

Ngành khai khoáng đang chuyển mình để đáp ứng nhu cầu với những thách thức mới trong tình hình kinh tế hiện nay, theo một điều tra của Ventyx-một công ty hàng đầu cung cấp các giải pháp quản lý thông tin cho ngành công nghiệp tài nguyên.



Một trong những thay đổi lớn nhất so với những năm trước đây là các công ty mới phải đầu tư

Đầu vào và nhu cầu khai khoáng chi đầu tư ngày càng tăng. Trong 374 công ty mà chúng tôi đi sâu tra, thì 25 % nói rằng các dự án đầu tư là thách thức hàng đầu mà các công ty này đối mặt trong năm qua. Trong thị trường, chi phí đầu tư là mối quan ngại lớn nhất hai xuyên suốt ngành công nghiệp, chỉ sau an toàn lao động. Chi phí đầu tư tăng đáng kể trong những năm qua. Cùng quan điểm trên, một khảo sát mới đây của công ty Deloitte cho thấy áp lực chi phí là thách thức số một đối với các công ty mỏ, với nhu cầu tập trung vào tăng, nhu cầu thị trường, nguyên liệu thô và lao động. Deloitte cho rằng chi phí sản xuất đồng, nhôm và nickel đã chạm mốc cao nhất giá của Thị trường Hàng Kim loại London (LME) đối với các kim loại này. Chi phí cho xây dựng những mỏ mới cũng tăng bởi chi phí lao động và giá vật liệu, những tăng này không phải vì chi phí vận chuyển và chi phí quản lý của mỏ mới.

Chi phí đầu vào vẫn cao

Số liệu mới đây của Cơ quan Thống kê Lao động Mỹ cho thấy năm vừa qua các công ty mỏ phải quan tâm nhiều đến chi phí. Chi phí cho các khoản đầu vào đối với ngành khai khoáng vẫn ở mức cao trong 2012. Chi phí lao động-một trong những yếu tố chính đối với nhu cầu khai khoáng ngành này vẫn là một phát chi phí cho các dự án khai khoáng-ngành công nghiệp mỏ kim loại. Mỹ đã đạt mức cao kỷ lục trong sáu tháng cuối năm ngoái, chi trả cho than cao hơn năm 2002 nhưng 60 %. Một phát chi phí lao động đối với các công ty mỏ đặc biệt cao so với các lĩnh vực khác, như là khai thác than. Các công ty than Mỹ có mức lợi nhuận trong năm 2012 giảm thấp nhất trong suốt 10 năm qua. Tính tới 12/2012, lợi nhuận lao động ngành than giảm 10,5 % so với mức cao nhất đạt được trong năm 2011. Chi phí cho nhiên liệu diesel ở Mỹ-một đầu vào chiếm tới 1/3 tổng chi phí cho khai thác lớn liên-cũng tăng không ngừng trong 2012, cao hơn năm 2011 tới 3 %. Nghiên cứu của Deloitte cho thấy bậc tranh chấp về chi phí leo thang ngoài khu vực Mỹ. Ví dụ như, trong lĩnh vực khai khoáng ở Australia, lao động và nhiên liệu là chi phí đầu vào của ngành khai khoáng tăng nhanh nhất kể từ 1996. Giảm bớt căng thẳng duy nhất cho chi phí đầu vào của ngành khai khoáng là giá thép và quặng sắt. Các công ty mỏ mua thép để xây dựng các dự án đầu tư ở Mỹ trong năm 2012 trả giá thép thấp hơn 5 % so với 2011. Tuy nhiên, giá cả nói chung vẫn ở mức cao, cao hơn trên 110 % so với 2002.

Chiến lược chi không phải là số lượng

Trong khi các công ty mỏ-đã chú ý nhiều đến khía cạnh khai thác-phải liên tục xem lại các dự án đầu tư mới có thể được thực hiện, môi trường chi phí mới bắt các công ty mỏ phải xem xét kỹ thu hồi vốn đầu tư của mình đối với dự án-ngay cả các dự án có khả năng tiêu thụ cao. Deloitte cho hay là trong vài tháng qua, “chiến lược đã lên át số lượng,” và kết quả là các dự án đầu tư bị chôn vùi. Các công ty mỏ từ lâu không ưu tiên các dự án mỏ riêng biệt vì chỉ 01 % các dự án mỏ riêng là khả thi. Thay vào đó, các công ty phải tập trung vào những dự án có thể thu hồi vốn đầu tư.

