки должны предшествовать тщательный маркетинг, технико-экономическое обоснование, должны быть просчитаны и рассмотрены многочисленные варианты возможных коммерческих сделок;
* организация коммерческой сделки должна вестись с соблюдением нормативно-правовых актов (международных, СНГ; законов, указов, постановлений соответствующих органов; двусторонних государственных соглашений);
* обязательным условием любой сделки должно быть полное знание системы налогообложения, системы конвертации валюты, уровня мировых и внутренних цен, а также наличие определенного опыта совершения внешнеэкономических операций;
* лица, непосредственно осуществляющие коммерческие сделки с иностранными партнерами, должны владеть иностранным языком (желательно английским), знать общепринятые правила проведения переговоров.

Вновь созданному предприятию не следует начинать свою деятельность с внешнеэкономических связей с зарубежными партнерами; необходимо накопить определенный опыт, работая на внутреннем рынке республики, а также со станами СНГ.

Предприятия, организации, фирмы, участвующие во внешнеторговой деятельности, то есть осуществляющие экспортно-импортные операции, можно подразделить на следующие группы:

1) предприятия-товаропроизводители, которые производят продукцию. Это многочисленные объединения, предприятия и организации промышленности, сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, строительства и т.д.

В зависимости от масштаба, объема экспортируемой продукции предприятие-производитель может иметь специальное подразделение, иногда выделяемое во внешнеторговую структуру на правах юридического лица.

На предприятиях – товаропроизводителях с небольшим объемом экспортно-импортных товаров создаются отдельные подразделения. Внешнеторговое подразделение в составе производственного или научного объединения, предприятия, организации или кооператива является его структурным подразделением, не обладает статусом юридического лица и имеет право заключать внешнеторговые сделки, а также хозяйственные договоры с другими организациями от имени и по поручению той организации, в составе которой она создана;

2) организации, фирмы, коммерческие структуры-посредники. К ним относятся биржи, брокерские конторы, сбытовые, торговые фирмы и другие торгово-посреднические структуры;

3) организации, фирмы, которые обслуживают, обеспечивают внешнеторговую деятельность. К этой группе относятся коммерческие банки, страховые компании, рекламные и маркетинговые агентства, аудиторские фирмы, транспортные организации (авто-, авиа-, железнодорожные, морские и речные), организации средств связи, консультативные компании и другие.

К этой группе организаций, фирм относятся:

* инженерно-консультационные (инжиниринговые) фирмы; фирмы, специализирующиеся на предоставлении инженерно-консультационных услуг на внутреннем и международном рынках. Инженерно-консультационные фирмы пользуются статусом формально независимых, т.е. не подчиняющихся каким-либо промышленным, торговым или строительным фирмам. Осуществляют предпроектные работы, управление строительством объектов, подготовку кадров, оказывают многие другие услуги;
* консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка (товаров, услуг, лицензий, ноу-хау и т.д.), цен мировых товарных рынков, по оценке торгово-политических условий, экспортно-импортных операций, по разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества и создание совместных предприятий, разработке экспортной стратегии, проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ, анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом внутренней и внешней среды, а также характеристик конкретных рынков, на которых предприятие осуществляет экспортно-импортные операции;
* инаудит – организация по оказанию помощи и консультированию предприятий в области финансов. Задача инаудита – предоставлять консультационные услуги и контролировать состояние финансовой деятельности и бухгалтерского учета на предприятиях.

Проведение экспортно-импортных операций осуществляется в несколько этапов:

1. Маркетинговые исследования рынка.

2. Изучение системы государственного регулирования ВЭД.

3. Технико-экономическое обоснование.

4. Заключение внешнеторгового контракта.

5. Исполнение контрактных обязательств.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность определяет необходимость выполнения определённых управленческих и маркетинговых функций. [9, с. 10]

**1.2 Развитие внешнеэкономической деятельности**

Первый этап (1986–1988 гг.) характеризуются изменением принципов организации управления внешней торговлей и её децентрализацией. На этом этапе решались две основные задачи.

* Расширение прав отраслевых министерств и ведомств, предприятий, объединений и организаций по выходу на внешний рынок, установление прямых связей и осуществление производственной и научно-технической кооперации с зарубежными партнёрами, предоставляются предприятиям производственные права самостоятельно участвовать в ВЭД.
* Расширение числа участников ВЭД за счёт создания совместных предприятий, международных объединений и организаций, ассоциаций внешнеэкономических сотрудничеств с зарубежными странами с целью ускорения научно-технического прогресса.

Второй этап (1989–1991 гг.) характеризуются дальнейшим развитием ВЭД и формированием системы государственного регулирования данной сферы, прежде всего нетарифного (регистрация участников ВЭД, лицензирование, квотирование). Право самостоятельного выхода на внешний рынок с апреля 1989 г. Получили все производители товаров и услуг.

На третьем этапе, начинается с 1992 г. Усилия были направлены на создание нового механизма государственного регулирования ВЭД и более стабильной нормативной базы российского государства в условиях формирования современной внешнеэкономической стратегии и её либерализации.

Среди ограничений, налагаемых на российский экспорт, главное место занимают меры конкурентной борьбы по отношению к российским товарам: сохранение санкции в отношении торговли нефтепродуктами, дискриминационных квот и запретительных тарифов стран – членов ЕС, правовой основой для применения которых является присутствие России в списке стран с государственной системой торговли. [15, с. 88]

Правительством России были впервые определены стратегические цели и приоритетные направления дальнейшего развития ВЭД России.

* Развитие экспортного потенциала России, включая совершенствование его структуры, повышение степени конкурентоспособности и увеличение доли наукоёмкой продукции
* Создание механизма государственного стимулирования экспорта и импорта замещения, как на микроуровне, посредством налоговых льгот экспортёрам и долгосрочных льгот кредитов на развитие экспортного производства, так и на макроуровне.
* Путём использования части доходов от экспортных пошлин и соответствующего механизма распределения иностранных кредитов и государственных инвестиций.
* Формирование современной производственной и финансово-экономичной инфраструктуры ВЭД.
* Устранение сохраняющейся дискриминации иностранных инвесторов и формирование институтов страхования от политического и экономического риска.
* Рационализация импорта в целях изменения структуры экономики и обеспечить процесс модернизации основных средств производства, направленного на укрепление экспортной базы страны (закупка комплексного оборудования и лицензий и др.)

Достижение этих целей и обеспечение стабильности ВЭД России предполагало так же изменение действующих и отработку новых элементов механизма государственного регулирования в соответствие с меняющейся конъюнктурой внутреннего и мирового рынка. [19, с. 181]

**1.3 Формы и методы международной торговли**

Формы и методы международной торговли разнообразны, но главная их цель – обмен товарами на взаимовыгодных условиях. Самым давним видом международной торговли является встречная торговля. К встречной торговле относятся такие внешнеторговые операции, при свершении которых в едином контракте фиксируются твёрдые обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Во втором случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Таким образом, суть встречной торговли заключается в полной или частичной оплате импорта встречным экспортом. Одной из особенностей такой торговли является расширение практики встречных закупок экспортёрами тех товаров, которые используются не для своей страны, а заранее предназначаются для продажи в других странах. Большое распространение получила практика препоручения сбыта закупаемых экспортёром встречных товаров специальным торговым компаниям. Встречная торговля может осуществляться на основе клиринга.

Клиринг – это система безналичных расчётов за товары, ценные бумаги и услуги, основанная на зачёте взаимных требований и обязательств на базе какой-либо валюты, с помощью которой оценивается стоимость товаров с учётом курсов валют.

По своей экономической сущности встречная торговля включает две стадии обмена: на первой стадии – экспортная операция. На второй – встречная импортная. Затем может быть стадия реализации товаров на внутреннем рынке или дополнительная экспортная операция. Многооперативность встречной торговли ведёт к снижению эффективности экспорта вследствие необходимости дополнительного финансирования процесса обращения товаров – через посредников. Кроме того, из-за удлинения цикла экспортной операции во времени увеличиваются сроки оборота денежных средств, что ведёт к росту расходов на обращение. И тем не менее встречная торговля в последние годы интенсивно развивается.

1. Бартерные сделки являются наиболее традиционной разновидностью встречной торговли. Это безвалютный, но оценённый, сбалансированный обмен товарами. Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов.

Бартерный контракт – это два контракта купли-продажи. Условия обоих контрактов должны быть полностью идентичны. При бартерных операциях взаимные претензии удовлетворяются дополнительными поставками или удержанием товаров. Например, если основной экспортёр опоздал с поставкой, то на сумму штрафа он должен поставить дополнительное количество товара, но в контракте должно быть указано, какими именно товарами будет осуществляться дополнительная поставка, так как товары различны как по стоимости, так и по дефицитности.

2. Встречные закупки являются частным случаем бартерных сделок, когда одна из сторон, пользуясь дефицитностью предлагаемого товара, навязывает своему контрагенту частично другой товар.

3. Операции с давальческим сырьём имеют признаки встречной торговли, являясь сбалансированными, безвалютными и заранее оценёнными.

По заключённым контрактам одна из сторон экспортирует исходное сырьё и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывает это сырьё (называемое давальческим) своими средствами. За переработку экспортёры сырья осуществляют дополнительную поставку. Для соблюдения общегосударственных интересов расчет экономической целесообразности этих операций должен осуществляться на базе мировых цен с привлечением доказательных конкурентных материалов с мирового рынка.

4. Выкуп устаревшей продукции является одним из эффективных способов увеличения продаж в условиях жесткой конкуренции на рынках сбыта. При поставке новых товаров экспортёр выкупает устаревшие модели, а их остаточная стоимость засчитывается в стоимости новых товаров. Наиболее широко применяется этот способ торговли при сбыте легковых автомобилей, сельхозмашин, ЭВМ и др. В Западной Европе в конце 80‑х годов более 70% новых легковых автомобилей сбывалось при выкупе устаревших моделей.

При выкупе товаров длительного пользования фирмы-изготовители обновляют эти товары и реализуют их на том же рынке более бедным слоям населения («second hand»). Много такой продукции приобретают развивающиеся страны. Это позволяет получить прибыли даже при затратах на выкуп, реновацию и новый сбыт.

Торги (англ. tenders) – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определёнными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях. В современных условиях торги являются распространённым способом размещения заказов на поставки машин оборудования, выполнение научных, проектных и изыскательских работ, сооружение промышленных и социальных проектов. При этом законодательства большинства стран разрешают организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги.

Тендерное предложение (оферта) – письменное предложение, представленные оферентом (участником торгов) в адрес тендерного комитета с описанием предлагаемых товаров и услуг. Оферта может содержать и альтернативные предложения, содержащие несколько отличающиеся условия от основного предложения, что повышает конкурентоспособность оферента на торгах.

