

Л.Г.Тубольцев, В.П.Беланов, Н.И.Падун

## ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЮ

Предложена методика расчета приведенных цен на металлопродукцию с учетом мировых цен на сырье и готовую продукцию, что позволит получать информацию для прогнозирования использования новых процессов в металлургии.

### Современное состояние вопроса.

Горно-металлургический комплекс Украины (ГМК) является стратегическим национальным ресурсом. Он обеспечивает 27% товарного производства промышленности и 40% валютных поступлений. Однако в развитии других отраслей экономики наблюдается отставание, что не позволяет стране, как промышленному государству, выйти на ведущие мировые позиции. Сегодня работа черной металлургии обеспечивает доход 0,4 долл./кг продукции, что в пересчете на внутренний валовый продукт (ВВП) составляет 0,3 тыс.долларов на душу населения. Чтобы войти в состав стран ЕС, нужен реальный доход не менее 5–10 тыс. долл. на душу населения. Достичь такого показателя возможно при опережающем развитии высокотехнологичных отраслей промышленности: энергетическое и среднее машиностроение, производство космических аппаратов, самолетов, судов, автомобилей, бытовой техники и т.д. Еще более высокий уровень доходности обеспечивает развитие информационных технологий, которые в Украине используются слабо, а украинские ученые и специалисты в этой области успешно работают на зарубежные фирмы.

Мировая статистика свидетельствует, что рост экономики страны напрямую связан с внутренним потреблением металлопродукции; применение высоких технологий обеспечивает конкурентоспособность продукции и создает благоприятный инновационный климат, высокую степень занятости квалифицированной трудоспособной части населения.

Промышленное производство Украины западными экспертами оценивается как размытое, имеющее очень высокоразвитые отрасли (самолетостроение и космос), развитые базовые отрасли (металлургия), но при этом очень низкий ВВП на душу населения. Украина имеет мощный базовый потенциал для развития любых отраслей промышленности. В то же время, производя 625 кг готового проката на душу населения, страна реально потребляет 80-90 кг. В ЕС существуют четкие критерии, по которым государство относится к разряду промышленно развитых – потребление должно составлять не менее 400 кг сырой стали на душу населения. Реально в 2004 г. Япония имеет этот показатель на уровне 603 кг, Чехия – 494, Германия – 454.

Перспективы развития черной металлургии Украины в значительной степени зависят от уровня используемых технологических процессов, которые определяют эффективность производства. С другой стороны, эффективность производства определяется уровнем цен на металлопродукцию, которые в свою очередь зависят от общего состояния мировой экономики. В этих условиях анализ ценовой составляющей рынка весьма актуален, т.к. определяет важнейший параметр металлургических предприятий – прибыльность производства.

В настоящей работе сделана попытка использовать новые подходы по выявлению закономерностей образования цен и возможности управления ими в рыночных условиях.

Механизм рыночной экономики направлен на удовлетворение запросов потребителя и в настоящее время действует по формуле «цена продажи – затраты производства = прибыль». В этих условиях успех производителя зависит от оперативности реагирования на изменение требований рынка и освоение выпуска продукции, удовлетворяющей новым запросам потребителя при минимальных издержках производства на обеспечение требуемого качества продукции.

Цены на протяжении неизменного цикла производства часто меняются. Низкие цены, как правило, связаны с невысоким качеством продукции и с незначительным сервисом, что в свою очередь существенно снижает интерес покупателя. Цены должны в достаточной степени компенсировать затраты производителя, однако и быть доступными для покупателя, чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции. Группы товаров с разными ценами привлекают различные сегменты рынка, т.е. при установлении цены и условий реализации продукции должна соблюдаться определенная гибкость. Хотя цена является весьма субъективным фактором, в условиях развитого рынка она подчиняется определенным закономерностям и выступает уже как фактор объективный.

#### **Методы и результаты исследования.**

Процесс ценообразования на различных стадиях производства продукции различен. Первая стадия характеризуется началом производства товаров, когда рынок еще не насыщен и цена определяется затратами на производство и субъективными факторами. В условиях развитого рынка, наличия конкуренции и свободного обмена товарами для ценовой политики решающим является возможность продажи продукции, т.е. условия продажи определяются возможностями покупателя, которые всегда конкретны и ограничены и на определенном временном промежутке их можно считать постоянными. В этом случае, исходя из теории товарной стоимости [1] и закона сохранения энергии, зависимость между ценой ( $c_i$ ) и объемами продажи конкретного вида продукции ( $q_i$ ) можно представить в следующем виде:

$$c_i \cdot q_i = D_i = const \quad (1)$$

Величина  $D_i = const$  определяется покупательной способностью рынка и курсом отечественной валюты. Выражение (1) графически представляет собой экспоненциальную зависимость цены от объемов продукции, выпускаемой всеми участниками рынка (рис.1). Приведенные данные показывают, что цена продажи, а, следовательно, и эффективность работы конкретного предприятия, напрямую зависит от рыночных цен на его продукцию и от курса отечественной валюты. При уровне продаж, соответствующих точке  $q_1$  (рис.1), устанавливаемая цена практически не зависит от конкретного производителя, поскольку аналогичную продукцию могут поставлять на рынок и другие предприятия.

