

*На правах рукописи*

**БАХРАМОВ РАХИМ ЮРЬЕВИЧ**

**Рынок готового металлопроката: методы и рычаги управления**

Специальность 08.00.05: Экономика и управление народным хозяйством  
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями  
комплексами - промышленность)

Автореферат диссертации  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Санкт-Петербург

2003

Работа выполнена в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете

Научный руководитель: доктор экономических наук,  
профессор Глухов Владимир Викторович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук,  
профессор Федосеев Владимир Анатольевич  
кандидат экономических наук,  
доцент Карпов Сергей Георгиевич

Ведущая организация: Московский институт стали и сплавов  
(Технологический университет)

Защита состоится "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2003 года в \_\_\_ час. на заседании диссертационного совета Д 212.229.23 при Санкт-Петербургском государственном политехническом университете по адресу: 195251, г. Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29, кор. III, ауд. 410.

С диссертацией можно ознакомиться в Фундаментальной библиотеке Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

Автореферат разослан "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2003 г.

Ученый секретарь диссертационного совета  
кандидат экономических наук, доцент

Сулоева С. Б.

## **Общая характеристика работы**

### **Актуальность темы исследования**

Черные металлы являются одним из основных конструкционных материалов и представляют собой важнейший элемент вещественной субстанции общественного богатства. Увеличение производства черных металлов, расширение их номенклатуры и улучшение использования конструкционных материалов является актуальной задачей.

Для черной металлургии основными направлениями повышения эффективности производства черных металлов являются повышение производительности труда, рациональное использование всех видов сырья, необходимых для ведения производственного процесса, и снижение на этой основе себестоимости металлопродукции и, следовательно, получение большей прибыли от реализации готовой металлопродукции, что обусловит увеличение рыночной стоимости металлургического предприятия. С учетом этих целей предприятия и конкуренции, как внутри страны, так и на мировом рынке черных металлов, особую актуальность приобретают вопросы, связанные с установлением рациональных цен на готовую металлопродукцию. Это обусловлено тем, что черные металлы обладают большой капиталоемкостью и материалоемкостью, и поэтому формирование цен на металлопродукцию является одной из важнейших задач, решение которой позволит металлургическим предприятиям обеспечить выход на рынки в других странах и решать свои стратегические задачи.

### **Цель и задачи исследования**

Целью исследования является разработка и обоснование основных подходов к оценке состояния мирового рынка металлопроката, разработка метода ценообразования металлопроката с учетом жесткой конкуренции на зарубежных рынках стали с целью повышения конкурентоспособности проката российских предприятий на мировом рынке черных металлов и, таким образом, увеличения капитализированной стоимости металлургических предприятий.

В соответствии с этой целью в диссертации решались следующие задачи:

- определение тенденций в изменении выплавки стали в мире;
- установление основных факторов, оказывающих влияние на объемы в потреблении стали в отдельных странах, регионах и в мире;
- исследование экономических предпосылок функционирования рынка международной торговли черными металлами и определение основных количественных параметров в развитии этого рынка;
- выполнение сравнительного анализа существующих методов ценообразования продукции металлургических предприятий, и на основе полученных результатов разработка методики формирования цены на черные металлы с учетом их потребительских свойств и конкурентных особенностей рынка;

**Объектом исследования** в диссертационной работе являются рынки готового металлопроката.

**Предметом исследования** является современный механизм управления отношениями, возникающими на рынке готового проката.

#### **Теоретические и методологические основы исследования**

Методической основой диссертации являются современные методические и теоретические труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам эффективности работы металлургических предприятий, развития мирового и внутреннего рынка черных металлов, особенностей формирования цен на металлопродукцию, повышения технического уровня производства, экономической оценки использования новой техники и технологии. Существенный вклад в разработку указанных проблем внесли Новожилов В.В., Роменец В.А., Градов А.П., Козловский В. А., Глухов В. В., Метс А. Ф., Шевелев Л.Н., Ширяев П.А., Федосеев В.А., Юзов О.В., Тарасевич В.М., Склокин Н.Ф., Бродов А.А., Нэгл Т., Диксон Р., Ламбен Ж. и др.