Биржи – это постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров. Наибольшего расцвета они достигли в XVIII и XIX веках, когда на биржах обращалось до 240 видов товаров. Сейчас биржевая торговля теряет свое значение, количество видов товаров, реализуемых на биржах, – менее 60, причем большая часть торговли носит спекулятивный характер.

Биржи могут быть публичными и частными. По существу биржи являются коммерческими посредниками, которые сами не участвуют в сделках, но содействуют их заключению. На биржах совершается около 20% торговых операций с сырьем. Во внебиржевой торговле цены на товары устанавливают с учетом биржевых цен. Сделки на бирже осуществляются на стандартные партии товара, обладающие определенным качеством для каждого сорта. Это дает возможность совершать операции не только без осмотра товара, но и вообще на несуществующий товар.

На товарных биржах совершаются два вида сделок: «спот» (от англ. spot – пятнать) – на реальный товар и фьючерсные (future – будущий) – на будущий товар. Сделки «спот» совершаются, когда продавцы или покупатели намерены продать или приобрести реально существующий товар. При этом продавцы должны доставить товар на склад биржи в установленные сроки, обычно в течение двух недель. На сданный товар продавец получает свидетельство (варрант), которое передается на бирже покупателю против платежа.

Если товар поставляется через более длительный период после заключения сделки, например, через три месяца (что оговаривается в контракте), то такие сделки называют «форвард» (forward – вперед). Поскольку за длительный срок поставки цены на товар могут измениться, в контрактах типа «форвард» это учитывается с помощью поправок.

Фьючерсные сделки заключаются на нереальный, будущий товар, который еще может быть не произведен к моменту заключения сделки. Эти сделки совершаются с целью спекуляции, они представляют собой игру на бирже. Фьючерсные сделки всегда состоят из двух операций: фьючерсной – продажа или приобретение несуществующего товара и офсетной – обратной фьючерсной операции. Например, биржевой игрок дает указание брокеру продать фьючерс с поставкой через 3 месяца. Допустим, несуществующий товар продан за 10 тыс. долларов, а через 3 месяца его цена упала до 9 тыс. долларов. Биржевой игрок дает указание брокеру совершить офсетную операцию – купить эту партию товара за 9 тыс. долларов. Таким образом, биржевой игрок заработал 1 тыс. долл. Это называется игрой на понижение цены (депорт).

При игре на повышение цены (репорт) вначале фьючерс покупается, а потом, когда цены вырастут, ликвидируется офсетной сделкой. Если биржевой игрок ошибся в своих прогнозах, то он понесет убытки, но офсетную операцию он должен совершить обязательно. В противном случае он должен либо поставить, либо получить реальный товар, которого нет.

Биржевые игроки специализируются, как правило, на одном виде игры. Тех, кто играет на понижение цены, называют «медведями», а тех, кто на повышение, – «быками». Следовательно, принцип хеджирования основан на том, что цены контрактов на реальный товар соответствуют биржевым котировкам, по которым заключаются и ликвидируются фьючерские контракты.

В отличие от бирж на аукционах продаются только реальные товары со строго индивидуальными свойствами. Аукционы – это коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием, квалифицированным персоналом и специализирующиеся на сбыте определенных товаров.

Аукционы могут быть открытыми и закрытыми. В первом случае торг на аукционах происходит непосредственно с участием самих покупателей. Открытые аукционы специализируются главным образом на торговле пушниной, животными, предметами искусства. Аукцион выпускает каталог с указанием номеров лотов и рассылает его возможным покупателям с приложением правил аукционного торга. [25, с. 146]

**2. Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК»**

**2.1 Характеристика ОАО «НЛМК»**

Новолипецкий металлургический комбинат является одним из крупнейших металлургических комбинатов мира и третьим по величине производителем стали в России. Компания специализируется на производстве листового проката широкого сортамента.

НЛМК расположен в центре европейской части России, в городе Липецке, вблизи крупнейшего железорудного бассейна Европы – Курской магнитной аномалии (КМА). Комбинат находится в регионе с наиболее развитой в России транспортной сетью и имеет стратегически выгодное местоположение для потребителей. Компания имеет удобный доступ к экспортным рынкам – выходы к портам на Балтийском и Черном морях.

НЛМК – предприятие полного металлургического цикла. В состав производственных мощностей входят горно-обогатительное, агломерационное, коксохимическое производство, доменное производство, сталеплавильное производство, производство горячекатаного и холоднокатаного проката, проката с цинковым и полимерным покрытиями. Основная продукция – чугун, прокат горячекатаный листовой, сортовой и фасонный, прокат листовой холоднокатаный, профили, жесть белая.

Компания имеет наиболее современную производственную базу в российской металлургии – около 95% стали выплавляется в кислородных конвертерах, остальное – в электродуговых печах. Вся производимая сталь разливается на установках непрерывной разливки.

Мощность НЛМК составляет по чугуну 9,5 млн. т, по стали – 9,9 млн. т, по прокату – 7 млн. т.

В структуре производства листового проката НЛМК имеет самую высокую долю холоднокатаного проката среди металлургических компаний России. На внутренний рынок приходится 29% продаж металлопродукции НЛМК.

Доля НЛМК на российском рынке листовой стали – 18%, стали с полимерным покрытием – 65%. Доля компании на российском рынке горячекатаного проката достигает 17%, холоднокатаного проката – 24%, оцинкованного проката – 14%. Компания является крупнейшим в Европе производителем электротехнических сталей. НЛМК – крупнейший в России производитель товарных слябов и один из крупнейших производителей штрипсов (заготовки для производства труб).

Акционеры Новолипецкого металлургического комбината на годовом общем собрании 27.06.2003 приняли решение выплатить дивиденды за 2002 г. в размере 312,5 руб. на 1 акцию, сообщила пресс-служба предприятия. Общая сумма дивидендных выплат составит 1 млрд. 871 млн. руб. Выплата дивидендов будет проходить с 15 июля по 25 августа 2003 г.

Также на годовом собрании акционеров были зафиксированы изменения в уставном капитале НЛМК: 1999 привилегированных акций типа «В» в соответствии с федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества» приобрели статус обыкновенных. Основным акционером является ЗАО «Стинол-Инвест».

В 2002 г. НЛМК произвел 8047 тыс. т чугуна (+8%), 8553 тыс. т стали (+8%), 8006 тыс. т готового проката (+9%) и 550 тыс. т проката с покрытиями (+48%).

В I полугодии 2003 г. комбинат увеличил производство готового проката на 6% по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. – до 4,13 млн. т. В том числе выпущено 2,5 млн. т. листового проката (+12%). Также было произведено 4,29 млн. т чугуна (+11%), 4,46 млн. т. стали (+8%), 6,55 млн. т. агломерата (+4%), а также 2,16 млн. т. кокса (-0,8%). При этом рост производства плоского проката произошел за счет увеличения выпуска продукции последних переделов – холоднокатаного и изотропного электротехнического проката. (Таблица 1.)

Таблица 1. Присутствие металлопродукции ОАО «НЛМК» на внутреннем рынке в 1 кв. 2003 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции | Потребление на внутреннем рынке, тыс. т | Поставки ОАО «НЛМК» на внутренний рынок, тыс. т /% к объемам потребления |
| Горячекатаный прокат | 1944 | 206,7/10% |
| Холоднокатаный прокат (без трансформаторного проката) | 651 | 221,7/34% |
| Прокат с покрытием | 377 | 87/23% |

В 2003 г. НЛМК планирует выпустить 8,2 млн. т. чугуна, 8,6 млн. т. стали, 8 млн. т. проката, 12,9 млн. т. агломерата, 4,36 млн. т. кокса. В текущем году предполагается сохранить объемы продаж и соотношение между рынками сбыта, достигнутые в прошлом году. При этом 25% товарной металлопродукции планируется отгрузить на внутренний рынок.

В апреле 2003 г. на комбинате введен в эксплуатацию агрегат подготовки и инспекции холоднокатаных полос производительностью 300 тыс. тонн стали в год. Этот агрегат произведен фирмой Sundwig (Германия). На сегодняшний день агрегаты с подобными техническими возможностями существуют лишь у единиц мировых производителей.

Также в апреле НЛМК внедрил новую технологическую схему производства трансформаторной стали, что позволит почти в 2 раза увеличить производство высококачественной трансформаторной стали толщиной 0,27 мм и шириной до 1000 мм. Экономический эффект от внедрения новой технологической схемы ориентировочно составит 170–190 млн. руб. в год. Использование преимуществ новой схемы позволит комбинату расширить выпуск высших марок трансформаторной стали до 60–70% от общего объема производства и повысить конкурентоспособность данной продукции.

По итогам шести месяцев 2003 г. компания получила 29 патентов на изобретения и 10 свидетельств на полезные модели. В производство внедрено 12 изобретений и 1402 рационализаторских предложения. С 2000 г. НЛМК реализует программу технического перевооружения, выполнение которой позволит значительно повысит эффективность производства, увеличив при этом производственные мощности и улучшив качественные показатели продукции.

Общий объём капитальных вложений в программу технического перевооружения комбината за 2000–2005 гг. составит около 1,1 млрд. долл. с ежегодными инвестициями на уровне около 200 млн. долл. Капитальные вложения НЛМК в программу технического перевооружения производства в 2003 г. составят 215 млн. долл.

Производство основных видов продукции до начала программы технического перевооружения комбината и после ее завершения:

* чугун – с 7100 до 9050 тыс. т.;
* сталь – с 7530 до 9000 тыс. т.;
* горячекатаный прокат – с 4330 до 5560 тыс. т.;
* холоднокатаный прокат – с 1850 до 2830 тыс. т.

НЛМК намерен инвестировать в развитие добычи коксующихся углей на новых месторождениях Кузбасса 100 млн. долл. Первая партия угля с этих месторождений будет получена комбинатом через 1,5 года. Планируется, что добыча на этих месторождениях будет ежегодно составлять 6–10 млн. тонн. [17, с. 1]

Суммарное производство готового проката черных металлов в России, рассчитанное по методологии Госкомстате, то есть вместе с заготовкой, в настоящее время находится на уровне 47–48 млн. тонн в год (47,2 млн. тонн в 2001 году) при средней загрузке производственных мощностей заводов 80%. При этом 54% готового проката в 2001 году было отправлено на экспорт. Таким образом, производство проката черных металлов в России в высокой степени зависимо от конъюнктуры внешних рынков.

В большей степени экспортно-ориентированным является производство относительно дорогого листового проката, в то время как множество видов сортового проката потребляются в основном на внутреннем рынке.

