

Л.Г.Тубольцев, В.П.Беланов, Н.И.Падун

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЮ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Представлено состояние и краткосрочный прогноз цен на основные виды продукции горно–металлургического комплекса в их взаимозависимости, влияние на изменение цен спроса–предложения продукции и других факторов, как на мировом рынке, так и в Украине.

Современное состояние вопроса.

Ценообразование является наиболее важным и ключевым вопросом среди множества других факторов рыночных условий хозяйствования. При установлении цены и условий реализации продукции должна соблюдаться определенная гибкость, т.к. группы продукции с различными ценами привлекают разные сегменты рынка. С точки зрения распределения и сбыта, цены должны в достаточной степени компенсировать затраты, однако быть относительно низкими, чтобы конкурировать с другими производителями металлопродукции [Самуельсон Поль. Економіка. – За редакцією О.Лищишина. – Львів: Світ, 1993. – 496 с]. .

Цены на протяжении жизненного цикла продукции часто меняются – от высоких до более низких, причем значительное снижение цены связано, как правило, с низким уровнем потребительских характеристик товара и сервиса. При работе в условиях рынка может наблюдаться ценовая конкуренция, при которой объемы продаж регулируются, главным образом, посредством изменений цены; а также неценовая конкуренция, при которой цена устанавливается на минимальном уровне для формирования потребительского спроса.

При **ценовой конкуренции** (рис.1) можно быстро и легко изменять цены, учитывая факторы спроса, издержек или конкуренции.

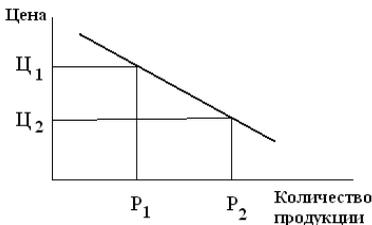


Рис.1. Ценовая конкуренция.

Поставщик продукции, имеющий резерв производства и объем реализации $Q_1 = C_1 P_1$, может увеличить объем реализации до $Q_2 = C_2 P_2$, снизив цену до C_2 ; что увеличит спрос до P_2 . Предприятие, базирующееся на цено-

вой конкуренции, должно снижать цены для увеличения сбыта. Однако, при дублировании цен конкурентами, это может привести к стратегии копирования или даже ценовой войне.

При **неценовой конкуренции** (рис.2) кривые спроса потребителей перемещаются, делая упор на отличительные особенности продукции, что позволяет увеличить спрос с P_1 до P_2 при данной цене C_1 или сохранить первоначальный спрос P_1 , увеличив цену с C_1 до C_2 . Риск при этом связан с тем, что потребители могут не рассматривать предложения производителя продукции как лучшее, чем у конкурентов; в этом случае будет приобретаться более дешевая продукция, аналогичная дорогой.

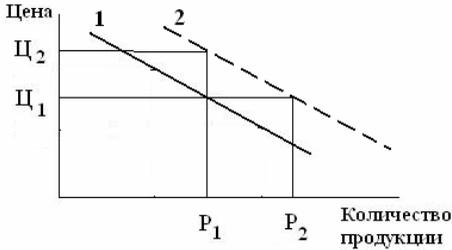


Рис.2. Неценовая конкуренция. Кривая 1 – обычная продукция; кривая 2 – продукция с улучшенными потребительскими характеристиками

Прежде чем разработать стратегию формирования цены на предприятии, следует проанализировать все факторы, влияющие на принятие управленческого решения. Иногда внешние элементы существенно влияют на способность предприятия устанавливать цены; в других случаях, они оказывают незначительное воздействие. Общее влияние на решения по ценам зависит от таких факторов, как требований потребителей, правительственных мер по защите рынка, поведения конкурентов и участников каналов сбыта, издержек производства и реализации продукции, не зависящих от ее изготовителя.

Изложение основных материалов исследования.

При подготовке материала использованы материалы, опубликованные в журналах «Металл», Металлинформ, Бюллетень научно-технической и экономической информации. Черная металлургия за 2005–2006 гг.

В настоящей работе рассмотрим влияние требований потребителей на формирование цены продукции. Между ценой и потребителями продукции существуют определенные взаимоотношения. Эта взаимосвязь объясняется двумя экономическими принципами – законом спроса и ценовой эластичностью спроса – и сегментацией рынков. **Закон спроса** гласит, что потребители обычно приобретают больше продукции по низкой цене, чем по высокой. **Ценовая эластичность** спроса определяет чувствительность потребителей к изменениям в ценах с точки зрения объемов продукции, которые они приобретают. Ценовая эластичность определяется отношением изменения величины спроса к изменению цен, то есть это процентное изменение величины спроса на каждый процент изменения цены.