В процессе решения проблем, изложенных в диссертационной работе, были использованы достижения зарубежной экономической науки, методы системного анализа, теория измерения затрат и результатов, теория рыночного

равновесия, такие экономические модели, как ценообразование на рынках черных металлов.

Информационной базой исследования послужили данные ЦСУ РФ, статистические данные ряда индустриальных стран, Европейской комиссии по стали, комиссий ООН, технические и статистические отчеты ОАО «Северсталь», вебсайты [iisi.org](http://iisi.org), [rbk.ru](http://rbk.ru), [aisi.com](http://aisi.com), [meps.co.gb](http://meps.co.gb), [steelonthenet.com](http://steelonthenet.com), [steel.org](http://steel.org), [europa.eu.int](http://europa.eu.int) и др. В ходе выполнения работы использовались методы системного анализа, статистической обработки информации, экономического анализа и др.

**Научная новизна.** Развитие теории стратегического управления сортаментом металлургического предприятия за счет совершенствования методов оценки рыночной ситуации и методов воздействия на нее через цену и сортамент металлопроката.

**На защиту выносятся:**

- методика определения количественных параметров развития мирового рынка черных металлов, с учетом основных факторов, влияющих на динамику этого рынка;

- классификация и анализ различных методов ценообразования металлопродукции;

- принципы и методика построения ценовой политики и тактики металлургического предприятия с учетом целей предприятия;

- методика управления ценами на металлопродукцию с учетом их потребительских в условиях конкурентного рынка.

**Практическая значимость исследования** - повышение эффективности управленческих решений на рынке металлопродукции. Внедрение полученных результатов позволит металлургическим предприятиям быстро и адекватно реагировать на тенденции в развитии рынка черных металлов и повысить конкурентоспособность этих предприятий на внутреннем и международном рынках металлопродукции с учетом потребительских свойств металлопроката.

**Апробация и внедрение результатов исследования.** Полученные результаты были внедрены на ОАО «Северсталь» и могут быть использованы на других металлургических предприятиях.

Результаты исследований были изложены на 2-ой международной научно-практической конференции «Экономические реформы в России» 27-29 апреля 1999 г., С.-Петербург; на международной научно-практической конференции «Экономика, экология и общество России на пороге 21-го столетия», 25-27 мая 1999 г., С.–Петербург; на 3-ей международной научно-практической конференции «Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика», 8-10 октября 2002 г., С.-Петербург.

**Публикации.** Основные положения диссертационной работы опубликованы в 6 публикациях общим объемом 1,7 п. л. (в т.ч. авторский текст 1,3 п. л.).

**Структура работы.** Диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения, списка литературы и Приложений 1 и 2. Основное содержание работы изложено на 133 страницах, включает 43 таблиц и 16 рисунков. Список литературы включает 76 наименований.

### **Основное содержание работы**

В первой главе «*Анализ развития мирового рынка черных металлов*» определены основные тенденции в развитии мирового рынка черных металлов за последние годы. Нами установлено, что в период с 1995 по 2001 гг. объем выплавки стали в мире увеличился с 753 до 838 млн. т или на 11,3%. Этот прирост был обусловлен, в основном, повышением степени использования мощностей металлургических предприятий с 76 до 80 %.

Мировая торговля черными металлами в последние годы приобрела особое значение. На основе выполненного в работе анализа было определено наличие устойчивой тенденции в увеличении торговли металлопродукцией, как в абсолютном тоннаже, так и в процентах от общего объема производства черных металлов. Полученные в результате выполненных исследований данные

позволили установить основные факторы, способствующих росту международных сделок: а) развитие экономики; б) внедрение электронных методов торговли; в) глобализация металлургической индустрии, при которой в ряде металлургических компаний доля зарубежных партнеров заметно увеличивается.

