

И.А. Ларионова, Е.А. Литвиненко

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В МЕТАЛЛУРГИИ

Рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются металлургические предприятия на отечественных и зарубежных рынках в процессе реализации своей продукции, в частности, проблемы, связанные с обвинениями некоторых потребителей металлопродукции в преднамеренном завышении цен на внутреннем рынке и демпинговом занижении цен. Среди направлений повышения эффективности торговой деятельности металлургических компаний можно выделить использование при заключении долгосрочных контрактов формулы цены на металлопродукцию. Обоснованы причины необходимости разработки моделей построения внутренних и мировых цен на черные металлы, рассмотрены особенности учета различных элементов стоимости продукции предприятий черной металлургии и возникающие при этом проблемы. Проанализированы различные подходы к определению отдельных элементов стоимости продукции. Особое внимание уделено выбору методики формирования базовой цены, обоснована целесообразность применения расчетных методов, которые в современных условиях развития рынка металлопродукции наиболее предпочтительны по сравнению с подходом, основанным на использовании биржевых цен. Рассмотренные методы позволяют объективно оценивать стоимость металлопродукции, повысить степень прозрачности сбытовых политик металлургических предприятий, обеспечить раскрытие условий, оказывающих влияние на конечную цену товара, снизить вероятность возникновения конфликтов между производителями и потребителями, повысить конкурентоспособность металлургических предприятий.

Ключевые слова: управление торговой деятельностью, ценовая политика, формула цены, приплаты и скидки.

**В**ажным инструментом повышения эффективности бизнеса, а также ведущим фактором, определяющим финансово-экономическое состояние металлургических предприятий, в настоящее время становится ценовая политика. Особенностью металлургической отрасли России является непрозрачность сбытовых политик хозяйствующих субъектов, занимающих на рынке доминирующее положение. Поэтому наблюдается воз-

растающий интерес к деятельности крупнейших металлургических компаний со стороны российских органов власти, таких как Министерство промышленности и торговли РФ, Федеральной антимонопольной службы (ФАС). В июне 2010 г. глава ФАС сообщил о начале анализа процесса ценообразования ряда крупнейших металлургических компаний России, в действиях которых, по его словам, имеются системные нарушения, выражающиеся в коллективном доминировании, что влечет за собой учащающиеся требования металлопотребляющих предприятий в установлении «справедливых» цен на металл.

Одновременно с этим, недавнее вступление России в ВТО и экспортная направленность российской металлургии обуславливают необходимость соблюдать общемировые нормы и правила ведения торговли. На протяжении многих лет западные компании обвиняют Россию в экспорте по демпинговым ценам. Так, за последние 15 лет в мире было проведено 3853 различных расследований, связанных с антидемпинговыми, защитными и компенсационными мерами. Третья часть подобных расследований (27%) приходится на металлургический сектор [5].

Для металлургической отрасли в последнее время характерен избыток производственных мощностей, что служит причиной активного применения зарубежными государствами мер торговой защиты. Из зарубежных стран наиболее активно мерами торговой защиты пользуются такие страны, как Индия, США, ЕС и Канада. Из упомянутых выше расследований до принятия соответствующих мер было доведено около 40%, тем не менее, в сложившихся условиях металлургическим предприятиям приходится развивать внутренние подразделения, ориентированные на борьбу с антидемпингом, а также на взаимодействие с российскими и зарубежными органами власти. По данным [5], Россия занимает девятое место по количеству антидемпинговых расследований против внутренних производителей (на первом месте находится Китай – государство с самой мощной экспортоориентированной экономикой). Около 60% расследований, проведенных против товаров, происхождением которых является территория РФ, относилось к металлургическому сектору. В результате Россия заняла второе место в списке стран (после Китая), против которых чаще всего проводились расследования в отношении продукции металлургии.