Эластичный спрос имеет место в тех случаях, когда ценовая эластичность больше единицы: небольшие изменения в ценах приводят к большим изменениям в размерах спроса. При этом общий доход возрастает, когда цены снижаются, и уменьшается, когда цены растут. Из рис.3

видно, что потребители высокочувствительны к ценам: данная группа продукции рассматривается как состоящая из взаимозаменяемых ее видов, и спрос значительно пострадает, если цена будет высокой. При цене 300 долл/т может быть продано 100 тыс. тонн металлопроката, то есть доход составит 30 млн. дол. США. Небольшое увеличение цены до 315 долл/т вызывает падение спроса до 10 тыс. тонн, доход – 3,15 млн. дол.



Рис.3. Эластичный спрос.

Неэластичный спрос имеет место в тех случаях, когда ценовая эластичность меньше единицы и ценовые изменения незначительно влияют на объем спроса. Об-

щий доход возрастает, когда цены повышаются, и падает, когда цены снижаются (рис.4). Потребители данной продукции малочувствительны к цене. Новая продукция рассматривается как отличающаяся от других видов продукции повышенными потребительскими характеристиками (свойствами) и готовы платить за нее более высокую цену. При цене 1000 долл/т может быть продано 22 тыс. тонн продукции, то есть доход составит 22 млн. дол. США. Резкое увеличение цены до 1500 долл/т относительно незначительно скажется на спросе – 20 тыс. тонн; доход равняется 30 млн. дол.

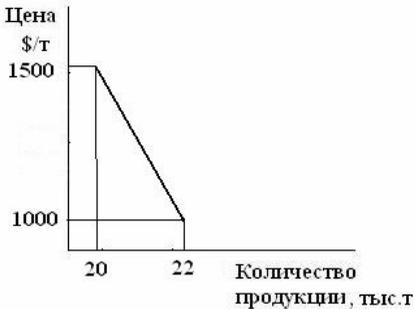


Рис.4. Неэластичный спрос

Унитарный спрос существует в тех случаях, когда изменения в ценах компенсируются изменениями в размере спроса, так что доход от реализации продукции остается постоянным; при этом ценовая эластичность равняется единице.

Наличие того или иного типа спроса основывается на двух критериях: доступности замен и важности потребности. Если потребитель считает, что из группы аналогичной продукции можно сделать выбор, спрос является эластичным и значительно зависит от изменений в цене: увеличение цен приведет к покупке другой аналогичной продукции, а снижение цен увеличит объем реализации и устранил интерес покупателей к конкурентам. В тех случаях, когда у потребителей существует острая необходимость в приобретении продукции, спрос неэластичный и изменения цены влияют на него незначительно, т.к.

ни увеличение, ни понижение цен не окажут существенного воздействия на покупателя. Приверженность к определенному виду продукции, чрезвычайные обстоятельства также создают неэластичный спрос.

Следует отметить, что эластичность спроса меняется в зависимости от диапазона изменения цен для одной и той же продукции: при очень высоких ценах реализация сокращается, при очень низких ценах спрос невозможно стимулировать далее, поскольку рынок насыщается и потребитель требует повышения уровня качества продукции.

Проследим отдельные моменты процесса ценообразования применительно к продукции горно–металлургического комплекса как на основных мировых рынках, так и на украинском.

С 2001г. потребление металлопродукции в мире стало существенно возрастать, что вызвало рост производства стали. Однако предложение продукции на мировом рынке черных металлов отставало от возрастающего спроса; вследствие чего увеличились цены на металлопрокат (заготовка, сортовой и фасонный прокат, арматура, катанка, горячекатаная и холоднокатаная листовая сталь, проч.) и повысилась рентабельность металлургического производства. Но в 2004г. – начале 2005г. на развитие мировой черной металлургии повлияло ряд обстоятельств:

– значительный рост потребления черных металлов привел к резкому повышению на мировом рынке цен на **сырье и тепло–энергоресурсы**, используемые в черной металлургии. Наиболее существенно выросли цены на железорудное сырье, стальной лом и кокс. Цены на металлопродукцию в конце 2003г. и первой половине 2004г. повышались более высокими темпами, чем цены на сырье. Увеличение цен на металлопродукцию из–за повышенного спроса, в известной мере, спровоцировало скачок цен на железную руду, кокс и стальной лом; а увеличение объемов производства черных металлов привело к определенному дефициту мощностей у производителей сырья, что также способствовало росту цен;

– в первом квартале 2005г. намечилось снижение темпов роста потребления черных металлов, а с апреля 2005г. проявилась тенденция к снижению цен как на металлопродукцию, так и на сырьевые и энергетические ресурсы;

– продолжалось значительное увеличение мощностей по производству стали и проката как в странах, являющихся традиционными импортерами, так и ориентированных на экспорт;

– следует ожидать увеличения избыточных мощностей в связи с различием темпов возможного прироста производства и потребления. Анализ различных источников информации показывает, что на период до 2008г. ожидаемое повышение мощностей по производству стали в 2 – 3 раза превышает вероятное увеличение потребления.