Рисунок 2. Поставщики готового проката черных металлов для российской автомобильной промышленности, тыс. тонн

На производстве листового проката специализируются три ведущих предприятия в отрасли (так называемая «большая тройка») – Северсталь (Череповец, Вологодская обл.), Магнитогорский металлургический комбинат (ММК; Челябинская обл.) и Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК; Липецкая обл.). Основной рынок сбыта для Северстали и НЛМК – США и Европа, для Магнитки – Азия. На три этих компании приходится свыше 50% производства проката черных металлов в РФ. Экспорт играет для них ключевую роль, обеспечивая до 70% поступлений. Во многом благодаря стабильным поступлениям денег от экспорта «большая тройка» сумела в течение 90-х сохранить хорошее финансовое состояние и провести значительную модернизацию. Кроме того, именно эти заводы являются основными поставщиками проката для крупнейшего его потребителя на внутреннем рынке – автомобильной промышленности. В 2001 году на Северсталь пришлось 47% поставок проката отечественному автопрому, на НЛМК – 12,5% (см. также График 1). Для Северстали поставки автомобильным заводам являются стратегическим направлением, так как на них приходится более четверти всех продаж компании на внутреннем рынке. В частности, в 2001 году Северсталь отгрузила на Волжский автомобильный завод 617 тысяч тонн металлопроката (около 90% потребностей ВАЗа), на ГАЗ – 220 тыс. тонн, на УАЗ – 152 тыс. тонн.

Другой крупный игрок российской черной металлургии – Евразхолдинг, контролирующий Нижнетагильский (НТМК; Свердловская обл.), Западносибирский (Запсиб) и Кузнецкий металлургические комбинаты (КМК; оба – Новокузнецк, Кемеровская обл.). Все три комбината специализируются на производстве менее дорогого (по сравнению с листовым) сортового проката. Доля экспорта у всех трех ниже, чем у «большой тройки», и составляет около 40 – 50%, доходообразующее направление – внутренний рынок. Крупнейший потребитель продукции НТМК и КМК – Министерство путей сообщения (МПС) (15 и 25% реализации комбинатов соответственно), закупающее рельсовый прокат. Значительная часть рельсового проката, производимого КМК и НТМК, продается в страны ближнего зарубежья.

Основная проблема Евразхолдинга – КМК, доставшийся ему «в нагрузку» к Запсибу. Технологии, используемые на КМК, одни из самых отсталых, это единственный комбинат, на котором во времена СССР так и не успели провести полную реконструкцию. По отдельным видам проката структура потребления по отраслям может быть рассмотрена на примере продаж НЛМК на внутреннем рынке в 2001 году. (Рисунок 3.).

Рисунок 3. Распределение прямых поставок готового проката НЛМК по отраслям на внутреннем рынке в физическом выражении (2001 г.).

С точки зрения увеличения объемов потребления наиболее перспективные ниши на российском рынке готового металла принадлежат прокату для нужд железных дорог, прокату с покрытиями (в первую очередь, оцинкованному листу и листу с полимерным покрытием), а также прокату из нержавеющей стали. [5, с. 1]

**2.2 Анализ финансового состояния**

Чистая прибыль комбината по стандарту US GAAP в 2002 г. увеличилась в 4 раза и составила 338,5 млн. долл. Выручка в 2002 г. по стандарту US GAAP увеличилась на 29% по сравнению с 2001 г. и составила 1711 млн. долл.

Чистая прибыль в 2002 г. по РСБУ увеличилась на 150% по сравнению с 2001 г. По итогам первого квартала 2003 г. чистая прибыль выросла в 2,8 раз по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. Это связано, в первую очередь, с опережающим ростом выручки по сравнению с себестоимостью продукции – 87,67% и 31,6% соответственно.

Чистая прибыль комбината по РСБУ в 2003 г. должна остаться на уровне 2002 г. При этом предполагается рост выручки на 15% – до 61 млрд. руб. Чистая прибыль НЛМК по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) в 2003 г. планируется на уровне 322 млн. долл. Выручка от реализации в 2003 г. ожидается на уровне 1968 млн. долл.

В структуре оборотных активов на конец 1 кв. 2003 г. преобладают высоколиквидные активы: их суммарная доля составляет 48,26%. Запасы и краткосрочная дебиторская задолженность занимают 26,65% и 23,88% соответственно. Доля оборотных активов в общей структуре активов составляет 59%.

По итогам первого квартала 2003 г. большинство показателей платежеспособности продолжили рост и достигли максимальных значений с 1999 г. При этом можно отметить значительное их превышение над нормативными значениями. Так, коэффициент абсолютной ликвидности достиг 3,82, текущей ликвидности – 7,92, общий показатель платежеспособности – 5,39. Рост коэффициентов ликвидности связан с более быстрым ростом оборотных активов, в том числе высоколиквидных активов, по сравнению с увеличением краткосрочных заемных средств, кредиторской задолженности и резервов предстоящих расходов и платежей компании. (Таблица 2.)

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели финансовой устойчивости | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
| Коэффициент автономии | 0,84 | 0,92 | 0,92 |
| Коэффициент капитализации | 0,19 | 0,09 | 0,08 |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | 0,72 | 0,85 | 0,87 |

По сравнению с началом года коэффициенты автономии и капитализации практически не изменились. Так, коэффициент автономии остался на отметке 0,92. В структуре заемных средств преобладают краткосрочные заимствования.

Таблица 3. Основные показатели рентабельности производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
| Рентабельность продаж, ROS, % | 22,23 | 35,70 | 44,31 |
| Рентабельность активов (экономическая рентабельность), ROA, % | 16,98 | 30,80 | 10,24 |
| Рентабельность собственного капитала, ROE, % | 20,26 | 33,65 | 11,09 |
| Рентабельность основной деятельности (норма прибыли) | 28,58 | 55,53 | 79,55 |

В первом квартале 2003 г. показатели рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности продолжили рост и достигли максимальных значений за период 1999–2003 гг. (Таблица 3.) Основные показатели деловой активности представлены в таблице 4.

Таблица 4. Основные показатели деловой активности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели деловой активности | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) | 1,05 | 1,09 |
| Коэффициент отдачи собственного капитала | 1,25 | 1,19 |
| Оборачиваемость материальных запасов (дней) | 78,42 | 58,23 | 46,40 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней) | 64,07 | 44,20 | 40,75 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней) | 28,56 | 27,30 | 21,29 |

В 2002 г. все показатели деловой активности улучшились. В первом квартале 2003 г. все показатели оборачиваемости продолжили снижение.

**2.3 Анализ внешнеэкономической деятельности**

В 2007 году Группа НЛМК поставляла металлопродукцию в более чем 60 стран мира. По итогам конкурса «Лучший российский экспортер года» Компания удостоена [Диплома Министерства промышленности и торговли РФ](http://www.nlmk.ru/images/content/diplom_minpro_and_trade.jpg) за победу в номинации «Черная металлургия (черные металлы) – Лучший экспортер отрасли». НЛМК поставляет свою продукцию всем промышленным секторам российской экономики – в строительстве, производстве машин и оборудования, транспортном, энергетическом и сельскохозяйственном машиностроении, производстве труб.

Сбыт осуществляется по двум каналам:

* на экспорт зарубежным потребителям через трейдинговые компании, принадлежащие компании;
* напрямую отечественным заказчикам и оптовикам.

[Служба вице-президента по продажам](http://www.nlmk.ru/our_operations/our_market/sales_division/) НЛМК отвечает за разработку и внедрение политики ценообразования, а также сбыт продукции. В её состав входят также два сервисных центра в г. Липецке и Уссурийске.

Сбытовая политика Компании основана на развитии долгосрочных взаимоотношений с заказчиками, включая конечных потребителей, которые закупают продукцию через наших партнеров-оптовиков посредством обеспечения стабильного качества, конкурентных цен и своевременных поставок.

Рисунок 4. Продажи по регионам в 2007 г. (данные на основании физических объемов поставок продукции)

Политика ОАО «НЛМК» в области закупок осуществляется в интересах экономической эффективности акционерного общества, поддержки его конкурентных преимуществ, связанных с низкой себестоимостью производства, высокой прибыльностью по отрасли, успешным исполнением программ модернизации и повышения производительности наших производственных мощностей.

Основную долю продаж НЛМК в стоимостном выражении составляет продукция конечных переделов (73% от общего объема продаж), включая спектр продукции из стали для общего применения и специализированных марок сталей.

Основными потребителями холоднокатаного проката производства НЛМК являются «АвтоВАЗ», ГАЗ, КамАЗ, завод холодильников «Стинол», Лысьвенский металлургический завод, а также зарубежные фирмы – производители автомобильной и бытовой техники.

Экспорт составляет 71% продаж металлопродукции комбината. Металл НЛМК поставляется в 81 страну мира. Основными экспортными рынками сбыта продукции НЛМК в настоящий момент являются Европа, Азия, Америка и Ближний Восток.

В начале апреля 2003 г. на сталеплавильном производстве комбината прошел инспекционный аудит международного сертификационного общества RINA (Италия), специализирующегося на сертификации материалов и оборудования, используемых в судостроении. За последний год компания получила признание ряда ведущих международных сертификационных организаций. Качество судостали НЛМК подтверждено сертификатами таких известных обществ, как Bureau Veritas, Germanischer Lloyd, Det Norske Veritas, Lloyd Register и American Bureau of Shipping. В общей сложности предприятие имеет сертификаты 10 российских и зарубежных сертификационных обществ, в т.ч. сертификат соответствия системы качества требованиям международного стандарта ISО 9002 и сертификат ISO 14001, отвечающий требованиям стандарта экологической безопасности.

Превалирующими рынками сбыта в 2002 г. являлись: Юго-Восточная Азия – 61% поставок, Европа без стран ЕС – 10%, Северная Америка – 7,5%, страны ЕС – 7,5%, Россия и СНГ – 6%. В текущем году поставки увеличатся в ЮВА, а также в страны ЕС, где прекращено антидемпинговое расследование в отношении электротехнической стали НЛМК. (Таблица 5.)

Таблица 5. Отгрузка металлопродукции ОАО «НЛМК» в 1 кв. 2003 г., тыс. т.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Внутренний рынок | Экспорт | НЛМК-ДВ | Экспорт СНГ | Всего металлопродукции |
| Чугун | 59 | 77 | 48 | 184 |
| Слябы | 810 | 810 |
| Горячекатаный прокат | 207 | 344 | 1 | 3 | 555 |
| Холоднокатаный прокат, | 224 | 300 | 22 | 1 | 547 |
| в т.ч. динамная сталь | 14 | 28 | 9 | 51 |
| Трансформаторная сталь | 3 | 10 | 11 | 24 |
| Прокат с покрытием, | 87 | 25 | 1 | 113 |
| в т.ч. оцинкованная сталь | 54 | 15 | 1 | 70 |
| Итого | 577 | 1556 | 24 | 52 | 2209 |

В мае комбинат подписал соглашение о поставках изотропной (динамной) стали с крупнейшим китайским производителем компрессоров Shenyang Sanyo Compressor Company (г. Шеньян). На долю НЛМК придется до 30% всех поставок динамной стали в год.