Участившиеся обвинения в преднамеренном завышении цен на внутреннем рынке (дискриминации отечественных покупателей) и демпинговом занижении цен при экспорте това-

ров порождаются рядом причин, в числе которых превышение уровня производства металлопродукции в России над уровнем потребления, неэффективное использование выпущенной продукции, слабая законодательная база. Однако важнейшим фактором является несовершенство действующей сегодня модели ценообразования. Процесс формирования цен является первостепенным вопросом в процессе реализации товаров, поскольку от того, на каком уровне будут установлены внутренние и экспортные цены, какова будет разница между ними и реакция на конъюнктурные сдвиги российского и зарубежных рынков, зависит успешность маркетинговой политики компаний, а также стабильность взаимоотношений с внутренними и внешними контрагентами и органами власти.

Считается, что объективные рыночные ценовые индикаторы основаны на котировках ликвидных биржевых торгов. В случае их отсутствия, индикатором рыночных цен может служить формула цены. Поэтому перед металлургическими предприятиями встает проблема разработки формулы расчета экономически обоснованной цены для справедливого с точки зрения потребителей ценообразования.

С общеэкономической точки зрения цена складывается из таких элементов, как себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовые и торговые надбавки, выраженные в абсолютных значениях и денежных единицах [2].

До признания Российской Федерации государством с рыночной экономикой существовали отраслевые прейскурантные нормативно-параметрические цены, т.е. цены, тесно связанные с параметрами продукции и опирающиеся на нормативный уровень затрат [1, 4]. Базовая цена на продукцию черной металлургии складывалась из нормативной себестоимости и рассчитанной на ее основе величины прибыли.

За основу разработки нормативных калькуляций себестоимости были приняты типовые технологические процессы, соответствующие передовому уровню техники, высокому качеству продукции и рациональным схемам специализации и кооперирования производства. Так же, как и сегодня учитывались оценки качества, нормируемые в соответствующей документации, дополнительные требования к исполнению профилеразмеров, объему партии поставляемого металла и др. Цены были рассчитаны также с учетом стандартной (на 80%) загрузки мощностей [1, 4].

В современных рыночных условиях цены на металлопродукцию являются свободными [1, 4], что подразумевает само-

стоятельное формирование ответственными подразделениями металлургических предприятий базовых цен и разработку прејскурантов цен. Последний документ, как правило, представляет собой перечень базовых цен на различных условиях поставки для основных видов продукции, предназначенных для реализации на внутреннем или экспортных рынках, а также перечень возможных скидок и приплат.

Традиционно скидки и приплаты подразделяются на технические и коммерческие. Так, под техническими приплатами и скидками понимается размер увеличения или уменьшения цены за отличные от принятых при формировании базовой цены технических характеристик товара. Цель применения данного инструмента – регулирование технических требований, предъявляемых клиентом к товару [3]. К разряду универсальных можно отнести такие скидки и приплаты, как приплаты за форму проката (порезку на лист, роспуск вдоль рулона, толщину и т.п.), скидку за качество проката (скидки по группам дефектов: А, В, С или D), приплаты и скидки за химический состав и т.д.

После корректировки базовой цены товара на величину технических приплат/скидок к ней применяется суммарная коммерческая приплата/скидка, посредством которой в цене учитываются условия оплаты и поставки металлопродукции. Стандартными считаются такие коммерческие приплаты/скидки, как приплата или скидка за условия расчетов (предоплата, задаток, последующая оплата, оплата не денежными средствами); скидки за объем отгружаемой продукции; региональные скидки.

В качестве вознаграждения потребителей за определенное действие (ранняя оплата счетов, закупки большими партиями, внесезонные закупки и др.) могут быть установлены скидки, размер которых зависит от характера и условий сделки, взаимоотношений покупателя и продавца, конъюнктуры рынка. На сегодняшний день в мировой практике насчитывается примерно 20 различных видов скидок. Скидка за оборот, дилерские скидки, экспортные скидки, специальные скидки, скрытые скидки, сезонные скидки, сервисные скидки [2].

При разработке формулы цены целесообразно учесть практику ценообразования других стран. Зарубежные металлургические комбинаты издают прејскуранты цен, в которых наряду с ценами и приплатами (скидками) к ним указываются основные условия продажи: сертификация, размеры партий, виды упаковки, условия транспортировки и др. Срок публикации прејскурантов – не менее двух недель до изменения цены [1, 4].

