
ФОРМУЛА ЦЕНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Литвиненко Евгения Анатольевна, асп.

Ларионова Ирина Александровна, д-р экон. наук, проф.

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»,
Ленинский проспект, д. 4, Москва, Россия, 119991; e-mail: e.a.litvinenko@gmail.com

Цель: Обоснование причин, вызвавших необходимость разработки формулы цены на металлопродукцию. Такими причинами признаны учащающиеся претензии со стороны отечественных металлоторгующих компаний, федеральных органов исполнительной власти, а также зарубежных производителей, в непрозрачной системе формирования цен. *Обсуждение:* Текущая ситуация на металлургических предприятиях в области ценообразования: особенности применяемых подходов, взаимосвязь с действующей политикой государственного регулирования, недостатки и возможные альтернативы. Выявлены структурные особенности цен на продукцию предприятий черной металлургии, которые должны быть учтены при выборе оптимальной модели ценообразования. *Результат:* Доказана целесообразность разработки формулы цены на металлопродукцию. Поставлен вопрос о глубине проработки ее структурных составляющих, а также способе определения базовой цены.

Ключевые слова: металлопродукция, справедливая цена, торговля, демпинг, меры торговой защиты, административные барьеры, государственное регулирование ценообразования, ценовая политика, формула цены, приплаты и скидки.

Введение

Обычной практикой для отечественного рынка металлургической продукции стали регулярные обвинения потребителей в непрозрачности сбытовых политик предприятий-производителей. Данный факт неизбежно приводит к возрастающему интересу российских органов власти, таких как Министерство промышленности и торговли РФ, Федеральная антимонопольная служба (ФАС), к деятельности крупнейших металлургических компаний.

ФАС России неоднократно признавала необходимость повышения информационной открытости между участниками рынка в области форми-

рования цен как залога защиты прав обеих сторон процесса торговли [5]. В особенности это касается компаний, занимающих индивидуальное или коллективное доминирующее положение на рынке. В июне 2010 г. глава ведомства 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.

Кроме того, экспортная направленность российской металлургии и вступление России в ВТО обязывают соблюдать общемировые нормы и правила ведения торговли. На протяжении многих лет западные компании обвиняют Россию в экспорте по демпинговым ценам. За последние 15 лет в мире было проведено 3853 различных расследования, связанных с антидемпинговыми, защитными и компенсационными мерами. Третья часть подобных расследований (27%) приходится на металлургический сектор [1].

Активному применению зарубежными государствами мер торговой защиты способствует всеобщий мировой избыток производственных мощностей. Наиболее активно используют данные инструменты 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 [1], 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.

Таким образом, отечественные производители становятся объектами обвинений двойного характера: в преднамеренном завышении цен на внутреннем рынке (дискриминации отечественных потребителей) и демпинговым занижении цен при экспорте товаров). В корне проблемы лежат такие факторы, как общее превышение уровня производства металлопродукции в России над уровнем потребления, неэффективное использование выпущенной продукции и слабая законодательная база.

Обсуждение проблемы выбора стратегии ценообразования

Предприятия неизбежно встают перед выбором: какой стратегии ценообразования придерживаться во избежание регулярного предъявления претензий недобросовестного поведения на рынке. Следует отметить, что не всегда соблюдение требований ФАС России означает начало «спокой-

ной» жизни предприятия. Если в результате предписания ФАС предприятие начинает снижать уровень внутренних цен, оно рискует стать предметом для предъявления обвинений со стороны Федеральной налоговой службы России (далее – ФНС России) [6], то есть складывается следующая ситуация: получив претензии от ФНС России из-за низких цен, компания повышает их и сталкивается с претензиями ФАС России. Или, наоборот, после вынужденного снижения цен руководителей компаний вызывают на налоговые комиссии и вынуждают повышать прибыль. Кроме того, зачастую появляется третий игрок со стороны правительственных ведомств – Федеральная таможенная служба, также имеющая собственные подходы к расчету экспортных цен [6]. Таким образом, различия в методологии определения рыночных цен между ведомствами, а также между ведомствами и бизнесом, порождают множество конфликтов, вытекающих в административные барьеры функционирования предприятий. Необходимость модернизации политики государственного регулирования ценообразования была отмечена еще в более ранние периоды [3]. Кроме того, ФАС России не раз озвучивала готовность к сотрудничеству в данном вопросе [7, 10].

