

Е.К. БАБЕЦ, канд.техн. наук, проф.,И.Е. МЕЛЬНИКОВА, канд. эконом. наук, доц.,
С.Я. ГРЕБЕНЮК, науч. сотр.,
НИГРИ, ГВУЗ «Криворожский национальный университет»

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОКОВ НА ОСНОВЕ НОРМАТИВНО-ПАРАМЕТРИЧЕСКОГО МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В изменяющихся экономических условиях ценовая конъюнктура рынка железорудной продукции ЖРП находится под сильным влиянием крупных участников рынка, усугубленного перестановкой геополитических приоритетов. Давление, оказываемое политикой наибольших производителей и экспортеров железорудной продукции (ЖРП) в мире приводит к постепенному понижению цен ЖРП. Изучение стратегических планов ключевых участников данного рынка до 2025 года позволяет сделать вывод, что в дальнейшем будет наблюдаться повышение объемов производства ЖРП в мире путем увеличения производственных мощностей, ввода в эксплуатацию ряда новых месторождений и вовлечения в переработку более бедных руд, ранее не используемых. Это приведет к превышению предложения над спросом, изменению типа рынка с установлением «рынка покупателя» как минимум на ближайшие 5-10 лет. Как результат существует угроза того, что ценовые барьеры будут установлены на уровне себестоимости тонны реализованной ЖРП.

При этом, многие из используемых в мире систем ценообразования на базе цены (\$ cent/t,\$ или \$ cent/dmtu) за 1% Fe в ЖРП пропорционально количеству процентов железа не способны обеспечить возврат вложенных средств и расширенное воспроизводство, а лишь обеспечивают возврат денежных средств близкий или равный себестоимости производства.

Специалистами НИГРИ была изучена мировая практика ценообразования на ЖРС с 1965-2014 гг., в том числе договорная деятельность в направлении сбыта ЖРП, охватывающая наиболее успешный опыт мировой бизнес-практики между крупнейшими участниками рынка (производителями, покупателями, трейдерами) на промежутке последних 10-ти лет. В результате исследований существующего опыта на основе бенчмаркингвого подхода получена методика позволяющая преодолеть негативное явление ценового диспаритета на ЖРП украинских компаний. Разработанный НИГРИ подход является максимально обоснованным для внедрения в практику сбытовых служб горнорудных предприятий так как базируется на операционном бенчмаркинге ценообразования, а именно методиках, которые уже оправдали доверие участников рынка и эффективно используется ими в практической деятельности на протяжении многих лет. Предложенная методика ценообразования на ЖРП ГОКов основана на базе оценки металлургической ценности (МЦ) сырья, заключающегося в использовании нормативно-параметрического метода на основе химического состава ЖРС. Методика НИГРИ реализовывает единственный из существующих в мировой бизнес-практике подходов к ценообразованию на ЖРП который способен методологически обеспечить достижение стратегических преимуществ через:

усиление переговорных позиций по ценам ЖРП на основе высокой доказательной базы мировой бизнес-практики и технико-экономических моделей МЦ продукции ГОКов;

повышение конкурентоспособности ЖРП предприятий и эффективности коммерческой (сбытовой) деятельности на основе модификации механизма ценообразования;

обеспечение методологической базы обоснования трансфертного ценообразования на ЖРС; повышение точности обоснования эффективности и приоритетности инвестиционных проектов направленных на повышение качества ЖРП.

Базирующийся на определении МЦ подход позволяет в условиях «рынка покупателя» избежать необоснованного снижения цен на продукцию украинских горнорудных предприятий, сохранить вектор на формирование и усиление устойчивых конкурентных преимуществ, а закрепив достигнутые рыночные позиции и реализовав стратегию рыночной и продуктовой экспансии увеличить доли рынка украинских компаний на привлекательных сегментах рынка.