Если объемы поставки товаров конкретного производителя оказывают слабое влияние на общий объем продаж мирового рынка (точка  $q_2$  на рис.1), то такой поставщик продукции может оказывать незначительное влияние на ценовую политику (точка  $c_2$  на рис.1). Предприятие, базирующееся на такой ценовой конкуренции, может снизить цены для увеличения объемов реализации. Однако, при дублировании цен конкурентами возможна ситуация «копирования» или ценовой войны, избежать которой может помочь политика ценовой стратегии правительства или выпуск продукции с улучшенными потребительскими характеристиками [1].

Если поставщик оказывает решающее влияние на ценовую политику рынка, т.е. является монополистом (точка  $c_3$  на рис.1), то управление ценами может быть осуществлено только при соответствующей политике государства..

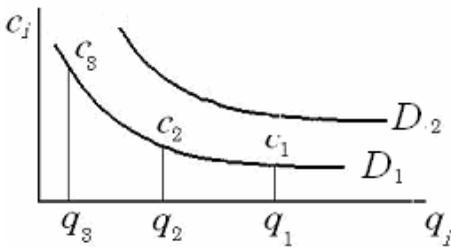


Рис.1. Зависимость цены от спроса на продукцию (объем продаж).

$q_1$  — объемы продаж продукции на мировом рынке, когда конкретный производитель не оказывает существенного влияния на общий объем продаж;  $q_2$  — зона слабого влияния конкретного производителя на общий объем продаж мирового рынка;  $q_3$  — зона сильного влияния конкретного производителя на общий объем продаж мирового рынка (неценовая конкуренция). Кривые  $D_1$  и  $D_2$  — покупательная способность рынка.

Стремление производителя улучшить качество конкретного вида продукции всегда рискованно, поскольку потребители могут не рассматривать такое предложение как лучшее. В этом случае будет приобретаться более дешевый аналог по виду и сортаменту. Поэтому производитель должен параллельно принять меры рекламного характера или любые другие меры неценовой конкуренции, позволяющие перейти на новый уровень покупательной способности рынка (кривая  $D_2$  на рис.1). Упор на от-

Стремление производителя улучшить качество конкретного вида продукции всегда рискованно, поскольку потребители могут не рассматривать такое предложение как лучшее. В этом случае будет приобретаться более дешевый аналог по виду и сортаменту. Поэтому производитель должен параллельно принять меры рекламного характера или любые другие меры неценовой конкуренции, позволяющие перейти на новый уровень покупательной способности рынка (кривая  $D_2$  на рис.1). Упор на от-

личительные особенности продукции позволяет сохранить (или увеличить) первоначальный спрос при увеличении (или сохранении) цены [2].

Любой процесс управления требует детального исследования объекта управления и его параметров. Это же относится к управлению ценами и эффективностью производства. В этой связи рассмотрим более подробно ценовую категорию, как определяющую эффективность производства.

Используя выражение (1) для описания внутреннего валового продукта государства (ВВП) в целом можно записать:

$$\sum c_i \cdot q_i = \sum D_i = \text{ВВП} \quad (2)$$

Учитывая, что государство, которое проводит активную экспортную политику, находится в мировой системе торговли, его денежная единица жестко привязана к мировому курсу валюты  $K_B$ . Поэтому выражение (2) можно представить в следующем виде:

$$\sum c_i \cdot q_i / K_B = \sum D_i = \text{ВВП}_K \quad (3)$$

Для условий рынка выражение  $\sum c_i q_i$  представляет собой объективную составляющую, в то время как ВВП зависит не только от рыночных условий, но и несет в себе субъективную часть эффективности управления государством в целом и рынком в частности. Следовательно, выражение (2) может быть использовано для анализа рыночных условий и условий управления в государстве.

В настоящее время повышение эффективности управления финансовой деятельностью на верхнем уровне менеджмента становится доминирующей идеей в экономической теории и практике, особенно для крупных предприятий, включая металлургические. При этом финансовый менеджмент является неотъемлемой частью системы управления предприятием, а его функции относятся к разряду координационно–управленческих [3].

В качестве основного базового показателя эффективности финансовой деятельности, наряду с другими показателями, принято использовать прибыль предприятия, которая может рассматриваться как основная цель или финансовое задание в рамках общей системы управления финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия. Именно при выполнении условия прибыльности предприятие может существовать стабильно и обеспечивать себе основу для роста. Такое определение характерно для краткосрочного анализа финансовой ситуации. При рассмотрении длительного периода времени необходимо учитывать проценты на кредиты, схемы использования финансовых средств и др.

