

Куред Н.М. Жуков А.С.

УДК 338.5.009.13:669.1(100)

ЦІНОВА КОНКУРЕНЦІЯ НА СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РИНКУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ ТА ВИРОБІВ З НИХ

Вступ. Ціновий фактор в діяльності підприємств виробників та споживачів продукції має вирішальне значення, оскільки визначає обсяги пропозиції та попиту, що формуються на основі витрат чи доходів продавців/покупців. В залежності від типу конкуренції на ринку формуються притаманні йому способи ціноутворення. Підприємства – експортери та імпортери мають враховувати таку об'єктивну закономірність, яка реалізується у специфічних факторах ціноутворення на конкретному світовому галузевому ринку. У вітчизняних публікаціях щодо проблематики цінової конкуренції можна виділити узагальнену методику формування ціни [1]. В економічній та галузевій літературі щодо розвитку вітчизняного та світового металургійних ринків широко висвітлюються: поточна динаміка обсягів виробництва та попиту [2], поточний моніторинг цін на світовому металургійному ринку [3].

Названі напрямки дослідження світового ринку чорних металів та виробів з них не розкривають притаманного йому специфічного механізму ціноутворення.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення специфіки цінової конкуренції на сучасному світовому ринку чорних металів та виробів з них на основі дослідження ціноутворюючих факторів.

Результати. На вітчизняному ринку чорних металів та виробів з них є Метінвест Холдинг, до складу якого входять МК «Азовсталь» і Єнакіївський метзавод, Індустріальний Союз Донбасу (Алчевський меткомбінат і ДМК ім. Ф.Е. Дзержинського), ArcelorMittal Кривий Ріг, ММК ім. Ілліча і МК Запоріжсталь. Всього питома вага 5 цих підприємств на галузевому ринку України в структурі внутрішнього виробництва чорних металів складає біля 90%.

На світовому ринку сталі у 2010 році основні експортні потоки забезпечували металургійні підприємства з Китаю (55,5 % від загального світового обсягу виробництва сталі), Японії (7,4 %), США (7,0 %), Індії (5,6%), РФ (5,6 %), Південної Кореї (4,8 %), Німеччини (4,0%), України (3,0 %), Бразилії (2,9 %), Туреччини (2,2 %) [2]. Отже на вітчизняному та світовому ринках характерним є олігополістичний тип конкуренції, коли обмежена кількість виробників/продавців забезпечують левову частку пропозиції галузевого товару. Але у світовому масштабі вітчизняні виробники є дрібними постачальниками продукції. Найбільший український виробник металів та виробів з них Метінвест Холдинг входить лише в четверту десятку компаній за обсягами виплавки сталі.

Таким чином, можливості вітчизняних металургів впливати на ціноутворення і кон'юнктуру світового ринку чорних металів суттєво обмежені.

В умовах олігополістичної конкуренції фірмами застосовуються в основному чотири стратегії ціноутворення:

– «слідування за лідером». Абсолютне лідерство може бути досягнуто лише тоді, коли фірма має безперечні переваги над конкурентами за одним із двох параметрів: або за обсягом випуску, або за рівнем витрат;

– координація дій при встановленні ціни, коли фірма калькулює витрати виробництва за уніфікованими статтями, а потім додає певну норму прибутку. При цьому ціни всіх фірм (компаній) під впливом ринкових факторів змінюються в одному напрямку та в однаковому співвідношенні;

– таємна змова, коли, не вдаючись до відкритої угоди, фірми таємно погоджують ціни та обсяги випуску;

– диференціація продукції, значущість якої для будь-якого ринку залежить від того, наскільки покупці сприймають конкуруючі продукти як різні.

Проаналізуємо фактори формування бази експортних цін на чорні метали та вироби з них у вітчизняних підприємств – виробників.

Базовим фактором у формуванні експортних цін є вартість виробничих ресурсів. Структура собівартості витрат на 1 тону сталі в частині «Сировина і основні матеріальні витрати» зазначені наступні елементи: концентрат, аглошихтова добавка, аглоруда, руда домена, руда мартеновська, окатиши, феросплави, металобрхт, торф, доломіт сірий, бокситова руда, олово, кокс вогкий, вугілля-штиб, природний газ, коксовий газ, мазут, електроенергія [4].