Результаты сравнительного анализа, выполненного в диссертации, позволили определить тенденции в изменении цен на готовый прокат. Самый высокий уровень цен на готовый прокат был в конце 1995 г. и затем он снижался до начала 1999 г. За этот период цена на прокат на мировых рынках упала более чем в два раза. Сначала 2002 г. на мировых рынках обозначилась тенденция роста цен на готовую металлопродукцию, что было обусловлено увеличением потребления черных металлов в мире.

Торговые ограничения, принятые в США и странах ЕС в последний период, на импорт металлопродукции обуславливают достаточно широкий разброс цен на металлопродукцию на рынках мира.

Проведенные исследования установили важность процесса регулирования предложения проката на рынке черных металлов и сбалансированности спроса и предложения. Основной причиной подъема цен на прокат в странах ЕС в начале 2002 г. послужило снижение объема выплавки стали на 8% в последние два года, и установившееся на рынке сырья и материалов равновесие между спросом и предложением стало основой для восстановления приемлемых цен на черные металлы для производителей этой продукции.

В работе также выявлена особенность развития торговли черными металлами в последние 10 лет, при которой наблюдается значительное увеличение доли полуфабрикатов в общей торговле черными металлами (с 11,1 до 17,4 %) и снижение доли готового проката.

Выполненный анализ позволил установить, что такая ситуация на рынке черных металлов объясняется большой капиталоемкостью готового проката, производимого на металлургических комбинатах с полным производственным циклом, и высоким уровнем постоянных издержек. Поэтому торговля

полуфабрикатами по цене ниже полных издержек является наиболее рациональным решением при поставке такой продукции на конкурентный рынок черных металлов.

Во второй главе *«Классификация и анализ существующих методов ценообразования готовой металлопродукции»* приводится классификация и сравнительная оценка различных методов ценообразования продукции металлургических предприятий. Рассматриваемые методы ценообразования готового проката условно подразделены на три группы: **затратные методы, рыночные методы, и эконометрические методы.** Классификация методов ценообразования приведена в табл.1.

При выборе метода ценообразования готового проката необходимо учитывать как интересы производителя, так и потребителя. Затратные методы учитывают интересы производителя, который стремится возместить свои затраты и получить гарантированную прибыль без учета, в какой степени такая цена адекватна той пользе, которую дает эта продукция потребителю. При подходе к цене с позиций полезности (то есть с позиций покупателя) в тени остается вопрос, в какой мере такая цена выгодна конкретному производителю.

Только в условиях конкуренции формируется уровень цен, выгодный и той и другой стороне. Такие компромиссные цены, во-первых, учитывают интересы двух сторон; во-вторых, конъюнктуру рынка. Именно такие рыночные цены становятся базой для формирования других цен на аналогичные товары, несмотря на то, что последние могут значительно отличаться друг от друга, так как могут учитывать различные дополнительные ценообразующие факторы, например, потребительские свойства товара.

Цена готового проката выполняет исключительно важную для предприятия функцию, поскольку она является одним из основных факторов, определяющих объем выручки от продажи проката, и, следовательно, - сумму прибыли от хозяйственной деятельности и рост рыночной стоимости предприятия. Выбранная методика ценообразования должна учитывать цели предприятия и способы достижения этих целей, поскольку только с учетом этого можно