РА» и международной сетью экспресс-авиадоставки DHL, НЛМК признан лидером в номинации «Экспортер с наибольшим числом торговых поставок». Соответствующий сертификат был вручен представителям НЛМК на официальной церемонии награждения победителей конкурса, состоявшейся 18 июля в здании московской мэрии. Новолипецкий комбинат подтвердил свои позиции одного из крупнейших в стране экспортеров черных металлов. Более 18 тысяч партий металлопродукции было отправлено НЛМК в 71 страну мира. Объем экспорта ОАО «НЛМК» в 2000 году составил $866 миллионов, что превысило соответствующие показатели 1999 года почти на $250 миллионов.

Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) объявил о подписании окончательного соглашения о приобретении крупного производителя трубной продукции в США – компании John Maneely Company (JMC). Как говорится в совместном официальном сообщении сторон, НЛМК приобретает JMC у группы акционеров, основными из которых являются фонд прямых инвестиций Carlyle Group и семья Зекельман, за $3,53 млрд. Стороны планируют закрыть сделку к концу текущего года.

John Maneely имеет более 10 активов, расположенных в США и Канаде; суммарная производственная мощность предприятий превышает 3 млн. тонн трубной продукции в год. Выручка компании в 2008 году оценивается в $3 млрд.

JMC – не первое приобретение НЛМК в Северной Америке. Совместное предприятие Новолипецкого комбината и Duferco Group владеет рядом активов в США, в частности, предприятием Duferco Farrell Corp., которое является крупнейшим поставщиком горячекатаного листа на заводы John Maneely. Благодаря этому НЛМК рассчитывает достичь синергетического эффекта на сумму порядка $35 млн в год.

Кроме того, комбинат сообщил, что рассмотрит возможность выделения Farrell из СП с Duferco с тем, чтобы интегрировать активы Duferco Farrell и JMC и создать единую платформу для производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Сделка получила одобрение основного отраслевого профсоюза United Steel Workers. «Профсоюз рабочих сталелитейной отрасли (United Steel Workers) в течение долгого времени поддерживал конструктивные отношения с обеими компаниями, – заявил вице-президент по международным делам профсоюза Том Комвей, – и мы ожидаем продуктивной работы с новым собственником».

Как говорится в сообщении НЛМК, покупка будет профинансирована за счет заемных средств, в том числе предэкспортной линии на $1,6 млрд и бридж-кредита Merrill Lynch, Deutsche Bank и Societe Generale в размере $2 млрд.

Генеральный директор УК ОФГ «ИНВЕСТ» (UFG Asset Management) Андрей Подойницын пояснил, что, несмотря на повышение курса доллара, последствия финансового кризиса сделали американские металлургические активы привлекательными за счет снижения цен. «Учитывая также глобальную тенденцию к консолидации металлургических активов, на наш взгляд, время для инвестиций выбрано правильно», – сказал эксперт корреспонденту «Газеты». По словам Андрея Подойницына, интеграция активов JMC и Duferco Farrell Corp., несомненно, позволит НЛМК добиться значительного синергетического эффекта.

ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), один из ведущих производителей стали в России, осуществило сделку по приобретению 50% плюс одна акция металлургической компании ОАО «Макси-Групп» у ее основателя Николая Максимова ориентировочно за $600 миллионов, говорится в пресс-релизе НЛМК. Сумма сделки подлежит уплате двумя траншами. Первый транш в размере $300 миллионов уплачивается после перехода права собственности на контрольный пакет акций. Второй транш уплачивается после завершения должной проверки «Макси-Групп» и ее дочерних компаний и соответствующей корректировки суммы сделки по ее результатам. В первой половине 2008 года «Макси-Групп» проведет дополнительную эмиссию акций на сумму около $1,2 миллиарда, которую НЛМК и Максимов выкупят пропорционально уже имеющимся долям. Результаты «Макси-Групп» будут консолидированы НЛМК с декабря 2007 года.

Как отмечается в пресс-релизе, данное приобретение осуществлено в рамках стратегии НЛМК по расширению присутствия на российском рынке. Оно позволит компании занять значительную долю внутреннего рынка сортового проката. При этом особенно значительной эта доля будет в таких быстрорастущих регионах как Уральский, Поволжский, Центральный и Южный. Сделка с «Макси-Групп» также позволит НЛМК в перспективе развивать производство нишевых продуктов с высокой добавленной стоимостью (упроченная арматура, нефтегазовые и конструкционные трубы). Также это приобретение позволит НЛМК достичь 100‑процентной самообеспеченности металлоломом, что является важным конкурентным преимуществом в связи с ожидаемым ростом цен на металлолом в России.

«Стратегия НЛМК, направленная на более полное удовлетворение потребностей российского рынка, нашла свое отражение в приобретении нами «Макси-Групп». Рынок сортового проката и другой строительной металлопродукции характеризуется высокими темпами роста, что делает этот сегмент перспективным для НЛМК. Приобретение «Макси-Групп» придает новый стимул для динамичного развития нашей компании и приведет к укреплению лидирующих позиций НЛМК на внутреннем рынке. Мы уверены, что это приобретение позволит нам более полно удовлетворять потребности растущей отечественной экономики, осваивать новые рынки и получить дополнительные конкурентные преимущества для дальнейшего развития НЛМК», – прокомментировал сделку президент НЛМК Алексей Лапшин. Стратегия развития «Макси-Групп» предусматривает увеличение мощностей по выпуску стали с 2,4 до 5,9 миллиона тонн, сортового проката с 1,3 до 4,4 миллиона тонн и бесшовных труб до 1,5 миллиона тонн к 2012 году. По предварительным оценкам НЛМК, общий объем инвестиций в 2008–2012 году составит $3,7 миллиарда. Капиталовложения будут осуществляться за счет собственных и заемных средств «Макси-Групп».

На сегодняшний день общий уровень долга «Макси-Групп» оценивается в $1,8 миллиарда. Начиная с декабря 2007 года акционеры проведут реструктуризацию задолженности «Макси-Групп» путем предоставления стабилизационных займов. НЛМК уже предоставил «Макси-Групп» заем в размере около 400 миллионов долларов под залог акций основных производственных компаний. В начале 2008 года Максимов и НЛМК каждый предоставят «Макси-Групп» краткосрочные стабилизационные займы в размере около $300 миллионов. В результате дополнительной эмиссии акций в первой половине 2008 года планируется рекапитализация «Макси-Групп» за счет замещения кредитов акционеров собственными средствами. Оставшаяся кредитная задолженность будет реструктурирована с целью снижения стоимости обслуживания и увеличения срочности долговых обязательств. Предпринимаемые меры уже в первой половине 2008 года позволят оптимизировать структуру заемного капитала и снизить общий уровень кредитной нагрузки «Макси-Групп». «Макси-Групп» занимается производством стали и проката, а также имеет более 300 площадок по сбору металлолома мощностью 3 миллиона тонн в год. [18, с. 1]

НЛМК станет владельцем порядка 60% акций СГОКа, а Металлоинвест получит 15% акций НЛМК. Более 30% акций СГОКа останется в собственности семьи бывшего президента АПК «Стойленская Нива» Федора Клюки. Соглашение об объединении бизнесов компаний было подписано сегодня. В ближайшее время НЛМК разошлет официальный совместный пресс-релиз о сделке.

Говоря о другом крупном металлургическом активе Металлоинвеста – Михайловском ГОКе, М. Мищенко сказал, что управляющая холдинговая компания намерена самостоятельно заниматься развитием этого предприятия и создавать на его базе металлургический комплекс. В результате объединения предприятий возникает компания номер один на рынке черной металлургии России, считает аналитический отдел «Интерфин трейда».

Фундаментальная оценка стоимости объединенной компании составит $5.2 млрд. Объединенная компания будет обеспечиваться практически полностью основным сырьем, что должно привести к снижению себестоимости проката на 10%. Для миноритарных инвесторов данная сделка должна привести к снижению рисков.

«Можно ожидать, что данная сделка открывает этап, когда объединенная компания выйдет на публичный рынок капитала. До сих пор российская металлургия в основном была представлена отдельными предприятиями. Появление публичной компании с прозрачной для инвесторов бизнес моделью вертикальной интеграции и концентрации всех ресурсов на основном бизнесе приведет к притоку новых средств в отрасль», – отмечается в отчете инвестиционной компании.

Сегодня так же стало известно, что НЛМК увеличивает уставный капитал с 6 млн. руб. до 6 млрд. руб. за счет переоценки основных средств. Об этом сообщает АК&М. [12, с. 1]

В 2004 году Новолипецкий металлургический комбинат отгрузил потребителям свыше 9,5 млн. тонн металлопродукции, что на 5,5 проц. превышает уровень предыдущего года. По данным пресс-службы комбината, за 12 месяцев НЛМК увеличил отгрузку продукции с высокой добавленной стоимостью. Компанией реализовано 392 тыс. тонн динамной стали (+38 проц. к уровню 2003 года), 223 тыс. тонн оцинкованного проката с полимерным покрытием (+25,5 проц.), 119 тыс. тонн трансформаторной стали (+9,5 проц.). Экспортные поставки компании составили 7 млн тонн, или 73 проц. общего объема производства. Основные рынки экспорта в минувшем году остались без изменения: страны ЕС (28 проц. всего экспорта), Северная Америка (23 проц.), Юго – Восточная Азия (22 проц.) и Ближний Восток (22 проц.). В объеме экспортных поставок увеличилась доля электротехнических сталей: динамной – на 57 проц., трансформаторной – на 11 проц. Большая часть продаж на внутреннем рынке в 2004 году пришлась на потребителей Центрального и Поволжского федеральных округов, в том числе на предприятия автомобильной промышленности и стройиндустрии. На российском рынке компанией реализовано более 70 проц. от общего объёма металла с полимерным покрытием, 88 проц. оцинкованного проката и 50 проц. холоднокатаной стали.

ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), один из ведущих производителей стали в России, объявил о том, что NLMK International BV, 100% дочернее предприятие ОАО «НЛМК» зарегистрированное в Нидерландах, достигло соглашения о приобретении у компании United Steel Group (USG) 100% долей в трейдинговых компаниях Novexco Limited, Кипр и Novex Trading S.A., Швейцария. Сумма сделки составляет ориентировочно 77 миллионов евро. Закрытие сделки ожидается после получения одобрений регулирующих органов. Данное приобретение осуществлено в рамках стратегии компании, которая предполагает создание международной торговой структуры – сообщает пресс-служба компании. Кроме того, данная сделка позволит НЛМК улучшить контроль над экспортными поставками и увеличить ее присутствие на ключевых рынках сбыта. В 2007 компании Novex Trading S.A. и Novexco Limited приобрели бизнес международных трейдинговых компаний Steelco Mediterranean Trading Ltd., Tuscany Intertrade (UK) и Moorfield Commodities Company, которые в течение ряда лет являлись эксклюзивными партнерами НЛМК. Весь бизнес, связанный с трейдинговыми операциями, а также клиентская база вышеназванных компаний, были переданы компаниям-покупателям. Дмитрий Баранов, Вице-президент по продажам и член Правления ОАО «НЛМК», так прокомментировал данное событие: «Приобретение трейдинговых компаний позволит компании улучшить контроль над экспортными поставками продукции на ключевые рынки сбыта, а также консолидировать выручку, которая приходилась на долю компаний, осуществлявших трейдинговую деятельность. Кроме того, мы уверены, что эта сделка позволит повысить уровень обслуживания наших клиентов и увеличить прозрачность экспортных операций НЛМК. С приобретенными компаниями мы сотрудничаем давно, у нас с ними сложились прочные отношения, и мы уверены, что эти компании органично впишутся в бизнес-модель НЛМК».

Целью политики закупок является приобретение продукции, работ (услуг) с минимальными рисками на наиболее выгодных для Общества условиях, выполненных с использованием прогрессивных технологий и современных материалов, сбалансированных по цене и качеству. Для этого при проведении закупочных процедур в Обществе обеспечивается состязательность предложений поставщиков продукции, работ (услуг), соответствующий уровень конкуренции при закупках, объективность, беспристрастность и прозрачность процедур закупок, справедливое и равное отношение ко всем поставщикам.

В основу Политики закупок заложены принципы:

Принцип конкуренции – проведение закупок на конкурентной основе путем сравнения предложений поставщиков по заранее утверждённым критериям и выбору наилучшего предложения.

Принцип открытости – регламентированная конкурентная среда конкурсных закупок учитывает равные права участников конкурса и обеспечивает самостоятельную ориентацию поставщиков в принятии решений по достижению своих коммерческих целей.

Принцип равноправия – условия проведения закупочных процедур, методы, критерии и порядок определения победителя устанавливаются заранее и для всех участников они одинаковы.

Принцип экономичности – закупочные процедуры осуществляются с минимально возможными затратами.

Принцип эффективности – достижение максимального конечного результата закупок – приобретение требуемых товаров, работ (услуг), требуемого качества и количества с максимальной экономической выгодой для Общества.

Принцип ответственности – уполномоченные лица Общества отвечают за все пункты контракта, который они заключили, и никто не может оказывать давление, чтобы уполномоченные лица нарушили условия контракта.

Принцип непрекращающейся деятельности – означает, что Общество и его поставщики должны быть уверены в длительности коммерческих взаимоотношений.

Принцип взаимных гарантий – предполагает предоставление гарантий осуществления поставки и оплаты товаров, работ и услуг при начале коммерческих взаимоотношений Общества и его поставщиков.

Принцип конфиденциальности – предполагает обеспечение закрытости доступа к информации сторонних лиц с той степенью заботливости, какую предприятие предпринимает в отношении собственной закрытой информации, в случаях, когда партнер сделал оговорку о конфиденциальности предоставленных сведений.

Закупки с оплатой по факту поставки с отсрочкой платежей признаны Обществом преимущественной формой оплаты. При этом Общество гарантирует своим контрагентам своевременность оплаты.

Принцип информированности – Общество стремится располагать, как можно более широкой базой данных о поставщиках-производителях. [14, с. 1]

**3. Рекомендации по совершенствованию внешнеэкономической деятельности «НЛМК»**

**3.1 Совершенствование управления внешнеэкономической деятельностью ОАО «НЛМК»**

Совершенствование управления внешнеэкономической деятельностью в условиях преодоления кризиса российской экономики, безусловно, способствует оздоровлению народного хозяйства, становится ведущим фактором экономического роста.

Внешнеэкономическая деятельность может быть представлена различными относительно самостоятельными сферами. При общем дефиците денежных ресурсов в развитии внешнеэкономических отношений определенное место должны занять кредитные лизинговые операции. Их использование расширяет возможности банков в области их активных операций, которые из традиционных кредитных превращаются в специфическую область – инвестиционную.

Задачи мобилизации возможностей иностранного капитала применительно к перестройке технологии, производственной и организационной структуры металлургического комплекса можно сформулировать следующим образом:

* аккумулирование финансовых ресурсов всех потенциальных инвесторов;
* выработка оптимальной стратегии инвестирования и кредитования металлургического комплекса;
* проведение финансовой и коммерческой экспертизы конкретных программ и проектов, предлагаемых любыми разработчиками (корпорациями, фирмами и другими). [6, с. 171]

Также одним из важных проблемных вопросов в управлении кредитными лизинговыми операциями является разработка должного финансово-учетного обеспечения. Оно включает нормативно-правовую и методическую базу. Составными частями методических материалов, которые войдут в национальные стандарты, могут быть следующие. Во-первых, это порядок расчетоплатежей по различным видам лизинга. Во-вторых, разработанные типовые образцы лизинговых договоров между всеми участниками лизинговой сделки. В-третьих, составной частью методических материалов являются инструкции по определению комиссионного вознаграждения банков за подготовку лизинга и консультационные услуги.

С помощью лизинга и с участием коммерческих банков могут успешно реализовываться научно-технические, экологические программы, решаться задачи ускорения оборачиваемости капитала и увеличения выпуска качественной и экологически чистой продукции.

Реализация задач по созданию четкой нормативно-правовой и методической базы затрудняется в условиях сложившейся кредитной и налоговой политики. Отсутствие кредитных ресурсов и повышение процентной ставки за пользование кредитом тормозят активное развитие лизинговых операций. В области внешнеэкономических отношений ОАО «НЛМК» требуют дальнейшей методической обработки финансово-учетные аспекты бартерных операций. Имеющаяся нормативно-методическая база учетного отражения недостаточно освещает сферу расчетно-платежных отношений. [10, с. 185]

Во-первых, повышение эффективности производства и увеличение средств на модернизацию, обновление производства.

Во-вторых, внедрение более современных технологий, предметов труда и комплектующих материалов.

В-третьих, экономия, снижение издержек производства.

В-четвертых, повышение качества продукции, увеличение выпуска высококачественных марок стали, степень ее производственной готовности, обеспечение безотходности производства и т.д.

Это требует реконструкции предприятий, создания новой инфраструктуры, подготовки квалифицированных кадров, внедрения новых методов хозяйствования, правовых норм, и, бесспорно, социально-политической устойчивости как основы наибольшей реализации экономических интересов партнеров. [11, с. 288]

**3.2 Перспективы развития внешнеэкономической деятельности «НЛМК»**

В современных условиях международного разделения труда, одной из отраслей специализации России является национальная металлургическая промышленность. Продукция российской металлургии составляет значительную долю в мировом производстве и торговле металлами. Таким образом, отечественная металлургия функционирует в общей системе мировых хозяйственных связей, и ее состояние в значительной степени зависит от тенденций развития мировой металлургии. [21, с. 88]

Основным направлением развития международных экономических отношений на рубеже 20 и 21 веков стала глобализация экономики, которая в полной мере проявилась в металлургической промышленности. Международные хозяйственные связи превратились в инструмент перераспределения ресурсов и повышения эффективности производства в глобальном масштабе. Это привело к развитию следующих тенденций в мировой металлургии:

* усилению роли крупных интегрированных компаний на мировых рынках;
* обострению конкуренции на рынках продукции с высокой добавленной стоимостью и распространению применения национальных защитных мер во внешней торговле;
* активизации работ по снижению затрат производства металлопродукции, при этом наиболее затратные виды производств переносятся в страны, обладающие наиболее дешевыми природными и энергетическими ресурсами, рабочей силой, обеспечивающие минимальные налоговые и транспортные издержки.

Мировые тенденции определяют проблемы отечественной металлургии на внешних рынках. Российские предприятия вытесняются с рынков металлопродукции с высокой добавленной стоимостью с использованием различных тарифных и нетарифных ограничений.

Вместе с тем, на рынках металлопродукции низких переделов российские предприятия испытывают усиливающиеся давление со стороны третьих стран (в первую очередь Китая, Индии, Бразилии и др.). Это вызвано тем, что обладая низкими затратами производства и высококачественной рудной базой, эти страны сумели привлечь значительные иностранные инвестиции для создания современной металлургической промышленности. [23, с. 161]

Таким образом, сегодня российская металлургическая промышленность функционирует в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке. Поэтому важнейшим направлением промышленной политики ОАО «НЛМК» в отношении металлургии на современном этапе является создание таких общих условий для работы предприятия отрасли, которые бы соответствовали условиям развития металлургии в странах – крупнейших участниках мирового рынка металлов. В контексте этой задачи обеспечение конкурентоспособности металлургической промышленности ОАО «НЛМК» на мировом рынке предполагает реализацию ряда мер в области налоговой, таможенной и тарифной политики, а также внешней торговли.

Второе важное направление промышленной политики ОАО «НЛМК» связано с осуществлением специальных мер, направленных на стимулирование прогрессивных структурных изменений в металлургической промышленности. В этих целях целесообразно реализовать меры по расширению внутреннего спроса на металлопродукцию, по активизации инновационной деятельности в металлургии, по реструктуризации предприятий и решению социальных проблем.

Вопрос о мерах по развитию ОАО «НЛМК» является чрезвычайно актуальным в связи с замедлением темпов роста производства в отрасли, которая является одной из базовых отраслей экономики и играет важную роль в формировании макроэкономических показателей Российской Федерации. В 2001 году в общем объеме промышленной продукции России доля металлургии составила 16,5%, в численности трудящихся в промышленности – 11,8%. Предприятия отрасли обеспечили 14,4% общероссийского объема валютной выручки, 7,8% начисленных налоговых поступлений промышленности в консолидированный бюджет.

Особенностями металлургии являются высокие капитале-, материале-, энергоемкость производств. Металлургическая промышленность в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей ряда базовых отраслей экономики. На производство продукции металлургического комплекса расходуется 14% топлива, 33% электроэнергии от их общего потребления в промышленности, 40% сырья и минеральных ресурсов от общего их потребления в стране. Металлургические предприятия обеспечивают около 30% грузооборота железнодорожного транспорта.

Практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка, осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности российской металлопродукции.

