

Судя по нарастаючому количеству сообщений о готовящихся слияниях, о заключении соглашений, направленных на объединение усилий банков в той или иной конкурентной сфере, второе полугодие, с точки зрения банковских слияний обещает быть гораздо продуктивнее первого.

По нашему мнению, консолидация банковского капитала в Украине – процесс объективный и в целом позитивный. Несмотря на сходство по форме с аналогичными тенденциями в развитых странах, этот процесс, по всей видимости, будет характеризоваться рядом специфических черт, среди которых имеет смысл выделить следующие:

- неразвитость фондового рынка и традиции двойной бухгалтерии обусловят преимущественно скрытый характер преобразований собственности;
- по крайней мере, в ближайшее время будет преобладать акцент на внутрорегиональных объединениях;
- не исключено, что в случае дальнейшего обострения проблем банковского сектора, опасаясь системного кризиса, НБУ будет вынужден установить преференциальный режим для банков, поглощающих неплатежеспособных конкурентов.

#### *Список литературы*

1. Ларионова М.В. Реорганизация коммерческих банков. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 224 с.
2. Мищенко В.І., Вядрова І.Н. Проблеми реорганізації та реструктуризації комерційних банків // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 3-7.
1. Слияние банков // Украинская инвестиционная газета. – 2000. – № 7. – С. 7.
3. Ченг Ф.Л., Финнерти Д.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
4. Kwan S.H., Eisenbeis R.A. An Analysis of Inefficiencies in Banking // Journal of Banking and Finance. –19 June. – 1999. – P. 12-20.
5. Houston J.F., Ryngaert M.D. The Overall Gains from Large Banks Mergers, Madura J.M., Wiant K.J. Long-Term Valuation Effects of Bank Acquisitions // Journal of Banking and Finance. – December. – 1999. – P. 50-62.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ**

*І.М. Крайніков,*

*Українська академія банківської справи*

Конкурентна боротьба на світових ринках, як правило, призводить до використання в зовнішньоекономічній діяльності специфічних інструментів тарифного і нетарифного регулювання. Хоча економісти і підтверджують, що використання штучних обмежень не призводить до розвитку економіки, торгові війни виникають постійно.

У зв'язку із загальносвітовою тенденцією до уповільнення росту світової економіки і внутрішніх проблем США в XXI сторіччі найбільше загострилися протиріччя у світовій торгівлі продукцією чорної металургії. Виходячи з того, що Україна в даний час є сьомим виробником сталі у світі, займає лідируючі позиції в експорті, вона поряд із Росією була втягнута в протистояння США і Європи.

Для переважної більшості країн основний збут продукції відбувається на внутрішньому ринку або ринку щільно інтегрованої співдружності, як, наприклад, ЄС. У світі співвідношення між внутрішнім і зовнішнім продажем, змінюючись по регіонах, складає в середньому відповідно 80 % і 20 %. На відміну від світових тенденцій, в Україні споживається лише 15 %, а близько 85 % прокату експортується.

За оптимістичними прогнозами, до 2010 р. внутрішній ринок буде споживати не більш 8 млн. тонн прокату, тобто біля 25 % сучасних обсягів виробництва в Україні (у 2001 р. Україна спожила 6,45 млн. т.). Це значить, що залежність нашої металургії від її позицій на світовому ринку ще довго буде зберігатися, визначати масштаби надходжень у галузь фінансових ресурсів і в значній мірі впливати на формування ВВП і бюджету держави.

У 2001 р. металургія країни виплавила 33,1 млн. тонн сталі, що складає 3,9 % світового виробництва (31,8 млн. т. у 2000 р.). Навіть при найбільшому спаді в галузі в 1995 році (21,8 млн. тонн) наша частка у світовому виробництві складала 2,9 %.

Світові потужності по виробництву сталі складають близько 1 млрд. тонн. У останні роки їхній приріст істотно випереджав підвищення попиту на продукцію. І на сьогодні надлишок потужностей оцінюється в 100-200 млн. тонн, що, зрештою, призвело до надвиробництва і перевищення пропозиції над споживанням. (Поряд із цим, відповідно до останніх досліджень "World Steel Dynamics", у 2003 р. світу загрожує дефіцит сталі).

Потужності національної металургії розраховані на виробництво 45 млн. тонн сталі, але використовуються вони на 69,5 %. Середньо-світові показники коливаються в межах 83-90 %, відрізняючись по країнах. Так, зокрема, в США ці показники складають 83 %, ЄС – 81, Польщі – 76,5, КНР – 90 %. В Україні цей показник значно нижчий за оптимальний, що підвищує собівартість продукції і, відповідно, знижує її конкурентноздатність.