Для более детального анализа прибыльности производственные затраты обычно представляют в виде двух составляющих: переменной и постоянной. При этом в себестоимость продукции включаются переменные производственные затраты, изменяющиеся пропорционально объему выпуска продукции, а постоянные затраты рассматриваются как затраты периода. Однако для полной оценки эффективности работы предприятия необходимо учитывать как переменные, так и постоянные затраты.

Ключевым показателем при оценке прибыльности является маржинальный доход [4, 5]. Маржинальный доход  $M$  — это разница между выручкой от реализации продукции  $D$  и переменными затратами предприятия (издержками)  $V$  на выпуск продукции объемом  $x$  единиц:

$$M(x) = D(x) - V(x) \quad (5)$$

При этом неявно полагается, что предприятие выпускает продукцию одного вида. С другой стороны, маржинальный доход содержит постоянные затраты  $P$  и прибыль  $\Pi(x)$ , с учетом чего  $M(x)$  можно рассматривать как сумму:

$$M(x) = P + \Pi(x) \quad (6)$$

В рамках макроэкономических показателей прибыль отдельного предприятия может рассматриваться как

$$\Pi(x) = D(x) - V(x) - P. \quad (7)$$

С учетом, что  $D(x) = \sum c_i \cdot q_i$ , прибыль предприятия можно выразить как :

$$\Pi(x) = \sum c_i \cdot q_i - V(x) - P. \quad (8)$$

Отнеся прибыль к конкретному временному промежутку (сутки, месяц, год) можно объединить отнесение переменных и постоянных затрат в виде удельных затрат  $z_i$  на себестоимость продукции, а при условии полной реализации выпускаемой продукции на рынке можно записать:

$$\Pi(x) = \sum c_i \cdot q_i - \sum z_i \cdot q_i. \quad (9)$$

или при отнесении к мировой валюте:

$$\Pi(x)_K = (\sum c_i \cdot q_i - \sum z_i \cdot q_i) / K_B \quad (10)$$

На величину прибыли предприятия существенное влияние оказывают субъективные внешние факторы, которые необходимо учитывать при разработке стратегии формирования цены на металлопродукцию. Однако при оценке эффективности инновационных мероприятий зачастую сталкиваются с отсутствием достоверной ценовой информации о продукции, как на стадии производства, так и на стадии продажи. Иногда выход может быть найден при использовании общемировых цен, но и эти данные могут носить условный характер, поэтому при сравнительной оценке необходимо использовать приведенные цены.

Сделаем попытку на основе имеющейся статистической информации определить критерии, которые характеризуют цену металлопродукции. Для возможности сопоставления цен введем понятие текущей цены  $c_T$  (на момент продажи) и приведенной цены продукции  $c_{пр}$  (на момент исследования).

В общем виде приведенную цену продажи продукции можно представить в виде:

$$c_{пр} = f(\eta_1 \cdot \eta_2 \cdot \eta_3 \cdot \eta_4 \dots \eta_i \cdot c_T) \quad (11),$$

где:  $\eta_i$  — поправочные коэффициенты, учитывающие объективные внешние факторы рынка (индекс цен, время и регион продажи, вид про-

дукции и условия ее поставки, продажу на внутреннем рынке или экспорт, рентабельность производства);

К одному из объективных внешних факторов, определяющих ценообразование продукции, относится изменение покупательной способности, которую можно охарактеризовать коэффициентом  $\eta_1$ , равным отношению показателя индекса цен базового сравнительного периода ( $K^0_{инд}$ ) к показателю текущего индекса цен на продукцию сравняемого периода ( $K^T_{инд}$ ), т.е.

$$\eta_1 = (K^0_{инд} \cdot) / (K^T_{инд} \cdot);$$

Запишем аналогично:

коэффициент  $\eta_2$ , характеризующий соотношение внутренних и мировых цен на металлопродукцию

$$\eta_2 = (K^0_{эксп} \cdot) / (K^T_{эксп} \cdot);$$

коэффициент  $\eta_3$ , характеризующий вид металлопродукции

$$\eta_3 = (K^0_{сорт} \cdot) / (K^T_{сорт} \cdot);$$

коэффициент  $\eta_4$ , характеризующий размерный сортамент металлопродукции

$$\eta_4 = (K^0_{разм} \cdot) / (K^T_{разм} \cdot);$$

коэффициент  $\eta_5$ , характеризующий регион продажи и условия поставки продукции

$$\eta_5 = (K^0_{усл} \cdot) / (K^T_{усл} \cdot);$$

коэффициент  $\eta_6$ , характеризующий курс отечественной валюты по отношению к мировой

$$\eta_6 = (K^0_{валл} \cdot) / (K^T_{валл} \cdot);$$

коэффициент  $\eta_7$ , характеризующий показатель рентабельности производства

$$\eta_7 = (K^0_{рент} \cdot) / (K^T_{рент} \cdot).$$

С учетом коэффициента рентабельности  $K_p$ , устанавливающего связь между ценой продажи ( $c_i$ ) и себестоимостью продукции ( $z_T$ ) в виде:

$c_T = K^T_{рент} \cdot z_T$ , и, принимая для упрощения линейный вид функции в выражении (11), можно записать:

$$c_{пр} = \eta_1 \cdot \eta_2 \cdot \eta_3 \cdot \eta_4 \cdot \eta_5 \cdot \eta_6 \cdot \eta_7 \cdot z_T \quad (12),$$

Рассмотрим на основании статистических данных изменение коэффициента  $K_{инд}$ , характеризующего временной индекс цены продажи конкретного вида металлопродукции за последние годы (рис.2).

Более детальная разбивка по времени дает возможность увидеть реальное воздействие рынка и его попытки поднять или снизить цены на металлопродукцию. Однако конкуренция вынуждает рынок возвращаться к реальной цене. Таким образом, для оценки общих тенденций можно выбрать такой временной период, когда стремление рынка изменить ценовую ситуацию перерастает в общую тенденцию, не подвластную текущим намерениям конкретных участников. Как показывает практика, принимая среднюю цену продажи в течение квартала постоянной, мы можем исклю-

чить влияние субъективного фактора рынка и получить объективную картину рыночной ситуации.

Из приведенных на рис.2 данных видно, что цены на металлопрокат циклически колеблются с периодом 2,5–3 года. За последние 15 лет наблюдалось 5 пиков колебания, причем цены изменялись более чем в 2 раза. Наиболее благоприятная ценовая ситуация для производителей металлопродукции сложилась в последние 1,5 года, когда цены выросли в 2,5 раза. В этой связи металлургам необходимо использовать период высоких цен для накопления капитала и инвестирования в развитие производства.

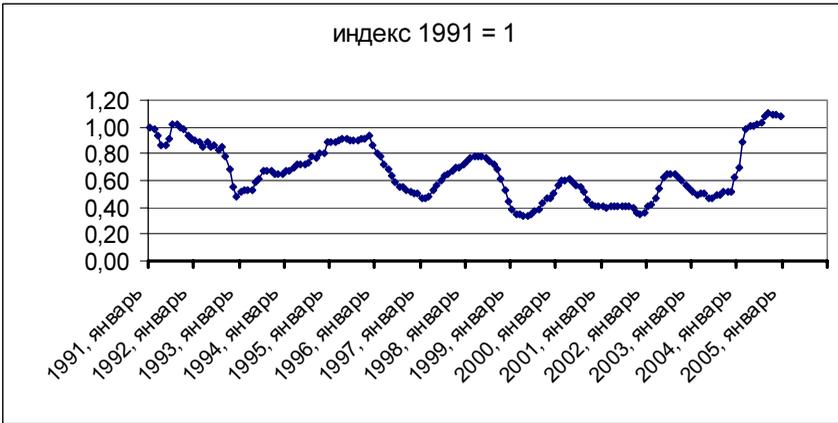


Рис.2. Изменение индекса цен  $K_{инд}$  на металлопродукцию за период 1991–2005 гг.

Резкий рост цен на металлопродукцию свидетельствует об интенсивном развитии мировой экономики. Мировое производство стали в ближайшие годы будет возрастать, прежде всего, в Китае, странах с переходной экономикой и развивающихся странах. Условием этого процесса является как рост внутреннего потребления, так и возможность экспорта продукции. Эти изменения определяют структуру рынка стали как по регионам планеты, так и в отдельных странах. В то же время, исходя из законов циклического развития рынка (рис.2) вполне вероятно, что уже в 2005 г. закончится очередной временной цикл активизации мировой экономики и начнется период спада, который будет сопровождаться снижением цен на черные металлы, вероятно до индекса 0,7–0,8. По прогнозу аналитиков Economist Intelligence Unit (EIU) 2005–2006 гг. станут последними годами высоких мировых цен на основные виды металлопродукции. Снижение цен на черные металлы будет вызвано замедлением глобально-индустриального роста, а также повышением мирового предложения

по основному сортаменту в силу наличия значительных избыточных мощностей металлургического производства.

В последние 15 лет цены мирового рынка на основные виды металлопродукции изменялись в широких пределах. Вместе с постепенным увеличением мирового металлопотребления повышались и цены. Снижение, последующая стабилизация потребления металлопродукции и снижение среднего коэффициента использования производственных мощностей сопровождается снижением цен (рис.3).