В период с 1999 года по 2001 год в связи с оживлением производства практически во всех основных металлопотребляющих секторах экономики России емкость внутреннего рынка значительно увеличилась. В 2001 году внутреннее потребление проката черных металлов превысило показатели 1998 года почти на 50% и составило около 23 млн. т. [26, с. 8]

Учитывая ограничения на внешних рынках, перспективы развития ОАО «НЛМК» в период до 2010 года связаны, в первую очередь, с расширением спроса на ее продукцию на внутреннем рынке. Однако темпы роста внутреннего металлопотребления замедляются. Кроме того, в условиях ухудшения ситуации на мировом рынке существует опасность демпинговых поставок на российский рынок импортной металлопродукции.

В этих условиях целесообразно реализовать комплекс мер по защите отечественных производителей на внутреннем рынке металлов, используя при этом распространенные в международной практике инструменты государственного регулирования. В первую очередь, необходимо расширить практику применения тарифных и нетарифных мер для сокращения объемов необоснованного импорта металлопродукции; причем большое значение имеет оперативность применения этих мер в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры. Также необходимо обеспечить равный доступ отечественных производителей к получению заказов на поставку металлопродукции при формировании программ модернизации железнодорожного транспорта, электроэнергетики и газовой промышленности.

Учитывая, что в ближайшие 10 лет в проекты на условиях соглашений о разделе продукции по оценкам будет инвестировано до 100 млрд. долларов, чрезвычайно важно завершить формирование нормативно-правовой базы по обеспечению предусмотренной законом доли участия ОАО «НЛМК» в подрядных работах при реализации этих проектов. [29, с. 85]

Важнейшими факторами оживления внутреннего рынка металлов являются настоятельная необходимость обновления основных фондов практически во всех отраслях экономики и рост производства и инвестиций в основных металлопотребляющих отраслях – машиностроении, строительстве и ТЭКе. Сегодня Россия значительно отстает от основных промышленно-развитых стран по уровню душевого потребления металлопродукции из черных металлов, который составил в 2001 году 154 кг/чел., в то время как в Японии, США, Европе -350–550 кг/чел.

Учитывая, что в период до 2010 года существенная часть продукции ОАО «НЛМК» будет экспортироваться, развитие отрасли в значительной степени будет зависть от состояния мировых рынков металлов. Наиболее острой проблемой является резкое ухудшение ситуации на рынке стали. В последние годы российская металлургия испытывает большие трудности с реализацией продукции из черных металлов на внешних рынках. Против российских металлургических предприятий введено более 50 торговых ограничений. Существенно ограничивают возможности сбыта всеобъемлющее Соглашение по стали с США и Соглашение с ЕС о квотах на стальную продукцию. Это во многом обусловлено негативными тенденциями в развитии мирового рынка черных металлов. За последние 10 лет производство стали в мире выросло на 70 млн. т, а мощности увеличились на 130 млн. т. В условиях глобализации это приводит к значительному снижению рыночных цен и банкротству наименее конкурентоспособных компаний. [30, с. 72]

Кризис на мировом рынке черных металлов в начале 2002 года резко ухудшил положение российских предприятий – экспортеров черных металлов. По итогам первого квартала 2002 года около половины экспортных поставок черных металлов стали нерентабельными (полуфабрикаты и сортовой прокат), а другая половина приближается к порогу рентабельности. В этих условиях необходимо ОАО «НЛМК» оперативно реагировать на ухудшение конъюнктуры мирового рынка, в частности, необходимо срочно отменить экспортную пошлину на черные металлы.

В целом на мировом рынке цветных металлов в течение всего периода до 2010 года ожидается увеличение спроса, что во многом обусловлено постепенным вытеснением черных металлов цветными. По оптимистичным прогнозам потребление алюминия и меди в мировом масштабе будет возрастать со среднегодовым темпом 2,5–2,7%, цинка и рафинированного свинца – 1,7–2%.

Существенным ограничением развития металлургической промышленности является недостаточный уровень конкурентоспособности ее продукции. Технологический уровень металлургических производств в России низок в сравнении с промышленно-развитыми странами. Средний износ активной части (машин и оборудования) основных производственных фондов в металлургической промышленности достиг 70%. Только 30% применяемых в металлургии технологических схем соответствуют современному мировому уровню, а 28% являются устаревшими и не имеют резервов для модернизации.

Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования,

При этом целесообразно осуществление точечных мер по поддержке, в том числе, в виде долевого участия государства, проектов освоения и расширения производства высокотехнологичных импортозамещающих видов металлопродукции. [4, с. 199]

Одной из причин недостаточной конкурентоспособности отечественной металлургии является сложное состояние минерально-сырьевой базы. В целом конкурентоспособность рудно-сырьевой базы отечественной металлургии ниже, чем у ведущих стран, формирующих мировой рынок. Это обусловлено более низким качеством добываемого минерального сырья по большинству металлов, а также более сложными горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки месторождений.

Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья – лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду.

В России накоплен значительный металлофонд, превышающий 1,3 млрд. т, более половины которых приходится на машины и оборудование. Вследствие прогрессирующего износа основных производственных фондов количество образующегося амортизационного лома продолжает возрастать.

Наряду с этим, на рынке вторичных металлов получили распространение правонарушения, связанные с хищениями готовой продукции и изделий из металлов, приводящие к значительным потерям для предприятий энергетики, железнодорожного транспорта и других отраслей экономики. В первую очередь это относиться к дорогостоящим цветным металлам.

Таким образом, создана нормативная правовая база, позволяющая навести порядок в сфере оборота металлолома, однако она используется не в полной мере (допускается выдача лицензий на отдельные элементы вида деятельности и прием в эксплуатацию объектов, не отвечающих установленным требованиям, продолжают функционировать территориально обособленные приемные пункты лома цветных металлов, продолжается прием от населения не бытового лома и т.д.). В целях совершенствования организации сбора и переработки лома и отходов черных и цветных необходимо широкое использование инструментов лицензирования деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, внесение поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, Кодекс РФ об административных правонарушениях, предусматривающих усиление ответственности за нарушение правил обращения с ломом, организация постоянного контроля за соблюдением правил обращения с ломом и положений о лицензировании, а также введение государственного федерального статистического наблюдения за объемами заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов.

Конкурентоспособность ОАО «НЛМК» во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30–35%, цветной металлургии – 15–20%. Причем в ряде подотраслей, таких как железорудная, алюминиевая эта доля составляет около 40%. В перспективе указанные отрасли-монополисты предполагают повысить цены на свою продукцию и услуги в 1,5–2 раза в сопоставимых ценах. В условиях, когда структурная перестройка металлургической отрасли не завершена и энерго- и ресурсоемкость производств остается более высокой, чем у зарубежных производителей, дальнейший опережающий рост цен и тарифов естественных монополий неизбежно превратит подавляющее большинство предприятий металлургической промышленности в убыточные. Это приведет к вынужденному резкому сокращению поставок металлопродукции на экспорт, значительному снижению объемов производства, увольнению десятков тысяч трудящихся и осложнению социальной обстановки.

В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургического комплекса целесообразно установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3–4 года) на основе единой методики, а также дифференциация тарифов естественных монополий для различных подотраслей металлургической промышленности на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции.

Перспективы развития ОАО «НЛМК» и факторы, влияющие на её конкурентоспособность определяют основные направления развития в период до 2010 года. Главной целью развития в период до 2010 года является обеспечение требуемых по номенклатуре, качеству и объемам поставок конкурентоспособной продукции на внутренней и внешний рынки. Основной путь реализации главной цели – широкое и ускоренное внедрение инноваций в результате активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах. Усиление инновационно-инвестиционной деятельности ослабит негативное влияние факторов, ограничивающих развитие предприятия, обеспечит кардинальное обновление производственного потенциала, выпуск традиционных и новых видов продукции при снижении расхода всех видов ресурсов и соблюдении норм по охране окружающей среды.

В соответствие с потребностями металлопотребляющих отраслей необходимо освоить и расширить производство следующих прогрессивных видов продукции: оцинкованный автомобильный лист высших категорий штампуемости; одношовные высокопрочные трубы диаметром 1420 мм с изоляционным покрытием; железнодорожные рельсы для скоростного движения; микролегированные борсодержащие стали для объемной штамповки высокопрочных крепежных деталей для автомобилестроения; медные трубы на основе непрерывного литья заготовок; латунная лента толщиной 0,05 мм; алюминиевая лента толщиной 0,18–0,2 мм; алюминиевые строительные профили и конструкции с разнообразной защитой и декоративной отделкой; порошки ниобия и тантала для оксидно-полупроводниковых конденсаторов; металлические ниобий, тантал и титан и изделия из них с содержанием лимитируемых примесей на уровне требований микроэлектроники; люминофоры на основе редкоземельных металлов; монокристаллы арсенида галлия с параметрами, соответствующими мировому уровню; средне- и мелкозернистые графиты с уровнем эксплуатационных характеристик, не уступающие графитам на основе кокса; высокомодульные углеродные волокна; широкая гамма порошковых материалов для нужд спецтехники. В результате должен быть удовлетворен спрос на продукцию, определяющую развитие высоких технологий и специальной техники, в том числе и для нужд оборонных отраслей.

На базе ускорения темпов внедрения инноваций должна быть улучшена производственная структура металлургического комплекса ОАО «НЛМК» – в первую очередь, за счет повышения доли конкурентоспособных мощностей (на всех переделах), а также за счет увеличения доли мощностей для выпуска продукции более глубокой степени переработки, доли импортозамещающих и новых производств. Это позволит улучшить структуру товарной продукции ОАО «НЛМК», повысить ее конкурентоспособность и адекватность требованиям рынков.

В производстве тяжелых цветных металлов необходимо шире внедрять автогенные процессы. Доля меди, произведенной с использованием автогенных процессов, должна быть увеличена до 80–85%, никеля – 65–70%. В производстве алюминия долю металла, полученного в усовершенствованных электролизерах с предварительно обожженными анодами и по технологии «сухой» и «полусухой» анод, необходимо довести до 75–80%, а также расширить мощности литейно-прокатных производств и сортамент выпускаемых изделий. В цветной металлургии следует шире использовать более экологически чистые гидрометаллургические процессы, обеспечивающие, помимо снижения выбросов вредных веществ, вовлечение в производство низкокачественных промпродуктов и повышение комплексности использования сырья.

Рост производительности труда в ОАО «НЛМК» оценивается в 2010 году по сравнению с 2000 годом не менее чем в 1,5 раза. При этом ожидается высвобождение значительного количества трудящихся. Это соответствует мировым тенденциям – за последние 20 лет количество занятых в металлургии развитых стран сократилось на 75%. Учитывая градообразующий характер большинства предприятий металлургической промышленности, проблема трудоустройства работников становится чрезвычайно острой и трудноразрешимой. В решении этой проблемы необходимо активное участие города. Прогрессивные сдвиги в производственно-технологической структуре производства металлопродукции предполагают сдвиги в организационной сфере – дальнейшие институциональные преобразования.