Последние годы мировой рынок черных металлов формировался под определяющим влиянием экономики Китая и, в меньшей степени, развивающихся стран Азии, Ближнего и Среднего Востока. В настоящее время

наблюдается прогнозировавшееся ранее быстрое изменение ситуации на китайском рынке, которое характеризуется сокращением импорта и ростом экспорта металлопродукции (табл.1).

Таблица 1. Объемы импорта и экспорта готового проката в КНР, млн.тонн

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2010 г (прогноз)
Импорт	37,2	29,3	25,8	6,0
Экспорт	7,0	14,2	18,6	26,0

Более 85% китайского импорта приходится на плоский прокат. Но уже в 2006г. мощности по производству горячекатаного плоского проката смогут полностью удовлетворить внутренний рынок, а по холодному прокату это произойдет в 2008г. В настоящее время Китай поставляет на экспорт металлопродукцию, в основном, рядового качества, выступая в этом сегменте рынка главным конкурентом Украины и России; при этом, металлопродукция качественного сортамента собственного производства поставляет на внутренний рынок, заменяя аналогичную продукцию, ранее ввозимую по импорту.

Несмотря на резкий рост цен на сырьевые и топливные ресурсы, объем мировой выплавки стали растет – в 2005г. выплавлено 1107 млн. тонн, увеличение по сравнению с 2004г. составило 5,8%. Причем, увеличение достигнуто за счет ведущих стран Азии (Китай – рост 24,6% , Индия – 16,7%), Ближнего Востока и Африки (рост – 5,7.%). В то же время, в странах ЕС – снижение производства стали составило 3,6% , Северной Америке – 5,3% , Южной Америке – 1,2% ,СНГ – 0,3%.

В средне- и долгосрочной перспективе объем потребления черных металлов в мире будет возрастать. По прогнозам международной консультативной компании Evro Strategy Consaltants спрос на сталь в мире за ближайшие 5 лет может увеличиться на 25%. Поэтому для развития ресурсной базы потребуются значительные инвестиции. Сырьевые предприятия стали привлекательны для вложения финансовых ресурсов, в том числе, со стороны металлургических компаний.

Прогнозная оценка ситуации на рынке железной руды неоднозначна. Намеченные и реализуемые крупные проекты в основных странах–экспортерах позволят в ближайшие годы существенно увеличить мощности по добыче железной руды к уровню 2005г. (табл.2).

Таблица 2. Ввод мощностей по добыче железной руды в основных странах–экспортерах, млн.тонн

Страна	2006 г.	2010 г.
Австралия	29	96
Бразилия	44	124
Канада	5	10

Итого	78	230
-------	----	-----

Поскольку уже в 2005г. более 95% прироста мировой торговли железной рудой поглощалось Китаем, то положение в 2006г. также определяется величиной прироста импорта руды в эту страну. Если Китаю реально дополнительно потребуется импорт железной руды в количестве 60 – 65 млн.тонн, то на рынке сохранится напряженность и возможно повышение цен на 10 – 20%. По данным агентства Abare, официального органа статистики и прогнозов правительства Австралии, со второго квартала 2006г. цены на железную руду вырастут на 12%. Производители железорудного сырья не в силах удовлетворить растущий спрос на сырье, в частности, китайский спрос. КНР является самым крупным потребителем железной руды в мире, к тому же, в портах Китая и у внутренних поставщиков имеются высокие запасы руды. Спрос на железную руду в 2006г. превысит предложение на 3.5 млн.тонн, тогда как в 2005г. эта разница равнялась 3 млн.тонн. В течение 2005г. цены на железную руду выросли на 71.5%, что стало небывалым повышением цен на этот вид продукции.

Однако, реализация мер, проводимых мировым металлургическим сообществом должна позволить избежать чрезмерного роста цен на железорудное сырье и развития по этой причине кризисных явлений в производстве черных металлов. Цены на железную руду будут достаточно высокого уровня вплоть до 2008г., после которого производители стали могут оказать давление на снижение цен за счет эффективного производства черных металлов и внедрения новых технологий.

Существенное влияние на ценовую политику может оказать качество поставляемого железорудного сырья. Например, при использовании высококачественной руды в мире на выплавку одной тонны чугуна расходуется 1350 – 1380 кг сырьевых ресурсов, в то время как в Украине, обладающей запасами руды с низким содержанием железа, – 1800 кг.