Українські металургійні підприємства працюють в умовах інфляційного зростання цін на виробничі ресурси: різке зростання цін на сировину і енергоносії (за 2008 р. зріст цін на залізорудну сировину на Україні склав 72-130%, на кокс – 107%, на енергоносії – на 37-48%), вартість послуг з перевезення іншими видами транспорту (традиційно на умовах постачання FOB - порт країни експортера, CIF – порт країни імпортера) постійно дорожчає через підвищення залізничних тарифів і вартості послуг з перевезення (за січень-грудень 2008 р. тарифи на перевезення прокату зросли на 39-49%, основних видів сировини – на 18-87%, на обробку вантажів в портах – на 22-65%) [5].

Значний вплив на експортні ціни металургійної продукції здійснює цінова політика основних світових постачальників руди – Vale, Rio Tinto та BHP Billiton – максимально відтягувала початок переговорів по закупках руди на 2009 рік, очікуючи, коли у китайських сталелітейних компаній вичерпаються запаси. Китайські металургійні комбінати – покупці руди – почали переговори з пропозиції знизити ціни на 80%, але у січні 2009 року компанія China Iron and Steel Association об'явила про зниження цін до рівня 2007 року. Оскільки традиційно на щорічних переговорах обговорюються ціни на умовах FOB (Free on Board), то це означає, що бразильська компанія Vale також мала знижувати ціну на 39 %

BHP Billiton и Rio Tinto – на 45% відносно рівня 2008 року. У якості аргументів China Iron and Steel Association вказує на зростання обсягів добування руди та зниження попиту на неї у зв'язку з падінням виробництва сталі, а також падіння котирувань австралійського долару та бразильського реалу у відношенню до долару США (ціна формується у американській валюті).

У свою чергу ціни на ресурси для виробництва металургійної продукції залежать від рівня ділової активності на металургійному ринку та ринках основних споживачів чорних металів та виробів з них. В період світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 року падіння попиту на металургійну продукцію призвело до падіння її виробництва і падіння попиту на сировинні ресурси. Так, вартість індійської руди, яка імпортується у Китай, знизилась з початку березня 2009 року на 15%. Останні контракти на поставку 63,5% - залізного концентрату укладаються з розрахунку 70 доларів США за тону CIF, тоді коли ще у лютому 2009 року ціни досягали 85 доларів за тону.

Падіння цін на руду на світовому ринку в період кризи повинні були знизитися щонайменше на 40%, хоча реальне їх падіння відбулося в діапазоні 20-30%. Китайські металургійні компанії в умовах перевиробництва чорних металів та виробів з них утворюють з постачальниками ресурсів умови на здешевлення руди в зв'язку з високою собівартістю їх металопродукції з метою досягнення конкурентного рівня ціни. Якісна китайська сировина (не менш 65% заліза) обходиться сталелітейним компаніям по 85-90 доларів за тону з доставкою (без ПДВ), а вартість бразильської залізно-рудної сировини перевищує 100 доларів за тону. Австралійська сировина з вмістом заліза 62,5 – 63% по довгостроковим контрактам буде поставляється по 60 – 70 \$/т FOB [6].

На російському ринку залізорудної сировини ціни на продукцію нижче рівня австралійської сировини. При цьому російські виробники при поставках в окремих напрямках працюють нижче собівартості продукції. Наприклад, в рамках угод ціни за залізорудний дріб'язок знизились на 33% до 97 центів. Вартість кускової руди зменшилась на 44%, до 112 центів, вартість концентрату при відправках до Східної Європи складає 30-35 \$/т DAF, залишки поставляються у європейські країни по 40-45 \$/т DAF, до Туреччини – 35-40 \$/т FOB. Котирування концентрату знаходяться на рівні 37-40 \$/т DAF, аглоруди – 20-25 \$/т DAF.