Решение проблемы видится по-разному. 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.

Методология исследования

С точки зрения экономической теории цена складывается из таких элементов, как себестоимость, прибыль, акциз, НДС, снабженческо-сбытовые и торговые надбавки, выраженные в абсолютных значениях и денежных единицах [4].

До признания Российской Федерации государством с рыночной экономикой существовали отраслевые преискуртантные нормативно-параметрические цены, т.е. цены, тесно связанные с параметрами продукции и опирающиеся на нормативный уровень затрат [3, 4]. Базовая цена на продукцию черной металлургии складывалась из нормативной себестоимости и рассчитанной на ее основе величины прибыли.

В качестве основы для разработки нормативных калькуляций себестоимости принимались 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 профилаэразмеров, объему партии поставляемого металла и др. Цены были рассчитаны также с учетом стандартной (на 80%) загрузки мощностей [2, 9].

В современных рыночных условиях цены на металлопродукцию явля-

ются свободными [2, 9], что подразумевает самостоятельное формирование ответственными подразделениями металлургических предприятий базовых цен и разработку прейскурантов 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. 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 [8]. 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 неденежными 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 [4].

При разработке формулы цены целесообразно учесть практику ценообразования других стран. Зарубежные металлургические комбинаты издаются прейскуранты 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 прейскурантов – не менее двух недель до изменения цены [2, 9].

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 разра-

ботки преysкурантов 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 являются не только неразвитость биржевой торговли черными металлами, но и тот факт, что металлопродукция чрезвычайно разнообразна по свойствам и своему применению.

Важнейшей отраслевой особенностью металлургического производства является его комплексность и структурная сложность. В связи с этим встает вопрос: до какой глубины доходить по вертикальной цепочке при выполнении расчетов формулы цены [11].

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 потребителями [6]. В качестве положительного примера применения формулы цены можно привести случай [7], 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.

Заключение

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 источников

1. Базулев А.А. Опыт защиты внутреннего рынка РФ – НЛМК. *Материалы XIV Международной конференции «Российский рынок металлов-2011»*. Доступно: http://www.metalindex.ru/news/2011/12/26/news_36471.html. (дата обращения: 02.09.2013)
2. Бобылев В.Г. В устойчивом росте объявлен перерыв. *Металлы Евразии*, 2008, по. 6, с. 13-14.
3. В Госдуме РФ прошли парламентские слушания на тему «Проблемы законодательного регулирования ценообразования в черной металлургии». Доступно: <http://www.mcds.ru>. (дата обращения: 08.08.2012)
4. Леванова Л.Н. *Ценообразование*: Учеб. пособие для студ. эконом. спец. Саратов, изд-во Поволжского межрегионального учебного центра, 2003. 56 с.
5. *На рынке металлопродукции ценообразование должно быть открытым*. Доступно: <http://www.stal.by/na-rynke-metalloproduksii-tsenoobrazovanie-dolzno-byt-otkryтым>. (дата обращения: 05.01.2014)
6. *Никак не угодить*. Доступно: http://lobbying.ru/index.php?article_id=10192. (дата обращения: 08.09.2012)
7. *Новая формула цены, предложенная «Салаватнефтеоргсинтезом»*. Доступно: http://himkniga.com/science_news/1858. (дата обращения: 25.11.2012)
8. Овчаров Е.А. Современные методы формирования цен на предприятиях черной металлургии. *Национальная металлургия*, 2003, по. 6, с. 30-35.
9. Шевелев Л.Н., Склокин Н.Ф., Цветков А.Н. *Ценообразование в черной металлургии*. Москва, Металлургия, 1990. 248 с.
10. *ФАС изменит правила ценообразования для Rusal*. Доступно: <http://www.rbcdaily.ru/2011/04/22/industry/562949980124686>. (дата обращения: 11.09.2013)
11. ФАС России: ценообразование на рынке металлопродукции должно быть открытым. *Металлоснабжение и сбыт*, 2011. Доступно: <http://uas.su/newsarchive/2011/february/00036.php>. (дата обращения: 05.08.2013)

PRICING FORMULA AS A METHOD OF LEAN LEADERSHIP UNDER PRICE SETTING PROCESS IN METALLURGICAL COMPANIES

Litvinenko Yevgeniya Anatolyevna, graduate student
Larionova Irina Alexandrovna, Dr. Sc. (Econ.), Prof.