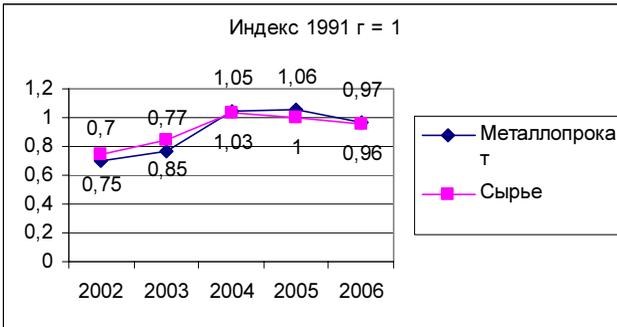


Рис.3. Изменение среднего индекса цен  $K$  индекс цен на металлопродукцию за период 2002–2004 гг. и прогноз на 2005–2006 гг.

В этих условиях еще большее значение приобретает осуществление комплекса технических, технологических и организационных мероприятий по повышению эффективности производства. Особого внимания требует повышение качественных характеристик металлопродукции, снижение затрат на ее производство и торговля наиболее прогрессивными видами товара с высокой добавленной стоимостью (листовой прокат, трубы, металл с покрытием, изделия дальнейшего передела).

С 1994 года ГМК Украины находится на подъеме. В связи с тем, что большая часть (до 80%) производимой металлопродукции ГМК экспортируется, особый интерес представляет рассмотрение конкурентоспособности отечественного стального проката. Изменение показателя уровня конкурентоспособности – соотношение внутренних цен и цен мирового рынка (коэффициент  $K_{\text{конк}}$  в выражении (11) представлено на рис.4.

Как видно, соотношение цен на металлопрокат  $K_{\text{конк}}$ , которое в определенной степени отражает уровень конкурентоспособности металлопродукции, весьма нестабильно. На  $K_{\text{конк}}$  оказывают влияние многие факторы, основными из которых являются: себестоимость продукции, рентабельность, курс доллара и уровень мировых цен. Украинская металлопродукция в рамках ее традиционной номенклатуры является конкурентоспособной по качеству, сочетается с номенклатурой экспортной продукции развитых стран и имеет постоянный объемный спрос [2].

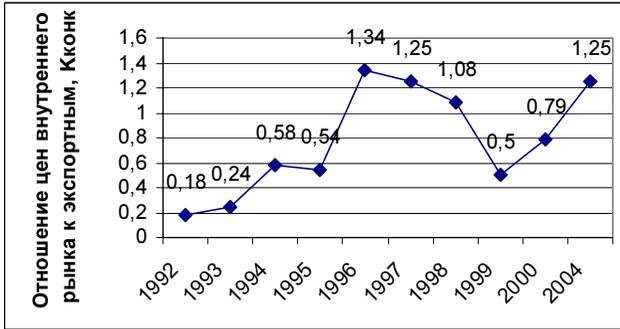


Рис.4. Соотношение цен внутреннего рынка и экспортных цен на металлопродукт за период 1992 –2000 гг. в Украине (коэффициент  $K_{конк}$ ).

Продолжающееся увеличение экспорта металлопродукции из Украины и России будет способствовать преодолению отставания на мировом рынке предложения от спроса и, следовательно, будет наблюдаться тенденция упорядочения мировых цен. В целом, позиции главных субъектов мирового рынка стали давать основания ожидать, что уже в ближайшее время на мировом рынке будет преобладать нормализация цен.

Коэффициент соотношения цен внутреннего рынка и экспортных цен  $K_{конк}$  в Украине в конце 2004 года составлял 1,13–1,32 в зависимости от вида продукции (рис.5).



Рис.5. Соотношение внутренних и экспортных цен на металлопродукцию ГМК Украины в 2004 г. (слева – внутренние цены, справа – экспортные).

Различие экспортных и внутренних цен характерно и для других стран мира. В частности, на рис.6 приведены данные по соотношению цен экспорта и импорта для Америки и Европы. Для указанных стран также характерно превышение внутренних цен над экспортными. Очевидно, это связано с протекционистскими мерами правительств. Обострению противоречия между высокой экспортной ориентацией металлургических предприятий и интересами внутренних потребителей способствовала ценовая ситуация, которая сложилась под прямым влиянием повышения цен на мировом рынке.