## Классификация методов ценообразования металлопродукции

Методы ценообразования	Достоинства метода	Недостатки метода
<b>Затратные методы:</b>		
а) Метод, основанный на определении полных издержек	Простота и удобство.	Не учитывается спрос; условное распределение накладных расходов.
б) Метод, ориентирующийся на прямые затраты	Позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции.	Метод может применяться только при наличии резервов производственных мощностей, и когда все постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных из текущего объема производства.
в) Метод расчета цен на основе анализа безубыточности	Точку безубыточности находится аналитическим методом.	Приемлем только для обоснования базисной цены.
<b>Рыночные методы:</b>		
а) Определение цены с ориентацией на спрос	Можно реализовать стратегию «высоких цен» на новый товар, которая позволяет предприятию изучить другие сегменты рынка.	Метод не может использоваться при выпуске предприятием однородного товара и при отсутствии взаимозаменяемых товаров.
б) Определение цены с ориентацией на конкуренцию	Влияние фактора конкуренции на принятие решения об уровне цены зависит от структуры рынка, т.е. от числа и типа компаний, работающих на рынке.	В условиях сильной конкуренции предприятие имеет небольшие шансы влиять на цены рынка.
в) Определение цены на основе нахождения равновесия между издержками производства и состоянием рынка	Изучив величину спроса в зависимости от свойств товара, можно сегментировать рынок и работать в наиболее перспективном сегменте.	Количественный анализ при обосновании цены все время должен дополняться качественным анализом.
<b>Эконометрические методы:</b>		
а) Метод удельных показателей	Удобен, если продукт характеризуется одним параметром.	Игнорирует спрос и предложение, а также все другие потребительские свойства изделия.
б) Метод регрессионного анализа	Модель ценообразования может использоваться для прогноза цены на новый товар.	Цена может оказаться завышенной, а объем продаж ниже планируемого предприятием.
в) Бальный метод	Можно учесть широкий круг параметров.	Результат субъективен.

установить экономически обоснованную цену на готовый прокат с учетом его потребительских свойств.

Значительное влияние на выбор метода расчета цены оказывает степень новизны товара, наличие дифференциации товара по качеству, стадия жизненного цикла товара. Причем минимально возможная цена определяется себестоимостью продукции, максимально возможная – наличием уникальных потребительских свойств в изделии. Цены товаров конкурентов и товаров-заменителей характеризуют, как правило, средний уровень. Таким образом, при выборе метода ценообразования нужно учитывать как внутренние ограничения (издержки и прибыль), так и внешние (покупательная способность, цены товаров-конкурентов и т.п.).

*В третьей главе работы «**Особенности метода ценообразования металлопроката**» обосновывается причины, по которым в качестве объекта исследования выбран один из крупнейших металлургических предприятий России. Основой для такого выбора послужили широкий сортимент выпускаемой продукции, объемы производства и стабильная работа ОАО «Северсталь» в период перехода экономики РФ к рыночным условиям. Поэтому в этой главе приведены технические и технологические характеристики отдельных производств ОАО «Северсталь», особенности сортимента готового проката и основные параметры сортовой и листовой продукции, производимой этим предприятием. В этом же разделе диссертации рассмотрена действующая методика, в основе которой лежит система договорных цен, при которой для каждого потребителя цена устанавливается индивидуально в процессе переговоров.*

Расчет цены на товар предполагает выполнение ряда последовательных этапов. В работе предлагается следующая методика ценообразования на ОАО «Северсталь»: процесс ценообразования условно разбивается на восемь этапов, включающих: **постановку целей и задач ценообразования, определение спроса, оценку издержек производства, анализ цен и качества товаров**

**конкурентов, выбор метода ценообразования, расчет исходной цены, учет дополнительных факторов, установление окончательной цены.**

Использование такого подхода к процессу ценообразования на готовый прокат позволит производителям более эффективно использовать мощности предприятия, снизить издержки производства, в сроки выполнять заказы потребителей с учетом их требований к потребительским свойствам проката. Это, в свою очередь, позволит производителям металлопродукции оказывать влияние на рынок черных металлов.

В четвертой главе «**Совершенствование методики ценообразования на металлопродукцию с учетом ее потребительских свойств**» с целью оптимизации процесса ценообразования в данной диссертации предлагается разработка механизма ценообразования, призванного:

- правильно отражать в цене истинные затраты на выполнение заказов;
- подавать клиентам правильные ценовые сигналы для выдачи экономически эффективных заказов (например, по тоннажу позиций, по выбору определенной марки стали и проката и его потребительских свойств).