Основное направление – создание мощных вертикально-интегрированных и диверсифицированных структур, способных успешно конкурировать на внутреннем и внешнем рынках металлопродукции. Новолипецкий металлургические комбинат ведет активную политику по интеграции предприятий от добычи руды и угля до производства металлопроката и конечных металлоизделий, и даже до потребляющих металл машиностроительных предприятий. Основной мерой в области институциональных преобразований является совершенствование нормативно-правового регулирования создания и функционирования холдинговых компаний и других видов интегрированных структур.

При этом должны сохраниться и узкоспециализированные предприятия, в частности, выпускающие высокотехнологичную продукцию для спеццелей. Следует расширять практику создания мини-производств на базе модульных технологий для удовлетворения регионального спроса на металлопродукцию, а также специальных «Сервис-центров», обеспечивающих поставку потребителям мелких партий продукции с высоким уровнем финишной обработки.
 Реализация основных направлений развития ОАО «НЛМК» и повышение конкурентоспособности ее продукции до 2010 года напрямую зависит от эффективности государственных мер, касающихся деятельности предприятия отрасли.
 1. В целях поддержки экспорта металлопродукции и защиты российских производителей на внешних рынках необходимо:

* установление экспортных пошлины на металлопродукцию с учетом изменения конъюнктуры внешних рынков, в частности, отмена экспортной пошлины на черные металлы и дифференциация экспортных пошлин на цветные металлы в соответствии с котировками на Лондонской бирже металлов;
* до присоединения России к ВТО – активизация проведения переговоров по вопросам обеспечения недискриминационных условий доступа российской металлопродукции на внешние рынки (в первую очередь, на рынки США, ЕС и Китая), в частности, по вопросу закрепления за Россией безусловного статуса страны с рыночной экономикой при проведении антидемпинговых, компенсационных и защитных расследований в отношении экспорта российской металлопродукции.

2. В целях защиты отечественных производителей металлопродукции на внутреннем рынке необходимо:

* расширение практики применения тарифных и нетарифных мер в рамках антидемпинговых, компенсационных и защитных расследований для сокращения объемов необоснованного импорта металлопродукции и повышение оперативности применения этих мер в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры;
* при присоединении России к ВТО – соблюдение интересов отечественных производителей металлопродукции, в частности, обеспечение защиты наиболее чувствительных видов металлопродукции путем повышения уровней связывания (плавиковый шпат, стальные трубы большого диаметра), а также увеличения длительности имплементационного периода до 5–7 лет (прокат из нержавеющей стали, стальные трубы, рельсы и крепежная продукция);
* обеспечение равного доступа отечественных производителей к получению заказов на поставку металлопродукции при формировании программ модернизации железнодорожного транспорта, электроэнергетики и газовой отрасли, а также при реализации проектов с участием государства в других отраслях экономики, в частности, путем проведения открытых тендеров на закупку металлопродукции;
* завершение формирования нормативно-правовой базы по обеспечению предусмотренной законом доли участия российских предприятий в подрядных работах при реализации этих проектов, в частности, осуществление контроля за обоснованностью включения в конкурсную проектную документацию на строительство объектов по СРП иностранных норм и стандартов на прокат, трубы и другие виды металлопродукции.

3. Для обеспечения перехода металлургической промышленности на инновационный путь развития необходимо:

* концентрация бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах государственного значения для реализации критических технологий федерального уровня «Технологически совмещаемые модули для металлургических производств» и «Металлы и сплавы со специальными свойствами» в рамках приоритетных направлений «Производственные технологии» и «Новые материалы и химические технологии» с целью форсированного повышения конкурентоспособности российской металлургии;
* создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии на базе ведущих государственных научных центров в области металлургии и металлургического машиностроения с привлечением академических и образовательных институтов, на который будут возложены, в том числе, функции по государственным аудиту и сертификации существующих горных и металлургических техники и технологий, проведению государственной экспертизы научно-технических и инвестиционных проектов, а также целесообразности закупки импортного оборудования;
* отмена пошлины на импортируемое технологическое оборудование для металлургической промышленности, не производимое в России;
* стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий, в частности, путем разработки и утверждения в соответствии с Федеральным законом «Об охране окружающей среды» прогрессивных технологических нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду для металлургических предприятий на основе показателей наилучших металлургических технологий;
* реализация мер по стимулированию сокращения неэффективных производственных мощностей по производству мартеновской стали, в том числе путем предоставления налоговых и иных льгот, предусмотренных Федеральным законом «Об охране окружающей среды» при внедрении наилучших технологий (кислородно-конвертерной и электропечной), обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации;
* совершенствование технического регулирования в металлургии путем разработки отраслевых технических регламентов, учитывающих особенности производства конкретных видов металлопродукции и максимально гармонизированных с международными стандартами и требованиями.

4. В целях поддержки развития рудно-сырьевой базы металлургии необходимо:

* совершенствование законодательных актов по недропользованию в части установления дифференцированных ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в зависимости от качества полезного ископаемого, горно-геологических и экономико-географических условий разработки; стимулирования предприятий, направляющих средства на финансирование разведки и освоение новых участков месторождений для поддержания мощностей по добыче руд;
* оптимизация налогового законодательства в части исключения из налогооблагаемой базы налога на имущество специфических неликвидных для горно-обогатительных предприятий объектов (отвалов, хвостохранилищ, горных выработок, природоохранных объектов и др.).

5. В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургической промышленности необходимо:

* установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3–4 года) на основе единой методики с целью расширения периодов планирования хозяйственной деятельности металлургическими предприятиями – крупными потребителями продукции и услуг монополий;
* дифференциация тарифов естественных монополий для подотраслей металлургической промышленности со значительной долей услуг монополистов в себестоимости продукции на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции, в частности установление экономически обоснованных железнодорожных тарифов на доставку металлопродукции на Дальний Восток.

6. В целях совершенствования организации сбора и переработки лома и отходов черных и цветных металлов необходимо:

* широкое использование инструментов лицензирования деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, в частности, разработка новых положений о лицензировании этих видов деятельности, предусматривающих ужесточение технических и иных требований к лицензиатам в целях обеспечения более полного вовлечения в оборот лома и отходов металлов и упорядочения рынка лома;
* усиление ответственности за нарушение правил обращения с ломом и отходами цветных и черных металлов и их отчуждения путем принятия Федеральных законов «О внесении дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» и «О внесении дополнения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»;
* организация постоянного контроля за соблюдением правил обращения с ломом и отходами цветных и черных металлов и их отчуждения и положений о лицензировании деятельности по заготовке и переработке лома цветных и черных металлов;
* введение государственного федерального статистического наблюдения за объемами заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов.
 В области социальной политики необходима реализация мер государственной и региональной поддержки по трудоустройству высвобождаемых работников, включая создание новых рабочих мест, организацию переподготовки, а также обеспечение досрочного выхода на пенсию с установлением повышенных ее размеров до достижения пенсионного возраста и др. [8, ст. 34]

В общем виде, перспективы развития и модернизации ОАО «НЛМК» в значительной мере зависят от возможности формирования у металлургической компании собственных финансовых источников и привлечения заемных средств, что, в свою очередь, связано с совершенствованием законодательства в области инвестиционной, тарифной, инновационной и бюджетной политики, внешнеэкономической деятельности, налогообложения, ценообразования и ряда других сфер.

**3.3 Внешнеэкономическая деятельность «НЛМК» во время международного кризиса**

Новолипецкий металлургический комбинат понизил прогноз выручки на 2008 год до $12,5 миллиарда из-за финансового кризиса, в результате которого падают спрос и цены на стальную продукцию. В августе комбинат прогнозировал, что его выручка в 2008 году будет на уровне $13 миллиардов.

По сообщению НЛМК, прогноз показателя EBITDA на 2008 год остался прежним – около $5 миллиардов. В 2007 году выручка НЛМК составляла $7,72 миллиарда, EBITDA – $3,37 миллиарда. НЛМК заявил также, что его производство в этом году может быть ниже плана, поскольку кризис отразится на бизнес комбината в четвертом квартале.

В этой связи НЛМК планирует досрочное проведение плановых ремонтов производственных мощностей на своей основной площадке в городе Липецке, что может привести к некоторому снижению уровня производства от запланированных объемов по итогам 2008 года. В основном, оно коснется продукции с низкой добавленной стоимостью, то есть чугуна, слябов, горячекатаного проката. В 3 квартале 2008 года НЛМК увеличил производство стали на 2,9 процента по сравнению с соответствующим периодом прошлого года до 2,3 миллиона тонн.

Один из крупнейших российских производителей стали Новолипецкий металлургический комбинат рассматривает возможность подачи заявки на получение кредита Внешэкономбанка (ВЭБа).

НЛМК, общий долг которого на конец первого полугодия 2008 года оценивался в $1,7 миллиарда, рассматривает возможность снижения производства из-за финансового кризиса, который с конца сентября резко снизил спрос на полуфабрикаты (слябы и заготовку), выпускаемые компанией.

Основным акционером НЛМК является миллиардер Владимир Лисин. В октябре кредиторы комбината увеличили ставку по его необеспеченному $2‑миллиардному бридж-кредиту на 45 базисных пунктов до LIBOR + 1,45–3,20 процента годовых.

Падение фондовых рынков и снижение деловой активности позволило Новолипецкому меткомбинату сэкономить на покупке американской Beta Steel. Договорившись в начале сентября о покупке этой компании за 400 млн долл., в итоге НЛМК заплатил за этот актив на 50 млн долл. меньше. Компания Владимира Лисина также рассчитывает получить скидку при покупке другой американской компании – John Maneely Company (JMC), однако ее собственники пока не готовы идти на уступки.

Производственные мощности Beta Steel включают в себя электродуговую печь мощностью 700 тыс. т. и стан горячей прокатки мощностью 1,1 млн. т. В 2007 году компания реализовала 547 тыс. т горячекатаного проката, выручка за этот период составила 324 млн. долл., показатель EBITDA – 21 млн. долл.

НЛМК объявил о закрытии сделки по покупке 100% Beta Steel за 350 млн. долл., что на 50 млн долл., или 15%, меньше, чем первоначально заявленная цена. Сделка была профинансирована из текущих средств компании. Цена была снижена по причине экономического кризиса. Фактически цена в данном случае близка к стоимости активов. Сейчас компания готовит план развития Beta Steel, который в дальнейшем будет согласовываться с американскими сталелитейщиками. У Beta Steel большое будущее, потому что 78% ее затрат составляет стоимость лома, который в последнее время значительно подешевел – с более чем 300 долл. до 130 долл. за тонну.