Виходячи з цього, розуміємо що існує можливість швидко компенсувати відсутність України на світовому ринку (а це близько 21 млн. тонн прокату або 27 млн. тонн у сирій сталі) – достатньо лише збільшити завантаженість світових потужностей на 2-3 %. Цей чинник також сприяє посиленню конкурентної боротьби на ринках збуту.

За даними “Iron and Steel Statistics Bureau” експорт з України збільшувався за 1995-2001 рр. Україна вийшла на третє місце у світі за обсягом експорту сталі, експортувавши 24,4 млн. т і усього на 0,8 млн. т менше від Росії (25,4 млн. т), проте слід звернути увагу на ряд негативних моментів.

Насамперед це стосується товарної структури експорту, де переважають продукти низької переробки. Так, з 1995-го по 2000-й роки питома вага напівфабрикатів і чавуну в національному експорті зростала з 33 до 48 %, а готового прокату зменшилась з 67 до 52 %. У світі спостерігаються цілком інші тенденції: країни прагнуть експортувати кінцеву, високорентабельну продукцію, а напівфабрикати, феросплави і чавун в загальносвітовому експорті, навіть з урахуванням України, складають лише 25 %.

Розвинуті країни або взагалі не продають за кордон продукти низької переробки, або роблять це в дуже незначних обсягах. Таким чином, доступ України до найбільш прибуткових сегментів світового ринку залишається досить обмеженим, зокрема частка довгого прокату досягає 9,7 %, плоского – 5,4, труб – 5,2 %.

Ще одним негативним аспектом зовнішньої торгівлі є рівень експортних цін з України – вони фактично найнижчі у світі. Для порівняння: якщо прийняти за еталон ціни ЄС, то щодо них у 2000 році ціна вітчизняної заготівлі складала в середньому 85 %. По арматурі і товстостінному листу відповідно 80 і 57 %. Стосовно цін продукції виробників із Латинської Америки слід зауважити, що українські експортні ціни на умовах FOB досягають: по заготовках – 82 %, по арматурі – 81, по листу – 68 %. Таким чином, є підстави стверджувати, що присутність і конкурентоздатність України на зовнішніх ринках поки що забезпечується переважно низькими цінами і наявністю в структурі продажів надмірної частки продукції низької переробки.

Звертає на себе увагу і така особливість українського експорту, як відсутність зв'язку між світовою кон'юнктурою й обсягами поставок з України. Як правило, у несприятливій ситуації експортери для зберігання рівня цін прагнуть обмежити продаж продукції. Проте при падінні цін на світовому ринку обсяги експорту українських товарів істотно збільшуються. Характерним прикладом може послужити ситуація 1998-1999 років, коли під час кризи в Південно-Східній Азії світове виробництво після скорочення в 1998 (-2,3 %) протягом наступного року залишалось практично на тому ж рівні (+0,5 %). У той же час обсяги виробництва в Україні в 1999 році зросли на 11,8 %. Це суперечить ринковим підходам і свідчить про відсутність в українських експортерів єдиної стратегії дій.

Посівши за 90-ті роки позиції глобального учасника ринку сталі, Україна повною мірою відчуває тиск світової конкуренції, що в остаточному підсумку впливає на цінову політику українських компаній. Останнім часом відчувається посилення конкуренції на ринку сталі, що пов'язано, головним чином, з тим, що світові потужності і світове виробництво сталі перевищують її споживання. Тим більше це характерно на фоні уповільнення росту світової економіки.

Одним з об'єктивних чинників посилення конкуренції на ринку сталі є те, що держави-виробники, насамперед з розвинутими економіками, намагаючись підтримати національну металургію, усе більше вдаються до політики протекціонізму й обмеження імпорту. У той же час, очевидна дія стратегічного чинника безпеки, коли держава намагається запобігти переміщенню високотехнологічного виробництва за межі країни, тим більше, що в США, Росії й Україні сталеливарна промисловість формувалася як частина військово-промислового комплексу. Виробництво найбільш рентабельних видів продукції, зокрема кінцевого прокату спеціальної геометрії і хімічного складу, концентрується в розвинутих країнах, залишаючи іншим учасникам ринку місце виробника продукції нижчої переробки.