В качестве метода расчета себестоимости металлопроката используется так называемая «ABC-калькуляция» (activity-based costing), основанная на связи издержек с производственной и организационной структурой предприятия. В соответствии с этим методом производится разнесение затрат по конкретным продуктам в системе «сталь-прокат». Расчет себестоимости стали, выплавленной в электропечах, выполнялся по следующей методике:

1) по данным 400 паспортов плавов в ЭСПП за 2001 г. определялись расходные коэффициенты основных шихтовых материалов на выплавку 1 т стали;

2) расходы по переделу и общецеховые расходы на выплавку и разливку 1 т стали определялись как отношение общих расходов по указанным статьям по цеху в целом за год ( $E$ ) к годовому объему выплавленной годной стали ( $G$ );

3) себестоимость 1 т годной стали ( $C_{III}$ ) определялась из выражения:

$$C_{пл} = \sum_{i=1}^n R_i * C_i - \sum_{j=1}^m Q_j * C_j + E / G, \quad (1)$$

где  $R_i$  – расход  $i$ -го вида шихтового материала на 1 т стали, т;

$C_i$  – цена  $i$ -го вида шихтового материала, руб./т;

$Q_j$  – количество отхода  $j$ -го вида, т/т;  $C_j$  – цена отхода  $j$ -го вида, руб./т.

В работе при определении себестоимости 1 т проката предложена детализированная методика расчета расхода электроэнергии, рабочих валков и природного газа. Согласно этой методике в расчеты постоянные издержки не включаются, а учитываются только переменные издержки, причем их величина изменяется прямо пропорционально метражу проката и в расчетах варьируются в зависимости от отклонения профиля от средневзвешенного показателя. Если стандартная толщина профиля – 3 мм, то переменные затраты на профиль 2 мм равны: (переменные затраты)\*(3/2). Переменные затраты на прокат толщиной 4 мм умножаются на (3/4).

При переделе заданного тоннажа стали ( $G$ ) в следующем  $k$ -ом звене производственной системы «сталь-прокат» возникают затраты ( $E_K$ ). Удельный расход стали на 1 т годного при  $k$ -ом переделе составят  $G / G_K$ , а отходы металла при этом переделе определяются как:  $R_K = (G / G_K) - 1$ ,

где  $G_K$  – выход годного проката после  $k$ -ого передела, т/год.

Часть металла теряется в виде угара, а отходы в виде обрезки, брака и окарины в количестве  $R_{kl}$  используются как металлолом. Себестоимость продукции на  $k$ -ом этапе передела определяется как:

$$C_K = \left( \sum_{i=1}^n R_i * C_i - \sum_{j=1}^m Q_j * C_j + E / G \right) * G / G_K + E_K / G_K - \sum_{l=1}^q R_{kl} * C_{kl}, \quad (2)$$

где  $R_{kl}$  – отходы  $l$ -го вида при  $k$ -ом переделе, т/т;

$C_{kl}$  – цена отхода  $l$ -го вида при  $k$ -ом переделе, руб./т.

Аналогичные расчеты проводятся по всем последующим звеньям производственной цепочки.

При существующей методике ценообразования металлопроката базовые цены устанавливаются по толщине и профилиразмерам металлопродукции и не

всегда адекватно отражает изменение рынка по каждому виду металлопроката. Кроме того, она не позволяет более полно учесть в цене дополнительные требования заказчика к потребительским свойствам металлопроката. Присущие этой методике ценообразования недостатки обусловили необходимость разработки более эффективной и прозрачной системы цен и скидок, которая бы устранила перечисленные недостатки.

С целью решения поставленной задачи по оптимизации методики ценообразования в данной диссертации в качестве первого шага предлагается разбить металлопродукцию по их потребительским свойствам на следующие основные группы и установить только на них базовые цены:

а) Горячекатаный прокат:

- обыкновенного качества (ст.3 пс/сп);
- качественный конструкционный (ст.08, 10-50);
- низколегированный безникелевый, 10-15ХСНД;
- лист легированный 50Г- 65Г;
- штрипсы обыкновенного качества; к/к и 22ГЮ.

б) Холоднокатаный прокат:

- обыкновенного качества (ст.3 пс/сп);
- качественный конструкционный;
- динамная сталь 2212;
- оцинкованный;
- лента упаковочная.

в) Сортовая сталь:

- круг обыкновенного качества;
- уголок обыкновенного качества;
- круг качественный конструкционный;
- арматура А-III, ШХ-15;
- круг легированный 15Г – 50Г.