National University of Science and Technology MISiS, Leninskiy av. 4, Moscow, Russia, 119049; e-mail: e.a.litvinenko@gmail.com

Purpose: The description of the reasons for developing the formula of the price for metal products. Such reasons are the more frequent in an undescribed pricing system from the domestic steel-consuming companies, federal executive authorities, foreign producers. *Discussion:* The current situation in pricing of the steel mills: features of existing approaches, the relationship with the current policy of state regulation, disadvantages and possible alternatives. There are found out the structural features of the metal products prices, which should be considered during the choosing of the optimal pricing model. *Results:* The expediency of working out pricing formulas for metal products is proved. The question of the depth in studying of its structural components is defined as well as a method for determining the base price.

Keywords: metal, fair price, trade, dumping, trade defense measures, administrative barriers, government regulation of pricing, pricing, pricing formula, surcharges and discounts.

References

1. Bazulev A.A. [The experience of protecting the domestic market of the Russian Federation - NLMK]. *Materialy 14 mezhdunarodnoi konferentsii «Rossiiskii rynek metallov-2011»* [Proc. 14th conf. «Russian metal market-2011»]. Available at: http://www.metalindex.ru/news/2011/12/26/news_36471.html. (accessed: 02.09.2013) (In Russ.)
2. Bobylev V.G. V ustoichivom roste ob»iavlenn pereryv [The break up in sustainable growth is announced]. *Metally Evrazii*, 2008, no 6, pp. 13-14. (In Russ.)
3. V Gosdume RF proshli parlamentskie slushaniia na temu «Problemy zakonodatel'nogo regulirovaniia tseno-obrazovaniia v chernoi metallurgii» [The State Duma held parliamentary hearings on «Problems of legislative regulation of pricing in the steel industry»]. Available at: <http://www.mcds.ru>. (accessed 08.08.2012) (In Russ.)
4. Levanova L.N. *Tsenoobrazovanie: Ucheb. posobie dlia stud. ekonom. spets* [Pricing: Proc. allowance for stud. Economy. specials.]. Saratov, Povolzhskii Mezhregional'nii Uchebnyi Tsentri Publ., 2003, 56 p. (In Russ.)
5. Na rynke metalloproduksii tsenoobrazovanie dolzhno byt' otkrytym [Steel market pricing should be open]. Available at: <http://www.stal.by/na-rynke-metalloproduksii-tsenoobrazovanie-dolzhno-byt-otkrytym>. (accessed: 05.01.2014) (In Russ.)

6. *Nikak ne ugodit'* [Does not oblige]. Available at: http://lobbying.ru/index.php?article_id=10192. (accessed: 08.09.2012)
7. *Novaia formula tseny, predlozhennaiia «Salavatnefteorgsintezom»* [New pricing formula is proposed by «Salavatnefteorgsintez»]. Available at: http://himkniga.com/science_news/1858. (accessed: 25.11.2012) (In Russ.)
8. Ovcharov E.A. *Sovremennye metody formirovaniia tsen na predpriatiiakh chernoi metallurgii* [Modern methods of pricing for ferrous metallurgy]. *Natsional'naia metallurgiiia*, 2003, no 6, pp. 30-35. (In Russ.)
9. Shevelev L.N., Sklokin N.F., Tsvetkov A.N. *Tsenoobrazovanie v chernoi metallurgii* [Pricing in the steel industry]. Moscow, Metallurgiiia Publ. 1990, 248 p. (In Russ.)
10. *FAS izmenit pravila tsenoobrazovaniia dlia Rusal* [FAS will change pricing rules for Rusal]. *Metallosnabzhenie i sbyt*, 2011, no 11. Available at: <http://www.rbcdaily.ru/2011/04/22/industry/562949980124686>. (accessed: 11.09.2013) (In Russ.)
11. *FAS Rossii: tsenoobrazovanie na rynke metalloproduksii dolzhno byt' otkrytym* [FAS: pricing in the steel market should be open]. *Metallosnabzhenie i sbyt*, 2011. Available at: <http://uas.su/newsarchive/2011/february/00036.php>. (accessed: 05.08.2013) (In Russ.)