Таким образом, формула цены должна включать в себя базовые цены на основные виды металлопродукции; систему приплат и скидок за изменение качественных параметров металлопродукции; коммерческие приплаты/скидки.

Несмотря на наличие отечественного и зарубежного опыта разработки прејскурантов цен, вопросы определения формулы цены не могут считаться полностью решенными. Требуется рассмотрения вопрос о подходах к определению базовых цен. Один из возможных методов — использование биржевых цен. Достоинством этого метода является объективность биржевых регуляторов, которая, однако, может быть достигнута только при достаточной ликвидности биржевой торговли черными металлами. В настоящее время, несмотря на отдельные примеры проведения биржевых торгов на дубайской (DGCX), лондонской (LME), нью-йоркской (NYMEX) и некоторых других биржах, биржевая торговля черными металлами развита слабо. Имеются мнения, что развитию биржевой торговли металлами будет способствовать интернет-торговля, но пока отечественная интернет-площадка не является полноценной биржей, а лишь упрощает доступ к поставщикам металла. Аргументами в пользу расчетных методов определения базовой цены является не только неразвитость биржевой торговли черными металлами, но и тот факт, что металлопродукция чрезвычайно разнообразна по свойствам и своему применению.

К числу важнейших отраслевых особенностей металлургического производства относится его комплексность и структурная сложность. В связи с этим встает вопрос: до какой глубины доходить по вертикальной цепочке при выполнении расчетов формулы цены [7].

Целесообразно предусмотреть исчерпывающий перечень факторов, влияющих на формирование цены, включающих систему скидок и надбавок к базовой цене металлопродукции, поскольку, чем понятнее будет формула ценообразования, тем меньше вероятность возникновения проблем в связи с заявлениями о необоснованности цены российских производителей металлопродукции.

Разработка формулы цены и, соответственно, повышение степени прозрачности сбытовых политик компаний, раскрытие условий, оказывающих влияние на конечную цену товара, обеспечит недискриминационный доступ потребителей к монопольным видам продукции, а также снизит вероятность возникновения конфликтов между производителями и потре-

бителями [7,8]. В качестве положительного примера применения формулы цены можно привести случай [6], когда после объявления потенциальным потребителям экономически обоснованной формулы нефтехимическое предприятие получило заявления о намерениях заключить с ним договоры на поставку продукции от нескольких крупных потребителей.

Анализ работы металлургических предприятий РФ свидетельствует о том, что их ценовая политика недостаточно эффективна. Цена в условиях рыночной экономики является одним из решающих факторов, определяющих результаты производственной и финансовой деятельности фирмы: для повышения конкурентоспособности металлургических предприятий необходимо совершенствование применяемых моделей построения внутренних и мировых цен на черные металлы, в частности разработка экономически обоснованной и понятной потребителям формулы цены на металлопродукцию.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бобылев В. Г.* В устойчивом росте объявлен перерыв // *Металлы Евразии*. – 2008. – № 6. – С. 13–14.
2. *Леванова Л. Н.* *Ценообразование: Учебное пособие для студ. эконом. спец.* – Саратов, изд-во Поволжского межрегионального учебного центра, 2003. – 56 с.
3. *Овчаров Е. А.* Современные методы формирования цен на предприятиях черной металлургии // *Национальная металлургия*. – № 6. – 2003. – С. 30–35.
4. *Шевелев Л. Н., Склокин Н. Ф., Цветков А. Н.* *Ценообразование в черной металлургии*. – М.: Металлургия, 1990. – 248 с.
5. Материалы XIV Международной конференции «Российский рынок металлов-2011». [http://www.metalex.ru/news/2011/12/26/news\\_36471.html](http://www.metalex.ru/news/2011/12/26/news_36471.html)
6. Новая формула цены, предложенная «Салаватнефтеоргсинтезом». [http://himkniga.com/science\\_news/1858](http://himkniga.com/science_news/1858)
7. ФАС России: ценообразование на рынке металлопродукции должно быть открытым // *Металлоснабжение и сбыт*. – 2011. – № 11. <http://uas.su/newsarchive/2011/february/00036.php>
8. *Kalacheva L., Savon D.* Innovation Activities of Enterprises of the Coal Industry to Improve Productivity // *Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management*. – 2014. – № 2. – С. 11–15. **ПИАБ**