Кроме группировки готового проката по сортаменту в работе предложено продукцию подразделять на группы поверхности (1,2 и 3) и на вытяжки (ВГ- весьма глубокая, СВ – сложная, ОСВ- особо сложная и ВОСВ - весьма особо сложная). При производстве проката более сложной вытяжки, чем ВГ необходимо:

- в сталеплавильном производстве обеспечить в металле низкое содержание углерода, кремния, азота за счет применения более чистой шихты;

- на стане 2000 – прокатка при более высокой температуре с более узким температурным режимом, что влечет повышение расхода топлива;

- в цехе холоднокатаного проката – увеличение суммарного обжата, увеличение длительности термообработки, увеличение температуры отжига, при дрессировке - обжатие в узких пределах, что вызывает повышение расхода электроэнергии, расход валков и эмульсии.

Согласно предлагаемой методике на первом этапе определяется базовая цена для проката обыкновенного качества по каждой группе сортамента:

$$Ц^B = CC + НП, \quad (3)$$

где  $CC$  – полная себестоимость, включающая все затраты, приходящиеся на группу близких марок;

$НП$  – нормальная прибыль, необходимая предприятию для обеспечения воспроизводственного процесса.

Базовая цена на различных сегментах рынка на один и тот же продукт может значительно отличаться, поэтому при определении цены на конкретном  $\varphi$ -ом рынке ( $Ц_\varphi^B$ ) базовую цену ( $Ц^B$ ) необходимо корректировать с учетом поправочного (конъюнктурного) коэффициента  $K_\varphi$ :

$$Ц_\varphi^B = Ц^B * K_\varphi. \quad (4)$$

Расчет  $K_\varphi$  должен осуществляться по каждому рынку и по каждой группе проката с учетом особенностей отдельной отрасли/региона на основе экспертных оценок. При этом учитывается металлоемкость отрасли/региона и потребность в сортаменте, производимом на предприятии черной металлургии.

Для остальных видов проката цены устанавливаются с помощью приплат или скидок к базовой цене ( $Ц_\varphi^B$ ), которая выражает минимальную цену на близкую группу марок. Эти цены должны включать:

- а) базовые цены на основные виды металлопродукции;
- б) систему приплат и скидок за изменение качественных параметров металлопродукции:
  - за марку стали и/или стандарт;
  - за конкретные профилируемые размеры;

- за качественные характеристики металлопроката;
- за дополнительные требования по механическим, технологическим и физическим свойствам металлопроката.

Предложенная в диссертации методика предполагает следующий порядок определения оптовых цен на прокат определенного  $i$ -го качества определенному  $n$ -ому клиенту с учетом приплат (в %) за качество  $\Pi_{in}$  и приплат/скидок (в %), связанных с коммерческой работой с клиентом  $\Pi_{il}$ :

а) к базовой цене начисляется приплата за соответствующую марку стали и/или стандарт:

$$C_i = C_i^B * K_\phi * \sum_j (1 + \Pi_{ij} / 100); \quad (5)$$

б) определяется сумма приплат /скидок за качественные требования: к цене соответствующей марки начисляется сумма приплат, установленных в процентах, а для экспортной продукции дополнительно добавляется сумма приплат (скидок), установленных в долларах за тонну:

$$C_{in}^M = \left\{ C_i^B * K_\phi * \sum_j (1 + \Pi_{ij} / 100) \right\} * \sum_l (1 + \Pi_{il} / 100) + S * R_\$, \quad (6)$$

где  $C_{in}^M$  – оптовая цена проката  $i$ -го качества и профилеразмера для  $n$ -го потребителя, руб./т;

$C_i^B$  – базовая цена готового металлопроката  $i$  – го вида, руб./т;

$\Pi_{ij}$  - приплата/скидка за  $j$ –ую марку и стандарт стали, %;

$\Pi_{il}$  - приплаты/скидки за  $l$ -ое качество и профилеразмеры проката, %;

$S$  - сумма приплат при экспорте металлопроката, долл./т;

$R_\$$  - курс доллара на соответствующий месяц, руб./долл.