О покупке Beta Steel компания Владимира Лисина договорилась еще в начале сентября. Грянувший экономический кризис вынудил НЛМК выйти с предложением о снижении цены на американские активы. В итоге Beta Steel подешевела на 50 млн. долл. Российская компания рассчитывает также сэкономить на покупке другой американской компании – John Maneely Company, о приобретении которой за 3,53 млрд. долл. было объявлено в августе. родавец этого актива Carlyle Group отказывается идти на уступки и пытается через суд обязать НЛМК закрыть эту сделку.

Между тем, несмотря на экономию 12% от суммы сделки, эксперты не считают покупку Beta Steel удачной. Так, Павел Шелехов указывает, что сама по себе, без JMC, которую НЛМК сейчас в любом случае не сможет купить, Beta Steel – неинтересный актив. «Бесспорно, НЛМК постарается извлечь из нее максимальную выгоду, но той маржи, которую могла бы принести интеграция, не будет», – говорит эксперт. Он отмечает, что разумный дисконт на JMC в текущих условиях – это 20% от первоначальной цены. Но даже при такой скидке НЛМК не сможет приобрести этот актив, имея по данным отчетности на полугодие 1,5 млрд долл. чистых денежных средств. Алексей Сулимов из ИК «Финам» и вовсе считает цену Beta Steel существенно завышенной. По его мнению, справедливая цена компании – не больше 150 млн долл. «НЛМК сильно переплатил. И если в августе в период высоких цен эта переплата казалась несущественной, то сейчас она особенно заметна», – уверен эксперт. Он добавляет, что в сделке по JMC НЛМК предпочтительнее сейчас выплатить неустойку, которая может составить около 200 млн. долл., и отказаться от этого актива. [7, с. 1]

## Заключение

Внешнеэкономическая деятельность реализуется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В первом случае внешнеэкономическая деятельность направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых, торговых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей.

Предприятием является хозяйствующий субъект, который на основе использования экономических ресурсов производит и реализует товары, выполняет работы, оказывает услуги. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок.

Основными формами внешнеэкономической деятельности предприятий является внешнеторговая деятельность и международная кооперация производства.

В практической части дипломной работы был проведен анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «НЛМК». Новолипецкий металлургический комбинат является одним из лидеров среди российских производителей металлургической продукции. Значительные производственные мощности обуславливают необходимость большого числа партнеров.

ОАО «НЛМК» является одним из крупнейших отечественных экспортеров металлургической продукции. По проведенному анализу можно сделать вывод, что предприятие увеличивает поставки не только на внутренний рынок, но и на экспорт, а также проводит активную политику по поиску и завоеванию новых рынков.

В общем виде, перспективы развития и модернизации ОАО «НЛМК» в значительной мере зависят от возможности формирования у металлургической компании собственных финансовых источников и привлечения заемных средств, что, в свою очередь, связано с совершенствованием законодательства в области инвестиционной, тарифной, инновационной и бюджетной политики, внешнеэкономической деятельности, налогообложения, ценообразования и ряда других сфер.

В структуре производства листового проката НЛМК имеет самую высокую долю холоднокатаного проката среди металлургических компаний России. На внутренний рынок приходится 29% продаж металлопродукции НЛМК.

Компания имеет наиболее современную производственную базу в российской металлургии – около 95% стали выплавляется в кислородных конвертерах, остальное – в электродуговых печах. Вся производимая сталь разливается на установках непрерывной разливки. Мощность НЛМК составляет по чугуну 9,5 млн. т, по стали – 9,9 млн. т, по прокату – 7 млн. т.

НЛМК поставляет свою продукцию всем промышленным секторам российской экономики – в строительстве, производстве машин и оборудования, транспортном, энергетическом и сельскохозяйственном машиностроении, производстве труб.

По финансовым показателям ОАО «НЛМК» показывает высокий уровень производительности. На протяжении исследуемого периода наблюдается повышение чистой прибыли предприятия, рост производства.

Также происходит внедрение новых технологических схем производства, позволяющих поднять уровень компании. На базе ускорения темпов внедрения инноваций должна быть улучшена производственная структура металлургического комплекса ОАО «НЛМК» – в первую очередь, за счет повышения доли конкурентоспособных мощностей (на всех переделах), а также за счет увеличения доли мощностей для выпуска продукции более глубокой степени переработки, доли импортозамещающих и новых производств. Это позволит улучшить структуру товарной продукции ОАО «НЛМК», повысить ее конкурентоспособность и адекватность требованиям рынков.

Важное место занимает государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности – это регулирование внешнеторговой, инвестиционной и иной деятельности, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Регулирование [внешнеторговой деятельности](http://www.ultpp.ru/ved/index.php) посредством торговой политики осуществляется государством в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты его экономических и политических интересов. Торговая политика Российской Федерации является составной частью экономической политики, она направлена на создание благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг. Текущая информация о внешнеэкономической и торговой политике России предоставляется [Министерством экономического развития и торговли](http://www.economy.gov.ru/wps/portal/economica/vnptp/vnecpolit/).

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

# Список литературы

1. Федеральный Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 года №173-ФЗ. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ.
2. Федерального закона «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» от 14 апреля 1998 года №63-ФЗ.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения, Учебное пособие, Москва, ИКЦ «Маркетинг», 2001. – 218 с.
4. Бляхина Л.С. Экономика фирмы. Учебное издание. Санкт-Петербург. – 2006. – 290 с.
5. Герасимчук И. «Исполнительное резюме» <http://www.marketing.spb.ru>
6. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 377 с.
7. Годлевская Е. «НЛМК выторговал 50 млн. долларов» РБК Daily ежедневная деловая газета <http://www.rbcdaily.ru>
8. Гражданский Кодекс российской Федерации. Часть 4. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 448 с.
9. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. Издательство: Дело, 2004. – 32 с.
10. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. – М., 2004. – 392 с.
11. Мескон М.Х., Альберт М. Основы менеджмента. – М: Высшая школа, – 588 с.
12. Мищенко М. «Новолипецкий металлургический комбинат» поглощает ОАО Стойленский ГОК» сайт Москоского делового центра <http://www.moscowcentre.ru>
13. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая и вторая. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 366 с.
14. Новолипецкий металлургический комбинат <http://ru.wikipedia.org>
15. Оболенский В.П., Асланова Т.О. Внешнеэкономические проблемы повышения конкурентоспособности российского производства // Проблемы прогнозирования. – 2005. – №5. – с. 88 – 99.
16. Основы внешнеэкономических знаний / Под. ред. И.П. Фаминского. – М.: Международные отношения, 2001. – 278 с.
17. Официальный сайт НЛМК <http://www.nlmk.ru>
18. Пискунова С. «НЛМК приобрел JMC» <http://www.gzt.ru>
19. Подольник А.П. Стратегия и тактика управления фирмой. Санкт-Петербург. – 2001. – 409 с.
20. Попов С. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Москва. – 2002. – 397 с.
21. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учебник /Под. ред. С.И. Долгова, И.И. Кретова. – М.: БЕК, 2003. – 288 с.
22. Предприятия на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник / Под ред. Долгова. С.И.М., БЕК, 2000. – 318 с.
23. Прокушев Е.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебное пособие. Инфра – М.: Москва 2001. – 397 с.
24. Региональная экономика: учеб. пособие /Под. ред. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 178 с.
25. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. Издательство: Приор, 200. – 246 с.
26. Спартак А. Государственная поддержка экспорта в России // Внешняя торговля. -2003. – №4. – с. 8 – 12.
27. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 310 с.
28. Суша Г.З. Экономика предприятия. Учебное пособие. Москва ‑ 2005. – 334 с.
29. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: учеб. пособие /Под. ред. А.К. Иванова. – М, 2004. – 204 с.
30. Урманов И. Международные инвестиционные проекты в отечественном машиностроении // Российский экономический журнал. -2005. – №8. – с. 72–76.

**Приложение**

Приложение 1

Финансовая отчетность компании (Сравнительная характеристика за 2000–2003 гг.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Текущие активы | 641,1 | 685,8 | 868,6 | 1031,9 |
| Денежные средства и эквиваленты | 160,0 | 189,3 | 391,0 | 498,0 |
| Дебиторская задолженность | 229,9 | 222,3 | 205,9 | 249,4 |
| Запасы | 240,2 | 251,1 | 221,2 | 244,0 |
| Прочие текущие активы | 11,0 | 23,1 | 50,5 | 40,5 |
| Постоянные активы | 415,7 | 505,8 | 673,4 | 709,8 |
| Здания и сооружения | 393,1 | 428,3 | 537,2 | 563,8 |
| Прочие постоянные активы | 22,6 | 77,4 | 136,2 | 146,0 |
| Всего активов | 1056,8 | 1191,5 | 1542,0 | 1741,7 |
| Текущие обязательства | 126,7 | 189,5 | 127,4 | 130,7 |
| Кредиторская задолженность | 92,4 | 99,1 | 127,2 | 130,3 |
| Краткосрочный долг | 24,1 | 90,2 | 0,0 | 0,0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 10,2 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Долгосрочные обязательства | 67,3 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| Долгосрочный долг | 64,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 3,2 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| Всего обязательств | 194,0 | 192,6 | 130,4 | 133,7 |
| Интерес меньшинства | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Капитал и резервы | 862,8 | 999,0 | 1411,6 | 1608,0 |
| Всего обязательств и капитала | 1056,8 | 1191,5 | 1542,0 | 1741,7 |

Приложение 2

Отчет о прибылях и убытках, млн. долл. (Сравнительная характеристика за 2000–2003 гг.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Выручка | 1385,19 | 1270,33 | 1699,52 | 545,98 |
| Операционные издержки | 869,18 | 972,55 | 1075,94 | 299,35 |
| EBITDA | 516,01 | 297,78 | 623,57 | 246,62 |
| Амортизация | 17,97 | 15,41 | 16,80 | 4,72 |
| Операционная прибыль | 498,04 | 282,36 | 606,78 | 241,90 |
| Внеоперационные издержки | -45,36 | -1,76 | -2,22 | 11,88 |
| Проценты и пр. финансовые издержки | -0,48 | -5,33 | -5,06 | -1,72 |
| Прибыль до налогообложения | 543,89 | 289,46 | 614,06 | 231,74 |
| Налог на прибыль | 167,73 | 83,62 | 132,63 | 55,00 |
| Прибыль до доли меньшинства | 376,16 | 205,83 | 481,43 | 176,74 |
| Доля меньшинства | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Чистая прибыль | 376,16 | 205,83 | 481,43 | 176,74 |