На мировом рынке коксующихся углей и кокса положение является также напряженным. Основными игроками рынка этих ресурсов являются Китай, доля которого по экспорту кокса составляет почти 50%, и Австралия, которая экспортирует более 50% коксующихся углей. Несмотря на постоянный рост производства кокса в мире (табл.3), потребители в последние годы испытывают его дефицит.

Таблица 3. Динамика производство кокса в 2001 – 2005г.г., млн. тонн

Страна	2001	2002	2003	2004	2005
Украина	19,3	18,5	20,9	22,0	19,0
Россия	29,9	31,5	33,2	33,8	31,8
Китай	131,3	142,8	183,1	208,7	229,0
Всего в мире	342,0	358,0	390,0	427,0	440,0

В связи со значительным дефицитом кокса на мировом рынке, в отдельные периоды 2004г. цены на металлургический кокс достигали 450 долл/т; в 2005г. наметилась тенденция к снижению цен (табл.4).

Таблица 4. Динамика мировых цен на кокс, долл/т

2003	2004	1 кв.2005	2 кв.2005	3 кв.2005	4 кв.2005
77,5	265	225	210	185	150

В 2005 г. средняя цена украинского кокса на внутреннем рынке составляла 185 долл/т (с учетом НДС), а китайский кокс экспортировался по 140 – 150 долл/т на условиях FOB.

Стремясь уменьшить свою зависимость от китайского экспорта кокса, металлургические компании США, Японии, Индии, Бразилии и некоторых стран ЕС, имеющие развитое доменное производство, увеличивают инвестиции в реконструкцию и строительство новых коксовых батарей. Большой объем работ по модернизации и новому строительству коксовых батарей, проводимый в мире, дает основание надеяться, что в 2006г. обеспечение металлургических предприятий коксом несколько улучшится, а цены на мировом рынке не будут выше, чем в 2005г. На рынке коксующегося угля напряженность в 2005г. снизилась. В основном, это произошло вследствие увеличения поставок коксующегося угля из Австралии и Канады, а также других причин: некоторое сокращение потребления кокса, создание совместных предприятий, заключение долгосрочных договоров.

Анализ ситуации по добыче коксующегося угля, а также мероприятий, проводимых с целью повышения надежности снабжения углем коксохимических заводов, указывают на вероятность понижения договорных цен. Консалтинговая компания McCloskey считает, что годовые цены коксующегося угля в 2006 г. будут находиться на уровне не выше 100 долл/т на условиях FOB, то есть понизятся по сравнению с уровнем цен 2005г. на 8%, или 20 – 25 долл/т. Средняя цена украинского коксующегося угля марки К равна 90 долл/т с учетом НДС.

Мировой рынок металлолома менее инерционен по сравнению с рынком железной руды и кокса. Изменение цен на металлопрокат быстро отражается на ценах стального лома и величине его сбора. Сравнительно малая инерционность ломозаготовительной отрасли связана с относительно низкой ее капиталоемкостью и простотой технологического процесса. Среднегодовое потребление стального лома в мире, по данным Международного института чугуна и стали, составляет порядка 370 млн.тонн; за последние два года в мире импортируется в среднем по 90 млн.тонн стального лома.

Цены на металлолом колебались довольно быстро и в значительных пределах (табл.5), причем, уровень цен в различных регионах существенно отличается.

Таблица 5. Динамика цен на подготовленный лом в Европе, долл./т

2003	2004	1 кв.2005	2 кв.2005	3 кв.2005	4 кв.2005
160	260	235	180	208	200

Следует отметить, что изменение ситуации на рынке стального лома прежде всего отражается на работе высокотехнологичных металлургических предприятий, построенных за последние десять лет. Доступ к надежным поставщикам лома оказывается весьма важным для металлургических предприятий, особенно, располагающих электросталеплавильным производством. Например, в сложном положении в 2006 г. может оказаться Молдавский металлургический завод (ММЗ). В 1995г. Украина и Молдавия подписали договор о свободной торговле; поэтому поставки украинского лома на ММЗ не облагались экспортной пошлиной в размере 30 EUR/t. ММЗ ежегодно получал из Украины 600 – 650 тыс. тонн металлолома, что обеспечивало его потребности на 70 – 80%. Однако в конце 2005 г. Украина отменила беспошлинную торговлю ломом с ММЗ. В то же время, основной поставщик лома на ММЗ – АО «Киев–втормет» принял решение о строительстве своего мини-завода в г.Белая Церковь.

Назревающая проблема состоит в том, что запасы «стратегического ресурса» (согласно Закону «О металлоломе»), которым являются железные отходы, истощаются. Если во времена СССР на территории Украины оседала большая часть выплавляемой стали, которая впоследствии постепенно превращалась в лом, то последние лет пятнадцать около 80% отечественной стальной продукции отгружается за границу. «Металлофонд» перестал пополняться, то есть в стране усугубляется дефицит отходов черных металлов.