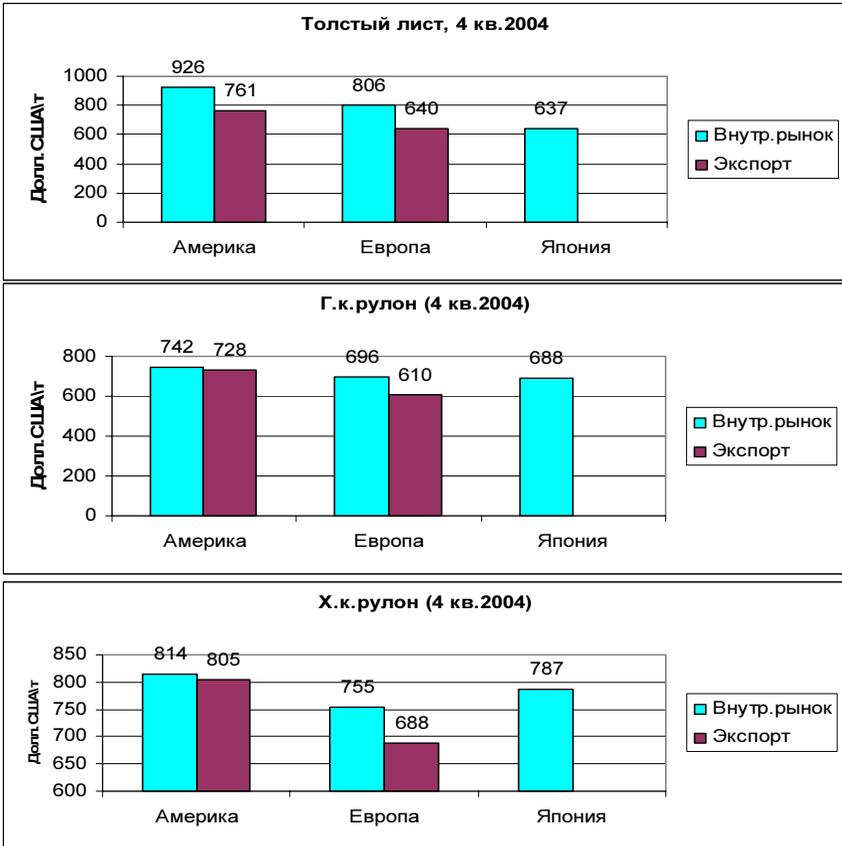


Рис.6. Соотношение цен внутреннего рынка и экспортных цен в Америке и Европе.

В 2002 году начался отток проката с внутреннего рынка; это совпало с повышением внутреннего спроса со стороны металлопотребляющих отраслей – машиностроения, строительства, судостроения, автомобилестроения и добывающей промышленности, которые ускоренно развивались. Неудовлетворенный спрос спровоцировал в 2003 году рост цен и на внутреннем рынке металла, причем, очень высокими темпами: в 2003 году средняя оптовая цена на прокат возросла на 33 %, в том числе на арматурную сталь – на 36 %, сортовой прокат – на 31 %, лист горячекатаный – более, чем на 50 % и, в ряде случаев, оказалась выше уровня экспортной цены.

Коэффициенты, учитывающие вид металлопродукции  $K_{\text{сорт}}$  (рис.7) и ее размерный сортамент (рис.8), определяли исходя из статистических данных по ценам.

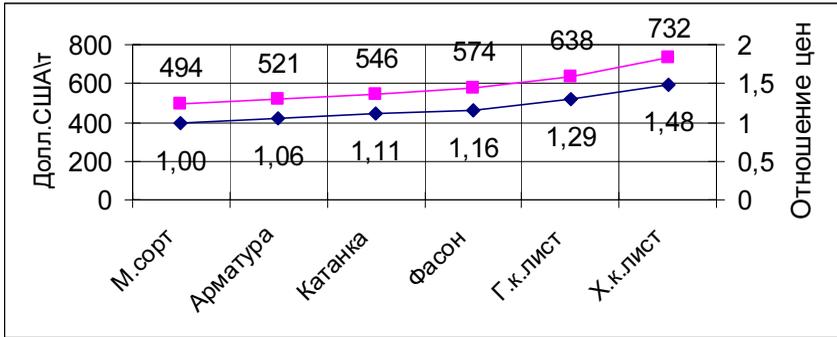


Рис.7. Зависимость цены и коэффициента  $K_{\text{сорт}}$  от вида металлопроката.

—♦— долл США; —◆— отношение цен.

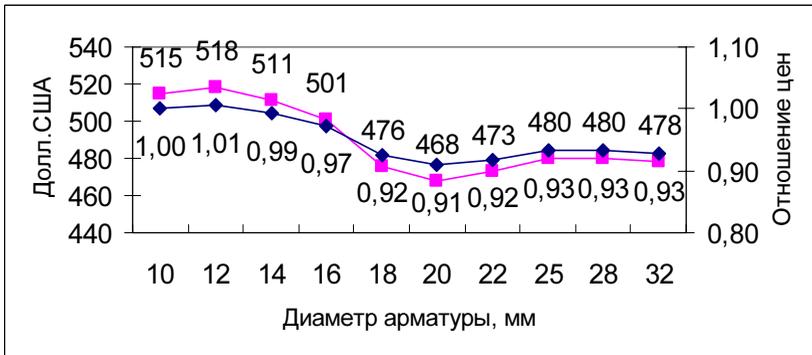


Рис.8. Зависимость цены и коэффициента  $K_{\text{разм}}$  от размерного сортамента металлопроката (арматура). —♦— долл США; —◆— отношение цен.