В диссертации выполнен детальный расчет приплат/скидок к базовой цене 1 т проката в зависимости от категории вытяжки, типоразмера и качественных характеристик готового проката, поставляемого потребителю. Ниже в таблице сведены результаты расчета цен холоднокатаного листа в руб./т по ГОСТу 9045 (базовая цена по группам вытяжки, обработки поверхности и толщине листа выделена другим шрифтом):

Вытяжка	Группа поверх.	Толщина листа, мм					
		0,35-0,45	0,5-0,65	0,7-0,95	1,0-1,35	1,4-1,95	Свыше 2,0
ВГ	3	6393	6044	5812	5759	5695	5580
	2	6801	6430	<b>6183</b>	6127	6059	5936
	1	7345	6944	6678	6617	6544	6411
СВ	3	6841	6468	6219	6157	6095	5970
	2	7278	6881	<b>6616</b>	6550	6484	6351
	1	7860	7431	7145	7074	7003	6859
ОСВ	3	6976	6649	6393	6329	6265	6137
	2	7421	7073	<b>6801</b>	6733	6665	6529
	1	8015	7639	7345	7272	7198	7151
ВОСВ	3	7225	6830	6568	6502	6436	6306
	2	7686	7266	<b>6987</b>	6917	6847	6708
	1	8301	7847	7546	7470	7495	7245

### Основные выводы и результаты диссертационной работы

В результате выполненного исследования были получены следующие выводы и результаты:

- выявлена устойчивая тенденция в увеличении торговли прокатом, как в абсолютном тоннаже, так и в процентах от общего объема производства черных металлов;

- установлено увеличение торговли полуфабрикатами в виде слябов, слитков, заготовки, что объясняется большой капиталоемкостью готового проката, производимого на металлургических комбинатах с полным производственным циклом, и высоким уровнем постоянных издержек. Поэтому продажа полуфабрикатов по цене ниже полных издержек является наиболее рациональным решением при поставке такой продукции на конкурентный рынок черных металлов;

- выполненный анализ позволил установить, что существующие методы ценообразования на металлопродукцию не адекватно отражают изменения рыночной конъюнктуры и не обладают гибкостью в отношении запросов потребителей;

- установлены основные факторы, учет которых необходим при расчете цены готового проката при заданных его потребительских свойств;

- разработана методика определения цены готового проката с учетом приплат и скидок за качество проката, категорию вытяжки и типоразмер;
- проведена экономическая оценка внедрения разработанной методики в условиях крупного металлургического комбината;
- разработан примерный прейскурант цен на готовый металлопрокат.

Основные положения диссертационной работы отражены в следующих публикациях:

1. Бахрамов Р.Ю., Армин Бонет. Некоторые аспекты теории экономической политики в период перестройки экономики. //Труды 2-ой международной научно-практической конференции «Экономические реформы в России». СПб, 1999, с.142-146.

2. Бахрамов Р.Ю., Огороков В.Р., Бахрамов Ю.М., Анализ проблем, связанных с введением евро. //Труды 2-ой международной научно-практической конференции «Экономика, экология и общество России на пороге 21-го столетия». СПб, 1999, с.121-125.

3. Огороков В.Р., Бахрамов Ю.М., Бахрамов Р.Ю. Предмет экономической политики в рамках экономического обучения в техническом университете. //Труды 2-ой международной научно-практической конференции «Экономика, экология и общество России на пороге 21-го столетия». СПб, 1999, с.180-183.

4. Бахрамов Р.Ю. Роль цены в программе сбыта металлопродукции. //Труды 3-ей международной научно-практической конференции «Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика». СПб, 2002, с.204-210.

5. Бахрамов Р.Ю. Политика цен в условиях металлургического предприятия. //Труды 3-ей международной научно-практической конференции «Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика». СПб, 2002, с. 211-217.

6. Бахрамов Р.Ю. Роль издержек производства в формировании цен. //Труды VII международной научно-практической конференции «Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей». СПб, 2002, с. 351-357.