В начале 2006г. цены на лом на мировом рынке имели небольшой рост, что было вызвано увеличением его спроса. Текущая ситуация характеризуется относительным затишьем в изменении цен у импортеров. Тем не менее, излишков лома сейчас нет ни у кого, и поставщики поднимают цены все выше, так как стоимость лома растет в странах-экспортерах, в первую очередь, в Японии и США. Поэтому можно ожидать определенный скачок цен на рынке металлолома во втором квартале 2006г.

В электропечах все более широкое применение находит металлургическое сырье (окатыши, горячбрикетированное железо, карбид железа и т.д.). Но темпы увеличения производства металлургического сырья отстают от темпов роста выплавки стали в электропечах. За 1999 – 2004г.г. производство металлургического сырья выросло примерно на 13%, в то время как производство стали в электропечах увеличилось на 35,8%; по данным Международного института чугуна и стали, объем мировой торговли металлургическим сырьем в 2004г. был 11.3 млн.тонн, что составляет около 25% его общего объема. В последние годы, в связи с увеличением выплавки в электропечах металла листового сортамента, следует

ожидать более существенного роста производства металлизированного сырья.

В 2006 г. европейские производители металла намечают повышение цен на свою продукцию. Одной из основных причин является сокращение объемов производства на CSN (Бразилия). Компания вынуждена была закупить на мировом рынке около одного млн. тонн слябов, чтобы компенсировать падение выпуска продукции. Эти закупки ведущего мирового экспортера слябов привели к повышению стоимости данной продукции и оказали существенное давление на предложение товарного сляба. Последнее, в свою очередь, повлияло на поставки проката. Такие факторы, как снижение производства «Северстали» и других крупных производителей черных металлов в мире, а также повышение спроса на внутреннем рынке Китая сыграли определяющую роль в снижении количества предложения на мировом рынке. Эти обстоятельства будут способствовать возможности дальнейшего подорожания плоского проката на 20 – 30 EUR/т (рис.5).

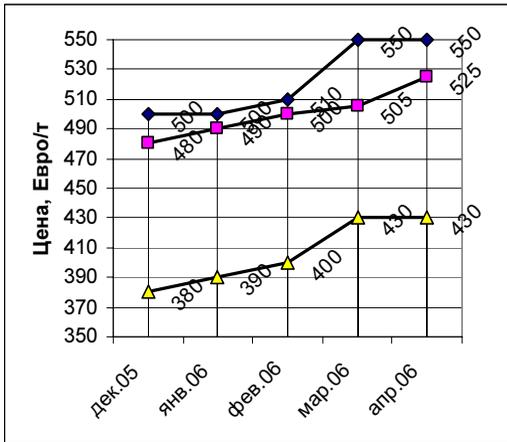


Рис.5. Динамика цен на плоский прокат в Северной Европе. ◆ — оцинкованный лист, ■ — х/к лист, △ — г/к лист.

Базисная цена на высококачественный горячекатаный рулон из развивающихся стран составляет 410 – 430 EUR/т, на холоднокатаный – 520 – 540 EUR/т, на оцинкованный – 600 – 650 EUR/т на условиях CIF. Несмотря на укрепление цен на рулон, спрос на рынках находится на относительно низком уровне.

В Италии отмечается повышение цен на рулон на фоне укрепления спроса в первом – втором квартале 2006г. Так, базисная цена на горячекатаный рулон колеблется на уровне 420 – 430 EUR/т, на холоднокатаный – около 535 – 545 EUR/т, на оцинкованный – 565 – 575 EUR/т. Из-за такого значительного повышения цен за короткий промежуток времени вполне можно ожидать снижения цен на плоский прокат начиная с третьего квартала.

В Испании цены во втором квартале 2006г. повысились на 20 EUR/т. Так, стоимость горячекатаного рулона составляет 400 – 410 EUR/т, хо-

...

лоднокатаного – 500 – 510 EUR/т, оцинкованная продукция подорожала до 540 – 550 EUR/т.

В Германии также повышение цен составляет 20 – 30 EUR/т на горяче- и холоднокатаную продукцию, а оцинкованную – на 40 EUR/т.

Как видим, на листовую сталь как горячекатаную, так и холоднокатаную, прокат с защитным покрытием, электролитную оцинкованную сталь, а также особые ее сорта – эмалированную, покрытую оловянно-свинцовым сплавом цены повышаются на европейском рынке, в Америке, Азии, в том числе Китае. Основная причина такого положения заключается в том, что уровень запасов у потребителей очень низкий, а сокращение производства в странах ЕС в прошлом году вынуждает покупателей металлопродукции платить высокие цены.