#### КОРОТКО ОБ АВТОРАХ

*Ларионова Ирина Александровна*<sup>1</sup> – доктор экономических наук, профессор, e-mail: [i\\_larionova@mail.ru](mailto:i_larionova@mail.ru),

*Литвиненко Евгения Анатольевна*<sup>1</sup> – аспирант, e-mail: [e.a.litvinenko@gmail.com](mailto:e.a.litvinenko@gmail.com),

<sup>1</sup> НИТУ «МИСиС».

## MODERN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF TRADING ACTIVITIES IN METALLURGY

The article discusses the problems faced by metallurgical enterprises on domestic and foreign markets through the sale of their products, in particular the problems associated with accusations of some consumers of steel products in the deliberate overstatement of prices on the domestic market (discrimination against domestic buyers) and dumping the underpricing. In this regard, among the directions of increasing the efficiency of commercial activities metallurgical companies, according to the authors, it is possible to allocate the use of the long-term contracts formulas prices. The article describes the reasons for the need to develop models for building internal and world prices for ferrous metals, features of the consideration of various elements of cost of production of the enterprises of ferrous metallurgy and the resulting problems. Different approaches to the definition of the individual elements of cost of production of ferrous metallurgy. Special attention is paid to the choice of the method of forming the base rates, in particular the expediency of application of the calculation methods, which in modern conditions of development of market of steel is preferable in comparison with the approach based on the use of stock prices.

According to the authors, are discussed in the article methods will allow you to objectively assess the value of products, to increase transparency of sales policies metallurgical enterprises, to ensure the disclosure of conditions that affect the final price of goods, to reduce the likelihood of conflicts between producers and consumers, to increase the competitiveness of metallurgical enterprises.

Key words: management of trading activities, pricing, the pricing formula, surcharges and discounts.

### AUTHORS

Larionova I.A.<sup>1</sup>, Doctor of Economical Sciences, Professor, e-mail: i\_larionova@mail.ru,  
Litvinenko E.A.<sup>1</sup>, Graduate Student, e-mail: e.a.litvinenko@gmail.com,

<sup>1</sup> National University of Science and Technology «MISiS»,  
119049, Moscow, Russia.

### REFERENCES

1. Bobylev V.G. *Metally Evrazii*. 2008, no 6, pp. 13–14.
2. Levanova L.N. *Tsenoobrazovanie: Uchebnoe posobie (Pricing: Educational aid)*, Saratov, izd-vo Povolzhskogo mezhhregional'nogo uchebnogo tsentra, 2003, 56 p.
3. Ovcharov E.A. *Natsional'naya metallurgiya*, no 6. 2003, pp. 30–35.
4. Shevelev L.N., Sklokin N.F., Tsvetkov A.N. *Tsenoobrazovanie v chernoy metallurgii (Pricing in the steel industry)*, Moscow, Metallurgiya, 1990, 248 p.
5. *Materialy XIV Mezhdunarodnoy konferentsii «Rossiyskiy rynek metallov-2011»*. [http://www.metalex.ru/news/2011/12/26/news\\_36471.html](http://www.metalex.ru/news/2011/12/26/news_36471.html)
6. *Novaya formula tseny, predlozhenaya «Salavatnefteorgsintezom»*. [http://himkniga.com/science\\_news/1858](http://himkniga.com/science_news/1858)
7. FAS Rossii: tsenoobrazovanie na rynke metalloproduktov dolzhno byt' otkrytym. *Metallonabzhenie i sbyt*. 2011, no 11. <http://uas.su/newsarchive/2011/february/00036.php>
8. Kalacheva L., Savon D. Innovation Activities of Enterprises of the Coal Industry to Improve Productivity. *Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management*. 2014, no 2, pp. 11–15.