Зараз характерним зовнішнім проявом цього є стрімке зростання антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних розслідувань навколо постачань сталевих продукції. Так, із 1991-го по 2000-й роки щодо продукції чорної металургії у світі було порушено 836 антидемпінгових розслідувань. Проти експорту металопродукції з України – 58, з яких 46 закінчилися введенням антидемпінгових санкцій. Максимум справ припадає на останні роки. За 2001 рік в усьому світі було проведено 134 антидемпінгові розслідування, 65 з яких припало на металургійний сектор. Слід також зазначити, що всі розслідування стосувалися готового прокату і жодне з них – чавуна. Одним з істотних поштовхів для українських металургів стало введення США антидемпінгових мит у 2001 році. У результаті чого Україна на 80 % позбавилася американського металургійного ринку. Компенсувати цю втрату вдалося за рахунок збільшення постачань продукції в країни Близького Сходу – на 15,8 %, Південно-Східної Азії – на 0,3 %, СНД – на 0,7 %.

Одна з відмінних рис ситуації 2001 р. в порівнянні з 2000-м – зростання обсягів виробництва не супроводжувалося поліпшенням фінансово-економічного стану підприємств металургії. Одна з причин цього – різке падіння цін на світовому ринку. Інша причина – зростання внутрішніх несприятливих чинників. За рік ціни на електроенергію для окремих підприємств піднялися на 40-50 %, на природний газ – на 100 %. Підраховано, що зниження ефективності діяльності цих підприємств на 21 % пов'язано із зниженням цін на світовому ринку,

на 5 % – з підвищенням цін на енергоносії, на 7 % – із підвищенням цін на сировинні ресурси. Тому останнім часом усе наполегливішими стають вимоги виробників металопродукції обмежити зростання експорту металобрухту з України, а також зупинити ріст цін на послуги і товари природних монополій.

Також істотно зросла зарплата металургів. Щоправда, це майже не позначилося на ефективності роботи підприємств. Адже в структурі собівартості металургійної продукції частка заробітної плати відносно низька: 3-4 %, тоді як за межами України зарплата в структурі собівартості продукції високого ступеня готовності складає не менше 15 %, а нерідко й усі 25-30 %.

Необхідно також відзначити незадовільну амортизаційну політику. Підприємства несуть величезні втрати через те, що змушені утримувати неефективні виробничі потужності, які не експлуатуються.

Крім усього іншого, ревальвація гривні несприятливо вплинула на підприємства-експортерів.

Для металургів залишається також, проблемою відшкодування ПДВ. Сьогодні борг держави перед основними експортерами галузі складає близько 1 млрд. грн. Причому щомісяця сума боргу збільшується на 40-50 млн. грн. Це також є приводом для Європи не збільшувати експортні квоти для українських експортерів. Так, Євросоюз визнавав неповернення ПДВ експортером металобрухту непрямим обмеженням його експорту в країни ЄС і в липні 2002 року відмовився ратифікувати угоду про збільшення квоти на українську металопродукцію на 37 %, залишивши її на рівні 2001 року в розмірі 270 тисяч тонн.

Важливо відзначити, що в зв'язку з введенням Росією з 1 липня 2001 року в односторонньому порядку нової схеми стягнення непрямих податків при торгівлі з державами – учасниками СНД, тепер оподаткування завезених товарів відбувається за принципом країни призначення, а не країни походження, що фактично збільшує вартість експортованих у Росію товарів.

Не можна не відзначити, що уряд робить багато для розвитку металургії. Так, наприклад, з 1 липня 1999 року діяв закон “Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України”. У рамках даного закону українські металургійні підприємства року одержували субсидії на термін до 1 січня 2002 р. Була організована масштабна підтримка галузі, що включала такі заходи:

- здійснено списання пені і штрафів, нарахованих на заборгованість по обов'язкових платежах станом на 1 липня 1999 року;
- був установлений мінімальний розмір податку з прибутку, що склав 9 % у 1999-2000 роках, і 15 % у 2001 році;

- учасники експерименту сплачували 50 % від сум внеску в Державний інноваційний фонд і були звільнені від сплати дорожніх зборів;
- до підприємств застосовувалася нульова ставка за користування податковим кредитом, а екологічні збори з учасників експерименту не повинні були перевищувати 0,15 % від їхніх валових витрат.