Турецкие экспортеры арматуры повышают цены на свою продукцию. Основной причиной данного положения является устойчивый спрос, который усилился на рынках стран ЕС и США, а также со стороны Ирака, где требуется большое количество арматуры для послевоенного восстановления. Заводы в Европе повысили экспортные цены на 30 долл/т, в то время, как арматура стран СНГ подорожала на 10 долл/т. Турецкие экспортные цены повысились на 20 долл/т и составляют 430 – 460 долл/т на условиях FOB Турция по состоянию на второй квартал 2006г. Этот устойчивый спрос дает возможность повысить цены на такой же уровень и на проволоку. Однако, турецкий экспорт в страны Ближнего Востока несколько снизился, и цены держатся на уровне 420 долл/т на условиях CFR. В то же время, низкие цены долго могут не продержаться, потому что турецкий экспорт занимает все-таки сильные позиции. Китайская арматурная сталь продается по цене 410 – 420 долл/т на условиях CFR Дубай, но ее качество более низкое, чем турецкой.

В Латинской Америке наблюдается резкий (как минимум 40 долл/т) рост экспортных цен на заготовку, катанку и арматуру. Такой рост связан с растущим мировым спросом на сталь. Новая цена на заготовку составляет 370 – 380 долл/т, на арматуру – 420 – 430 долл/т, на катанку – 430 – 450 долл/т на условиях FOB. Бразилия продает заготовку по цене даже выше 400 долл/т. «Сезонный» фактор также оказывает существенное влияние на рост цен стальной продукции. Так, на начало апреля 2006г. средняя экспортная цена на конструкционный металл равнялась 435 – 520 долл/т на условиях FOB, в то время, как в июле 2005г. мировая цена на прокат составляла 330 – 420 долл/т. Средняя цена на горячекатаную сталь в Европе равна 520 долл/т, в России – 450 долл/т, в США – 550 – 570 долл/т. «Подстегнуть» рост цен на сталь должно также ожидаемое подорожание железорудного сырья. Подорожание стальной продукции в зарубежных странах «подтягивает» и украинский внутренний рынок. Отечественный толстый лист экспортируется по цене 420 – 440 долл/т на условиях FOB Черное море.

Таким образом, мировая металлургия в настоящее время оказалась в сложном положении, когда цены на черные металлы в значительной мере определяются повышением стоимости сырьевых ресурсов, особенно железорудного сырья, цены на которые достигли самых высоких в истории металлургии значений. Страны, черная металлургия которых ориентирована на экспорт и которые потеряли ценовой контроль над сырьевыми ресурсами, встретятся с большими осложнениями на мировом рынке. Существенное влияние на мировой рынок металлов окажет Китай, металлургия которого развивается невиданными темпами, а также созданием новых мощностей по производству черных металлов в странах, которые ранее выступали на рынке в качестве покупателей и не имели собственной металлургии. Нивелировать эти явления могут в какой-то степени государства, в которых наблюдается рост потребления стальной продукции, например: Индия, Бразилия, Россия. Значительными запасами железных руд располагают Индия и Бразилия, но в этих странах отсутствуют необходимые запасы коксующихся углей. К тому же, экспорт руды из Индии будет постепенно сокращаться, так как в стране реализуется национальная программа значительного увеличения выплавки стали и расширения потребления черных металлов на внутреннем рынке.

На рис.6 представлена динамика сводного индекса цен на металлопрокат внутреннего рынка Украины за период с января 2005г. по июнь 2006г. В расчете индекса за базовые (100%) приняты средние цены с НДС по состоянию на 12.07.2004г.

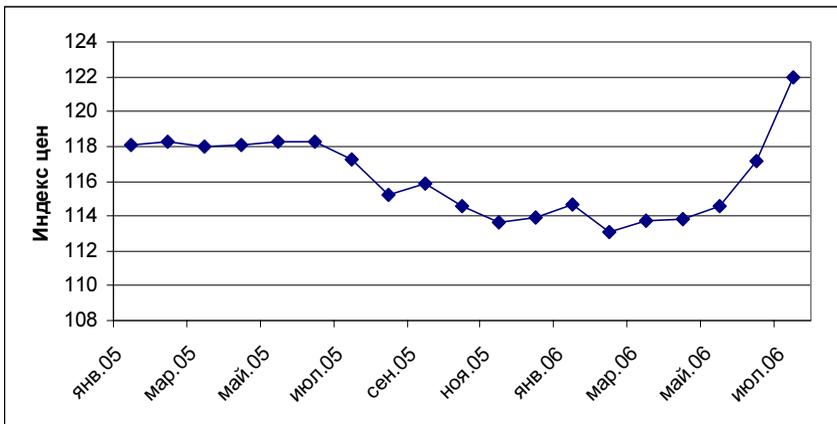


Рис.6. Сводный индекс цен на металлопрокат внутреннего рынка Украины

Сводный индекс объединяет следующие товарные группы: арматура, балка двутавровая, швеллер, уголок, круг рядовой, лист горячекатаный,

лист холоднокатаный, трубы водо–газопроводные, трубы электросварные и бесшовные.