Thiếu hụt nguồn và nguồn làm tăng mức lợi nhuận phát chi phí, ép các công ty mỏ tăng đầu tư vào

hàng thế giới. Ví dụ như Chile, người ta có tính quyết định gia tăng công suất năng lượng của mình trong thập kỷ tới để có được nguồn điện tin cậy và rõ ràng cho khai thác các mỏ khoáng sản của mình.

Khai khoáng linh hoạt hơn

Công tác quản lý cũng đã trở thành một mối lo ngại đối với các công ty mỏ, theo điều tra của Ventyx thì 40% các công ty được khảo sát nói rằng những thách thức lớn nhất hành động các công ty này phải điều chỉnh khai thác để phù hợp với sự thay đổi thị trường khoáng sản. Điều chỉnh tính năng động đó cũng là một cách để đối phó với các vấn đề chi phí. Nói chung mà nói thì đây thiên về tập trung vào nguồn tài nguyên lớn toàn cầu, các công ty mỏ giờ đây đang lao vào những dự án có giá trị cao nhất của dự án và tìm cách tối ưu hóa giá trị thông qua phát triển phân kỳ. Các công ty mỏ với quy mô trung bình cũng tái khám phá các dự án của mình nhằm cân bằng chi phí và để tăng cường tìm kiếm các dự án có giá trị cao của các công ty lớn hơn. Một số các công ty lớn này có thể là công ty tìm kiếm năng suất các công ty nhỏ hơn. Một ví dụ, công ty Keegan Resources công bố một kế hoạch phát triển đối với dự án vàng Esaase của mình ở Ghana, cho hay là công ty đang dự định tìm kiếm những dự án có khả năng tiêu thụ hàng năm những chi phí đầu tư giảm rất nhiều. Công ty cũng xem xét lại các phương án sản xuất các phương pháp khai thác có lợi nhuận để thu được những hàm lượng cao hơn vào giai đoạn của dự án, còn hơn là khai thác tối đa những dự án này. Đầu năm 2012, công ty Exeter Resources công bố kết quả so sánh hai nghiên cứu khả thi riêng biệt, cho thấy kế hoạch phát triển khác nhau để khai thác dự án vàng Caspiche của công ty ở Chile. Một nghiên cứu chuyên về khai thác tập trung vào ô xít mangan trên của mỏ với chi phí thấp hơn, trong khi nghiên cứu khác để tập trung phát triển toàn thân quy trình hóa và đầu tư nhiều hơn.

Sát nhập và mua lại (M&A)

Một xu hướng thú vị khác được vạch ra trong báo cáo của Deloitte là hoạt động sát nhập và mua lại sẽ nhiều hơn trong một môi trường tài chính xiết chặt. Trong khi M&A đối với ngành khai khoáng giảm đáng kể trong nửa năm cuối 2012, Deloitte cho rằng nhu cầu thị trường về M&A hơn có thể diễn ra trong năm 2013 vì các tập đoàn sẽ chú ý tới các hình thức tài chính phi truyền thống để nhằm tăng vốn đầu tư, như liên doanh, cho thuê thu nhập thuê mỏ để với các công ty đang khai thác. Việc đánh giá tài sản mới thấp hơn và lợi nhuận giảm và lợi nhuận giảm của các công ty mỏ lớn hơn và có khả năng tài chính lớn sẽ thu hút các công ty nhỏ hơn. Ví dụ như đây, công ty First Quantum Minerals mua lại công ty vàng Aurizon Mines, và sát nhập lại Nexen-công ty dầu khí Canada và CNOOC-tập đoàn dầu khí quốc doanh hàng đầu Trung Quốc còn đang dang dở. Deloitte cho biết các công ty mỏ còn phải đối mặt với những thách thức khác, như chi phí nhân công trong khoáng sản, tham nhũng, tính minh bạch, phải có giấy phép xã hội, thiêu lao động có tay nghề, đảm bảo môi trường an toàn, và đầu tư vào công nghệ.