В последние годы металлургические предприятия Украины столкнулись с явлением дефицита практически на все важнейшие виды сырья, в т.ч. и на железную руду, что связано с расширением объемов мирового производства. Горно-обогатительные комбинаты обросли сбытовыми компаниями и сформировали личные коммерческие интересы, автономные от интересов металлургического сектора; они работают преимущественно на внешний рынок. Ситуация усложнилась и монопольной позицией, которую занимали производители железорудного сырья. По этой причине металлургическим предприятиям пришлось в 1,5 раза увеличить им-

порт железной руды. В результате в Украине повысились цены на все виды железорудного сырья (табл.1 и рис.9).

Таблица 1. Среднегодовые внутренние цены на железорудные материалы в Украине, долл.США / т

Железорудные материалы	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Аглоруда	8,9	9,8	9,5	10,8	18,0
Концентрат	16,8	14,8	15,5	19,4	37,4
Агломерат	24,8	25,1	22,2	27,3	65
Окатыши	21,5	21,0	23,5	27,3	63,1

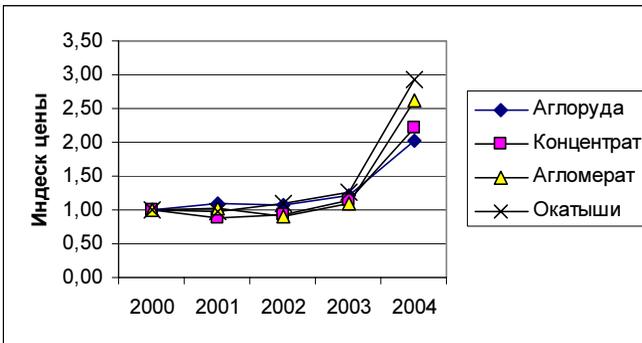


Рис.9. Изменение индекса цен на железорудные материалы в Украине в период 2000–2004 гг.

Подобная проблема возникла и в обеспечении металлургических

предприятий коксом. Раздельная приватизация предприятий ГМК привела к тому, что коксохимические и металлургические предприятия, тесно связанные технологически, оказались в руках разных собственников. Только ОАО «Криворожсталь» сохранил в своем составе коксохимическое производство. В результате, когда на мировом рынке возникла благоприятная конъюнктура, коксохимические заводы стали расширять производство кокса на экспорт. Самыми крупными импортерами украинского кокса являются Румыния, Италия, Турция. На сегодня Украина экспортирует кокс в 26 стран мира, в результате чего внутри страны наметился его дефицит порядка 1 млн. тонн, который покрывается за счет импорта. Повышенный спрос на внутреннем рынке и рост цен на мировом привели к росту внутренних цен; причем, в Украине отмечен высокий темп роста цен на этот вид сырья (табл.2).

Таблица 2. Среднегодовые внутренние цены на кокс в Украине, долл.США / т

Продукция	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Кокс	65,4	61,8	62,9	84	216,2

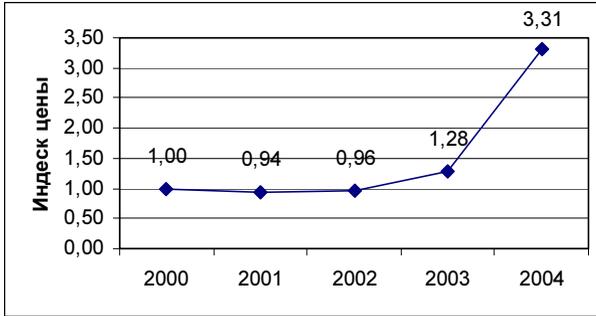


Рис.10. Изменение индекса цен на кокс в Украине в период 2000–2004 гг.

В качестве примера в табл.3 приведены средние цены на основные виды сырья и готовой

металлопродукции по состоянию на конец 2004 г.

Таблица 3. Цены. на основные виды сырья и готовой металлопродукции в Украине по состоянию на конец 2004 г, долл.США

Продукция	Цена, долл./т	Продукция	Цена, долл./т
Окатыши	92	Круг рядовой	575
Кокс	260	Катанка	547
Уголь (ПУТ)	95	Лист толстый	560
Металлолом	185	Полоса г.к.	547
Чугун	250	Лист г.к. 2мм	664
Заготовка	380	Лист х.к. 0,5–2	743
Балка №18–45	581	Труба Ду 15–20	709
Швеллер 8–16	532	Труба бесшовная	774
Арматура 8–22	506	Труба эл.св.57–108	679
Уголок 45–75	479	Алюминий	1800

В целом можно отметить, что ситуация со значительным ростом цен на внутреннем рынке Украины на сырье и металлопродукцию является типичной для всех стран, имеющих собственные секторы черной металлургии. Компании по добыче и подготовке сырья под влиянием глобального роста спроса и привлекательно высоких цен уходят с внутренних рынков и расширяют экспорт. В этих условиях сталелитейные компании, которые стремились воспользоваться благоприятной конъюнктурой мирового рынка и увеличить производство металла на экспорт, столкнулись с дефицитом сырья в собственных странах. Критическое состояние вначале сложилось с металлоломом. Затем отставание предложения от спроса начало проявляться и по другим видам сырья – по железной руде, коксу, ферросплавам. Под влиянием неудовлетворенного спроса во всех странах произошло резкое повышение внутренних цен на все виды сырья.