В 2006г. появились факторы, отражающие сравнительно новые тенденции внутреннего металлорынка Украины. Имеется ввиду явная проблема удорожания природного газа, угля, горючесмазочных материалов, сырья и проч. для черной металлургии страны с возможной компенсацией дополнительных издержек за счет повышения цен на металлопродукцию для внутреннего рынка, а также рост объемов поставок зарубежного стального проката в Украину. Оба эти фактора вполне могут задавать тон в процессах ценообразования на черный металл украинского производства, отпускаемый для внутренних потребителей. Слабой стороной отечественной металлургии является чрезмерная экспортная ориентированность; соотношение проката, поставляемого на внутренний рынок и за рубеж, составляет в Украине 20% к 80%. Для сравнения, среди других металлургических государств максимальный перекося в сторону экспорта наблюдается у Бразилии – 50 : 50 и России – 60 : 40%.

По данным Государственного информационно–аналитического центра по мониторингу внешних товарных рынков «Держзовнішінформ», в 2005г. импорт металлопродукции в Украину в целом составил 1,776 млн.тонн (рост на 14.5% по сравнению с 2004г.). Доля металлопроката в этом объеме равняется 936 тыс.тонн, что больше на 25,5%, чем в позапрошлом году, когда в нашу страну было импортировано 746 тыс.тонн прокатной продукции. Основные поставки металлопроката в Украину осуществлялись из стран СНГ (80% в целом и 67% из России) и Европы (17%). В номенклатуре импорта преобладали поставки плоского проката (322 тыс.тонн), но, вместе с тем, закуплены значительные объемы и сортового длинномерного проката (191 тыс.тонн) – арматуры, катанки, уголка, швеллера, балки. Импорт плоского проката представлен продукцией с различными видами покрытий, которая в нашей стране не производится, и оцинкованной сталью, изготавливаемая у нас в недостаточном количестве. Вопросы возникают в отношении ввоза почти двухсот тыс.тонн длинномерного проката – в принципе, этот сортамент металлопродукции производится и на украинских металлургических предприятиях. Следует заметить, что в Украине очень низкие темпы роста внутреннего металлопотребления. Так в 2005г. потребление черных металлов в Украине составило порядка 7.7 млн.тонн, из которых 3 млн.тонн – внутри металлургического комплекса (рост составил 4% в сравнении с аналогичным показателем 2004г.).

В 2006г. следует ожидать ввоза в Украину металлопроката зарубежного производства в количестве 1 – 1.2 млн.тонн. Но это еще не «критический» импорт. Поставки импортного металла в более или менее значительных объемах не позволят отечественным производителям проката монополизировать рынок с последующим установлением действительно высоких цен. Сегодня Украина фактически стала частью мирового рынка

металлопродукции; и на данный момент, просто невозможно искусственными методами создать такую ситуацию, когда внутри страны цены на прокат будут заметно выше, чем на внешних рынках. При попытке осуществить запредельное повышение цен, в Украину незамедлительно расширятся поставки металла иностранного производства. Пока в Украину китайскую арматуру не завозят, но в ближайшие год–два импорт сортового проката из Китая может быть актуальным для нашей страны. Подтвердим этот прогноз таким примером: по состоянию на начало февраля 2006г. арматура китайского производства, отправляемая на экспорт, стоила 340 долл/т на границе КНР. Затраты на фрахт судна до Украины составляют 50 долл/т. Таможенная «очистка» потребует еще до 80 долл/т. Итого, в Украине китайская арматура вполне может реализовываться по 470 долл/т. Для сравнения, в январе 2006г. арматура отечественного производства (сталь А–3 №№ 12 – 25) на внутреннем рынке продавалась по цене 480 долл/т (см. табл.6).

Таблица 6. Внутренние цены (с учетом НДС) по условиям поставки EXW на отдельные виды проката черных металлов в Украине и России (по состоянию на конец января – начало февраля 2006г)? долл/т

Наименование продукции	Украина	Россия
Лист г/к 2,0–4,0 мм	570	600
Лист х/к 0,5–0,7 мм	730	735
Лист оцинкованный	865	955
Арматурная сталь Ат–III		
№ 8? 10	510	550
№ 12–26	480	528
Балка 10–22	573	568
Балка 24–45	593	628
Уголок 20–40	456	495
Уголок 126–200	573	538
Швеллер № 6,5–12	525	528
Швеллер № 14–24	523	518
Швеллер № 30	509	548

Расширение поставок в Украину металлопроката зарубежного производства по ценам ниже отечественных может отрицательно сказаться на реализации такой продукции на внутреннем рынке и потребует вмешательства государства (антидемпинговые расследования, таможенные пошлины, квоты и проч.) для ограничения таких поставок.