Другим базовим фактором ціноутворення є продуктивність виробничих ресурсів, яка визначає рівень витрат на одну тону металу чи металопродукції. Так, в Україні 44,8% сталі виплавляється у мартенах (для порівняння, в Росії – 16,4%, а к 2010 г. очікується повний вивід цього потенціалу) и лише 3,8% – в електродугових печах (в РФ – 26,6%). Низька енергоефективність випуску вітчизняної сталі: на Україні на одну тону сталі витрачається 28,8 МДж енергії, (в ЄС и Китаї – на 20% менше), а на одну тону чавуну – 520-550 кг коксу (в ЄС та Китаї – всього 350-400 кг), в результаті чого витрати ресурсів на тону металопродукції вітчизняних підприємств неконкурентні у порівнянні з рівнем собівартості китайських та російських виробників металу – лідерів світового металургійного ринку [7].

Тому технологічна відсталість виробництва сталі, не дивлячись на поступове проведення заходів з модернізації українських металургійних підприємств, не дозволяє розширювати і модернізувати товарний асортимент і збільшувати обсяги виробництва. В результаті чого витрати ресурсів на 1 тону металу, вітчизняних підприємств неконкурентні у порівнянні з рівнем собівартості китайських, російських та інших виробників металургійної продукції – лідерів світових ринків.

Третім фактором впливу на формування цін на світовому ринку чорних металів та виробів з них є співвідношення попиту та пропозиції товару. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. привела до зниження попиту на металургійну продукцію основних її споживачів – машинобудівних, транспортних, будівельних та інших галузей, що змусило металургійні підприємства здійснювати відповідну цінову політику. Так, обсяги виробництва сталі у світі мали наступну динаміку: на світовому ринку падіння виробництва склало – 8,1% у 2009 у порівнянні з 2009, зокрема в США – падіння – 34,6%, Японії – 26,3%, Південної Кореї – 9,4%, Німеччини – 28,7%, Канади – 36,9%, Польщі – 25,9, також тенденція спостерігалася і в інших країнах світу [8].

Внаслідок падіння світового попиту та цін на металопродукцію вітчизняні металовиробники змушені були утримувати відпускні ціни на продукцію на низькому рівні впродовж усього року.

Високий рівень собівартості продукції спричинив зменшення рівня прибутковості виробництва вітчизняної металургійної продукції та зниження показника рентабельності.

За підсумком 11 місяців 2010 року фінансовий результат металургійних підприємств України становив 7,6 млрд. грн., проти позитивного фінансового результату 13,5 млрд. грн. за відповідний період 2008 року.

В сучасних умовах стимулюючий вплив на розвиток світової металургії здійснило зростання зовнішнього попиту та цін на металопродукцію на світовому ринку. Так, з квітня 2010 року, порівняно з початком року ціни на метал в

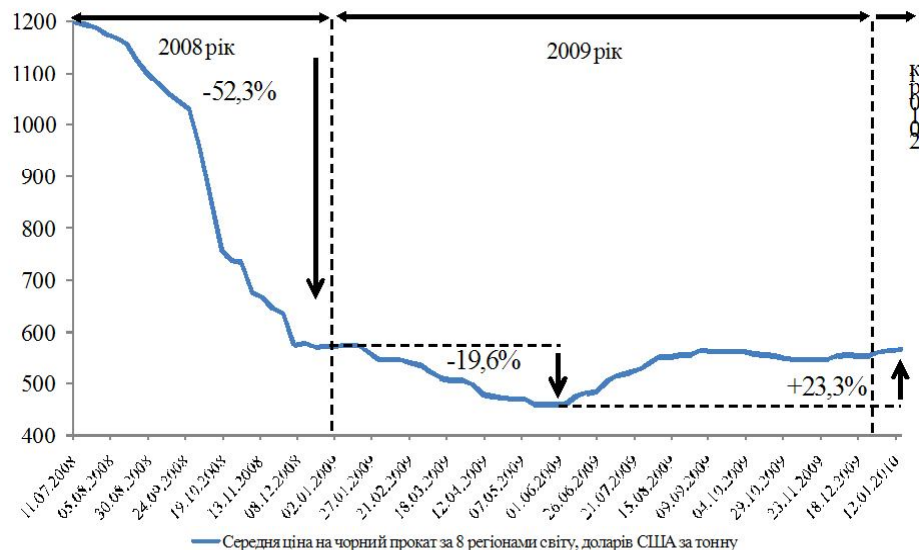


Рис. 1. Динаміка цін на продукцію металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів за 8 регіонами світу, дол. США/т [8].