Эта ситуация заставила правительства ведущих промышленных стран обратить внимание на состояние внутреннего рынка сырья. Были подняты вопросы о выборе способов согласования интересов национальных производителей металла и сырья. Необходимость контроля над ценами и объемами поставок сырья для собственных металлургических предприятий превратилась сегодня в один из приоритетов политики государственного регулирования рынка. Например, Китай с 2006 года намерен ввести единую государственную политику по экспорту промышленной продукции.

- Наиболее разнообразные методы ценового регулирования применяются в сфере экспорта металлолома. В 1999 году Верховным Советом Украины был принят Закон «О металлоломе», который положил начало регулированию вывоза лома за границу. Законом были введены жесткие квалификационные требования к компаниям по сбору вторичного металла и лицензированию экспортной деятельности. Принятые меры снизили объемы его вывоза, но не решили проблем национального сектора черной металлургии. Компании по сбору вторичного металла продолжали снижать поставки украинским потребителям. В ноябре 2002 г. в Украине были введены пошлины на вывоз металлолома в размере 30 EUR за тонну, однако это было квалифицировано ЕС и Международной организацией торговли (МОТ) как нарушение принципа свободной торговли. С другой стороны, в результате этих мероприятий Украине удалось избежать ограничений в развитии металлургического производства, с которыми столкнулись развитые страны. Жесткое государственное регулирование принесло явные преимущества как для металлургических компаний, так и для украинского бюджета:

- снижение себестоимости производства проката на 0,5% за счет замены чугуна металлоломом при выплавке стали;
- увеличение выпуска проката позволило получить дополнительные поступления доходов в бюджет в виде налога на прибыль;
- дополнительные поступления в бюджет за счет пошлины на вывоз металлолома.

С экономической точки зрения Украина выиграла при введении пошлины на вывоз металлолома. Как показало дальнейшее развитие ситуации, те или иные мероприятия регулирования рынка металлолома стали применять и другие страны при реализации своей интеграционной стратегии (США, ЕС, Россия, Индия, Южная Корея и др.). Однако, как показывает международный опыт, ограничение экспорта можно применять только как экстренную кратковременную меру. В долгосрочном плане такие меры приводят к серьезным негативным последствиям для рыночной экономики [2].

#### **Выводы.**

1. Определены новые подходы к выявлению закономерностей образования цен и возможности их формирования.

2. Показано, что цены мирового рынка на металлопродукцию подвержены циклическому воздействию рыночного спроса и предложения. В последние 15 лет цикличность снижения и повышения цен составляет 2,5–3,0 года. Вследствие цикличности изменения цен мирового рынка для формирования инвестиционного капитала необходимо использовать период высоких цен на металлопродукцию.

3. Разработана методика расчета приведенных цен на металлопродукцию для прогнозных расчетов развития металлургического производства. Предложено при анализе цен на металлопродукцию в текущий период использовать цены в определенный базовый период с учетом поправочных коэффициентов, учитывающих объективные внешние факторы рынка, такие как индекс цен, время и регион продажи, вид продукции и условия ее поставки, продажу на внутреннем рынке или экспорт, рентабельность производства.

4. Прогнозируются пути сохранения и упрочения позиций ГМК Украины через координацию ценовой политики.

5. Отмечено опережающее повышение цен на сырье и транспортные перевозки по сравнению с ценами на металлопродукцию, что связано со стремлением сырьевых и монопольных отраслей увеличить свои доходы. Такое повышение негативно сказывается на работе всего комплекса, и наиболее реальным способом сохранения и упрочения позиций производителей является проведение согласованной и скоординированной ценовой политики добывающих и перерабатывающих подотраслей металлургического комплекса, а также усиление государственного влияния на работу экономики в целом..

1. *Самуэльсон П.* Экономика. – Львів: Свет, 1993. – 496 с.
2. *Макконел Кепбелл Р., Брю Стенли Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. Пер. с англ. – 11 изд. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
3. *Павлова Е.А., Подружко А.С., Соловьев В.И.* Метод выбора финансовых заданий на металлургическом предприятии // Черные металлы. – Июль–август 2004. – С.19–29.
4. *Тафинцева В. Н.* Маржинальный доход как инструмент оценки финансовых результатов // Финансовый менеджмент. — 2001. — № 3.
5. *Керимов В. Э.* Организация управленческого учета на производственном предприятии // Аудит и финансовый анализ. — 2000. — № 3.

*Статья рекомендована к печати чл.–корр. НАН Украины  
В.И.Большаковым*