Відповідно до Закону України “Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу”, що набрав сили з 2002 року, передбачається, зокрема, перерахування половини податку з прибутку (15 %) на спеціальні рахунки і використання їх на інвестиційні потреби підприємств. У травні уряд визначив порядок використання цих коштів і затвердив перелік із 42 підприємств ГМК, на яких поширюється введений законом спеціальний режим оподаткування підприємств галузі. До переліку увійшло шість металургійних, дев’ять гірничодобувних, сім коксохімічних, два трубних, чотири метизних, сім вогнетривких підприємств, а також сім підприємств кольорової металургії. Спочатку пропонувалося включити в експеримент 67 підприємств. Проте уже сьогодні деякі підприємства, зокрема, найбільший в Україні Криворізький державний гірничо-металургійний комбінат (КДГМК) “Криворіжсталь” звернувся з листом у Міністерство промислової політики і Кабінет Міністрів з проханням виключити його із списку підприємств, що підпадають під дію цього закону. Другий за розміром в Україні Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча теж заявив про намір відмовитися від участі в експерименті. Насправді даний експеримент є приводом для обвинувачення уряду в субсидуванні галузі і порушення антидемпінгових розслідувань, і, як наслідок, введення поза межних мит і квот на експорт, адже на практиці підприємства ГМК віддають більше, ніж одержують. Так, наприклад, у 2000 р. підприємства ГМК одержали пільг на суму 1 млрд. 658 млн. грн., у 2001 р. пільги склали 621 млн. грн., тобто в 2,7 раза менше. Підприємства ж перерахували обов’язкових платежів у бюджет і Пенсійний фонд у 2, 4 рази більше: у 2000 р. – 2,8 млрд. грн. і в 2001 р. – 2,9 млрд. грн.

У березні 2002 р. президент Дж. Буш відповідно до розділу 201 “Закону про торгівлю” від 1974 р. (Section 201 of the Trade Act of 1974) прийняв рішення про тимчасові заходи, спрямовані на захист сталеливарної галузі від конкуренції імпорту. Основною формою підтримки американських виробників стало введення мит (до 30 % від вартості) на деякі види імпортованої сталевих продукції з наступним зниженням тарифів протягом трьох років.

Дане обмеження вже не призвело до масштабних змін, у роботі, українських виробників тому що українська металургія змінила геогра-

фію експорту (збільшення постачань продукції в країни Близького Сходу – на 15, 8 %, Південно-Східної Азії – на 0,3 %, СНД – на 0,7 %). За вісім місяців 2002 року українська металургія виробила на 0,3 % більше в порівнянні з відповідним періодом 2001 р. (22,34 млн. т). Крім того, важливо враховувати той факт, що дані обмеження не стосувалися напівфабрикатів, частка яких в експорті наближається до 50 %.

У той же час Америка досягла важливого результату для національних металургів. У більшості випадків ціни на продукцію зросли і досягли рівня історичного тренду і дали поштовх до зростання світових цін. Вперше потужності національних виробників були завантажені майже на 90 %. Щоправда в даний час, відповідно до рішення Всесвітньої торгової організації, Євросоюз одержує право ввести санкції у відношенні США на загальну суму 4,043 млрд. дол. А це дає підставу припускати, що США доведеться переглянути свою політику у відношенні протекціонізму в металургійній галузі.

Зазначені вище напрямки є фрагментами надзвичайно важливого завдання – відмовитися Україні від теперішньої ролі експортера продуктів низької переробки. Для цього в державі є потужний конкурентний потенціал. Так, до важливих об'єктивних переваг національної металургії відноситься наявність власної, відносно недорогої сировинної бази, як-от: залізорудної сировини, металобрухту і у меншій мірі коксівного вугілля, кваліфікованої і знову ж недорогої робочої сили, а також незначне віддалення металургійних підприємств від морських портів. У світі лише деякі країни мають такий набір сприятливих умов, проте в Україні відсутній вирішальний у сучасних умовах чинник конкурентноздатності – передові технології виробництва сталі і прокату. На практиці конкурентні переваги виявилися скоріше недоліком, оскільки уможливили тривалу рентабельну роботу без технічного переоснащення галузі. Тим часом весь набір конкурентних переваг буде успішно реалізований за умови модернізації.

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ВИБІРКИ**

*Г.М. Яровенко, Українська академія банківської справи*

У процесі своєї діяльності суб'єкти господарювання незалежно від форми власності й організаційно-правової форми здійснюють різноманітні господарські операції. Одним із принципів, якими керується кожне підприємство, є безперервність і періодичність діяльності. Тобто операції, здійснювані суб'єктом господарювання, носять безперервний і періодичний характер. Якщо підприємство працює у звичайному режимі, то господарські операції в часі циклічно повторюються.