Суттєвим чинником впливу на ціноутворення є протекціоністські заходи держав, металургійна галузь в яких є провідним елементом розвитку національної економіки. Прикладом може бути Закон України «Про економічний експеримент в ГМК України, яким було введено податкові пільги для вітчизняних металургійних підприємств. В світовій практиці захисту національних металургійних підприємств від цінової конкурентоспроможності імпорتنих чорних металів та виробів з них держави застосовують, квоти на імпорт металів та металопродукції та антидемпінгові заходи. Так, щодо експорту вітчизняної металургійної продукції було застосовано 30 антидемпінгових розслідувань[9]. Зокрема за скаргою профспілки працівників сталеливарної промисловості й компанії США Bethlehem Steel, Gallatin Steel, IPSCO Steel, LTV Steel, National Steel Corp., Nucor Corp., Steel Dynamics, U.S. Steel Group і Weirton Steel проти постачання українського гарячекатаного рулонного прокату було розпочате антидемпінгове розслідування. Практику, таких заходів щодо українського металопркату нині вживають уряди Канади, Мексики, Єгипту, Туреччини. ЄС уже квотує імпорт українського листового, рулонного прокату, усі види сортового прокату. Очікуване обмеження ринку металу у США може спричинити 30-відсоткове скорочення виробництва на українських метпідприємствах.

Проведене дослідження умов формування цінової конкуренції світовому ринку чорних металів та виробів з них дозволяє здійснити наступні висновки:

1. Сучасному світовому ринку чорних металів та виробів з них притаманний олігополістичний тип конкуренції, лідерами якої є металургійні підприємства Китаю, Японії, Індії, РФ та Південної Кореї. Питома вага українського експорту чорних металів та виробів з них є надто низькою що змушує українських металовиробників орієнтуватися на ціни світових лідерів виробництва галузевої продукції.

2. На базу експортних цін впливає здійснює монополізм світових постачальників виробничих ресурсів. Залишається неконкурентним рівень собівартості експортних чорних металів та виробів з них вітчизняних підприємств через високу матеріало-та енергоємність продукції.

3. Одним із важливих чинників формування цін на світовому ринку чорних металів та виробів з них є коливання ділової активності основних споживачів галузевої продукції – підприємств машинобудування, транспорту, будівництва та інших. Негативні прояви розвитку світової економіки (наприклад, фінансово-економічна криза 2008-2009рр.) відповідно впливають на зниження попиту на світових галузевих ринках, що змушує металургійні підприємства в свою чергу знижувати ціни на свою продукцію.

4. Намагаючись захистити національних виробників чорних металів та виробів з них, національні уряди широко застосовують протекціоністські заходи – квотування імпорту, антидемпінгові розслідування. Українські металургійні підприємства – експортери підпадають під дані режими.

Джерела та література:

1. Ушакова Н. Г. Міжнародне ціноутворення / Н. Г. Ушакова. – К. : ЦУЛ, 2003. – 250 с.
2. Савчук Г. Обсяги виробництва чорних металів / Г. Савчук // Національна металургія. – 2009. – № 5. – С. 23-27.
3. Андрійчук В. Аналіз цін на чорну та кольорову металургію / В. Андрійчук // Металл Бюллетень. – 2009. – № 2. – С. 32-43.
4. Аналіз ринку металів в умовах світової економічної кризи : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article>
5. Чернега Д. Ф. Основи металургійного виробництва металів і сплавів / Д.Ф. Чернега. – К. : Вища шк., 2006. – 503

6. Панченко О. М. Фактори конкурентоспроможності металургійної галузі України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gaexpert.ru/researches/metallurgv/analytics_2006/chap_8_3/.
7. Iron and Steel Statistics Bureau : [Electronic resource]. – The access mode : <http://www.issb.co.uk/global/pricies.html#CSP>
8. International Institute of Steel and Iron : [Electronic resource]. – The access mode: <http://www.worldsteel.org/?action=publicationdetail&id=48>
9. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів в Україні : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/4180.html>
10. Захист національних товаровиробників на зовнішніх ринках : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article.jsessionid>

Куредя Н.М., Корінний С.О., Шаргай Г.Ю.