Следует отдельно рассмотреть «газовые» поправки к ценообразованию на металлопродукцию черной металлургии. Начиная с января 2006г. возникла неопределенность с ценами на энергоносители для металлургии, в первую очередь, – с тарифами на природный газ. В 2005г. базовая цена

природного газа (на границе России и Украины) составляла 50 долл/тыс.м³. В феврале 2006г. единый тариф на природный газ для предприятий страны определился в размере 110 долл/тыс.м³ плюс «транспортная составляющая» от границы до задвижки завода – 12 долл/тыс.м³. Но цена природного газа в 122 долл/тыс.м³ (без учета НДС) будет выдерживаться лишь на протяжении первого полугодия 2006г. и является, если не приемлемой, то терпимой со стороны металлургических предприятий даже без резкого повышения цен на свою продукцию. Очередное прогнозируемое изменение «газового» тарифа из расчета 140 долл/тыс.м³ приведет к объективной необходимости увеличения стоимости металла на 20 долл/т, а при тарифе в 160 долл/тыс.м³ – украинский металл неизбежно подорожает на 35 – 40 долл/т (расчеты «Держзовнішінформа»). Поэтому отечественные потребители металлопроката черных металлов вынуждены будут искать ему замену за счет более дешевого импортного и может произойти «обвал» сложившегося рынка.

С целью недопущения такой ситуации, предприятия черной металлургии намеряют проводить модернизацию и перевооружение своих производств. Основные мероприятия по сокращению потребления природного газа металлургическими комбинатами до экономически значимых и технологически допустимых пределов должны пойти по таким направлениям:

- **доменный передел** – внедрение технологии пылеугольного топлива и, возможно, увеличение доли кокса в шихте;

- **сталеплавильный передел** – вывод из эксплуатации оставшихся мартеновских производств с параллельным пуском в работу конвертеров и электродуговых печей;

- **на участках разливки стали** – замена технологии разливки стали в изложницы непрерывным литьем стальных заготовок (ликвидация обжимного производства).

Для осуществления таких мероприятий потребуются значительные инвестиции. Например, вывод из эксплуатации мартеновского цеха металлургического комбината «Запорожсталь» и строительство конвертерного производства потребует порядка 1,5 млрд.долл США и время – как минимум до 2010г. Необходима разработка единой стратегии, направленной на повышение конкурентоспособности продукции, создание условий для привлечения инвестиций, поддержку экспорта металлопродукции и защиту украинских производителей черных металлов на внешнем и внутреннем рынках, развитие сырьевой базы, развитие кадрового, в том числе, и научного потенциала и социальную поддержку высвобождаемых работников, создав, тем самым, условия для дальнейшего инновационного развития металлургии.

Выводы.

Рассмотрены отдельные аспекты процесса ценообразования в условиях рыночной экономики: ценовая конкуренция, неценовая конкуренция, а также закон спроса и ценовая эластичность спроса. Знания теоретических

основ ценообразования необходимы для учета сложных ситуаций изменения цен, которые встречаются в каждодневной практике работы металлургических предприятий.

Выполнен обзор состояния цен на основные виды продукции горно–металлургического комплекса за последние пять лет и очерчены тенденции развития главных рынков сбыта металлопродукции.

Показано, что с 2001г. предложение черных металлов на мировом рынке отставало от возрастающего спроса, и, как следствие, цены на продукцию повышались. Увеличению цен на металлопродукцию способствовало также резкое увеличение мировые цены на сырье в 2004г. – начале 2005г.: железная руда, стальной лом и энергоресурсы (особенно кокс). Особо затронута серьезная проблема удорожания тепло–энергоресурсов и, прежде всего, природного газа для черной металлургии страны; обозначены основные научно–технические направления по допустимому сокращению потребления природного газа на металлургических предприятиях.

Отмечено, что на мировой рынок черных металлов в последние два года существенное влияние оказала экономика КНР, которая из страны–импортера стала нетто–экспортером металлопродукции и является главным конкурентом Украины в этом сегменте рынка.

Выявлены факторы, которые будут определять процессы ценообразования на украинском рынке черных металлов в 2006г. и ближайшие годы. Показано, что необходимо проведение постоянного мониторинга фактического состояния мирового и отечественного металлорынка; особенно в связи с признанием Украины государством с рыночной экономикой и вступлением во всемирную торговую организацию.

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