УДК: 332.025:332.142.2(477)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

I. Вступ. Україна є активним учасником світових господарських зв'язків, в яких кон'юнктурні ринкові зміни – як позитивні, так і негативні – впливають на соціально-економічні процеси в її регіонах. Впродовж 20 років Україна в цілому і економіка її регіонів працювали в умовах системних криз, що охоплювали не тільки господарські процеси, а й соціальні, економічні, політичні. В останній час у вітчизняній науковій літературі було сформовано понятійний апарат, щодо регіону, його менеджменту, структури суб'єктів, факторів впливу на його економічну безпеку [1, 2].

Здебільшого, науковці та практики виділяють та досліджують економічну безпеку держави переважно в глобальному, міжнародному та зовнішньоекономічному аспектах [3, 4, 5]. Разом з тим актуальність проблем економічної безпеки на регіональному рівні визначається тим, що економічну безпеку держави забезпечують конкретні господарські суб'єкти, які функціонують в соціально-економічних комплексах регіонів України.

Можна погодитися з визначенням сутності економічної безпеки регіону, як сукупності умов та факторів, що забезпечують стабільність, стійкість і послідовність його розвитку. Одночасно це ступінь, з одного боку, інтеграції регіональних економік між собою, а з іншого – інтеграції їх в світові галузеві ринки. Разом з тим, напрямком подальшого розвитку проблем економічної безпеки регіонів є формування методологічних підходів, зокрема системи кількісних та якісних оціночних показників.

II. Постановка завдання. Метою статті є формування методологічних підходів щодо кількісної та якісної оцінки економічної безпеки регіону.

III. Результати. Регіон можна ототожнювати з економікою територіальної одиниці держави (область України), а можна ідентифікувати як сукупність територіальних одиниць держави, що мають однакову домінуючу галузеву спрямованість діяльності.

У статистиці виділяються 2 групи оціночних показників соціально-економічного розвитку регіону [6,7]:

1) валовий регіональний продукт, індекси промислового виробництва, темпи зростання валової продукції сільського господарства, обсяг інвестицій в основний капітал на 1 особу, обсяг інвестицій у житлове будівництво, обсяги введеного в експлуатацію житла, рівень безробіття, середньомісячна номінальна заробітна плата, індекс споживчих цін, обсяги реалізації послуг на одну особу, динаміка обороту роздрібної торгівлі, тощо;

2) темпи зростання імпорту-експорту товарів, послуг, капіталу, робочої сили, коефіцієнт покриття експортом імпорту, обсяги прямих іноземних інвестицій на 1 особу.

Приведена система показників соціально-економічного розвитку регіонів має внутрішній взаємозв'язок. Наведемо, як, приклад динаміку цих показників по Запорізькому регіону після дії світової фінансово-економічної кризи. Темпи виходу з кризи будуть характеризувати можливості регіонів відповідати на несприятливі економічні умови функціонування, значить підтримувати власну економічну безпеку.

Таблиця 1. Основні показники соціально-економічного розвитку Запорізького регіону станом на 2010 рік [6,7]

Показник	Запорізька область
1. Валовий регіональний продукт на кінець 2010 р. млн. грн., процент зміни до попереднього року	42445 –(4,50%)
2. Приріст, зменшення (-) валового продукту на кінець 2009 р. (%до попереднього року)	-23,7
3. Приріст зменшення (-) промислової продукції у 2010 р. (% до попереднього року)	7,8
4. Приріст, зменшення (-) виробництва валової продукції сільського господарства у 2010 році (%до попереднього року)	1,9
5. Абсолютний приріст (зменшення) обсягу реалізованих послуг на одну особу у 2010 році	127,9
6. Приріст, зменшення (-) прибутків підприємств від звичайної діяльності до оподаткування у 2010 році (%до попереднього року)	39,9
7. Питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств у 2010 році (%до попереднього року)	45,4
8. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у 2010 році (%до попереднього року)	5,9