Исаева Виктория Ильясовна,
студент, УГНТУ

Ганюта Ольга Николаевна,
Доцент, к.э.н., УГНТУ

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВЫМИ РИСКАМИ В СБЫТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА ОЛИГОПОЛЬНЫХ РЫНКАХ: ОТ РЕАКТИВНОЙ К ПРОАКТИВНОЙ МОДЕЛИ

Аннотация. Рассматриваются проблемы управления ценовыми рисками в сбытовых организациях нефтехимического комплекса на примере рынка пищевой соды. Обосновывается необходимость перехода от реактивной модели ценообразования к проактивной. Предложен механизм, включающий балльно-весовую оценку риска, типологию шоков и алгоритм выбора ценовой политики. Приведены результаты ретроспективной апробации.

Ключевые слова: Ценовые риски, нефтехимический комплекс, сбытовые организации, проактивное управление, риск-менеджмент, ценообразование.

Реализация продукции нефтехимического комплекса в современных условиях зависит не только от условий договоров поставки. Она зависит и от совокупности внешних факторов: стоимости логистики, интенсивности импортных потоков, уровня ключевой ставки Банка России, тарифов на энергоресурсы. Для многих продуктов отрасли отсутствуют биржевые инструменты хеджирования. Это существенно ограничивает возможности сбытовых организаций по передаче ценового риска внешним контрагентам. Поэтому им приходится выстраивать внутренние механизмы управления ценой.

Особую остроту проблема приобретает на олигопольных рынках. Там предложение концентрировано у ограниченного числа производителей. Ценовая динамика определяется взаимодействием двух разнонаправленных сил. С одной стороны, верхняя граница цены ограничена импортным паритетом. Появление более дешёвого импортного предложения сжимает коридор возможных цен сверху. С другой стороны, нижняя граница определяется полной себестоимостью с минимально приемлемой маржой. Её повышение сжимает коридор снизу. Это происходит вследствие роста курса национальной валюты, ставки финансирования или тарифов естественных монополий. Жёсткость цены на таких рынках хорошо объясняется моделью ломаной кривой спроса П. Суизи. При асимметричной реакции конкурентов цена меняется реже и меньшими шагами, чем затраты. В условиях повышенной волатильности подобная жёсткость превращается из фактора стабильности в источник систематических потерь. Потери возникают либо в объёме, либо в марже.

Сложившаяся на многих предприятиях нефтехимии система ценообразования носит гибридный характер. Она сочетает затратные и рыночные элементы. Однако система остаётся по преимуществу реактивной: цена корректируется постфактум. Это происходит после того, как изменение затрат или импортной конъюнктуры уже проявилось. Традиционные методики – затратный метод, рыночный метод, формульный метод с равными весами – фрагментарно учитывают факторы риска. Они не содержат триггеров для упреждающих решений. И что принципиально важно, они не различают типы шоков. Тем самым они требуют одинаковой реакции на качественно разнородные угрозы. Между тем одинаковая реакция на импортное и затратное давление ошибочна по своей природе. Если давление сверху требует снижения цены для удержания доли рынка, то давление снизу, напротив, требует повышения цены. Как минимум, оно требует удержания цены на уровне, покрывающем возросшие затраты.

Необходимо обосновать переход от реактивной модели ценообразования к проактивной. Также нужно разработать комплексный механизм управления ценовыми рисками для сбытовых организаций нефтехимического комплекса, функционирующих на олигопольных рынках. В отличие от существующих подходов предлагаемый механизм не

сводится к расчёту некой «оптимальной» цены. Он представляет собой алгоритм выбора ценовой политики в зависимости от идентифицированного типа шока. Это позволяет сохранять маржинальность и рыночную долю в условиях разнонаправленного внешнего давления.

Методологическая основа могла бы включать взаимодополняющие блоки. Первый блок – идентификация факторов риска на основе корреляционного анализа. Из широкого набора макроэкономических и отраслевых индикаторов отбираются факторы, продемонстрировавшие устойчивую связь с ценой продукции. Например, курс национальной валюты к доллару США, объём импорта из ключевой страны-поставщика, тарифы на железнодорожные и автомобильные перевозки, ключевая ставка Банка России и цена на энергетические ресурсы.

Второй блок – эконометрическая модель прогнозирования цены. Она построена на основе регрессионного анализа временных рядов. Выборка должна охватывать достаточный период наблюдений. При этом ковидные аномалии 2020 г. исключаются. Модель демонстрирует высокую объясняющую способность. Она позволяет выявить статистически значимые показатели, влияющие на цену.

Третий блок – балльно-весовая оценка риска. Для каждого фактора рассчитывается отклонение от среднего значения за предшествующие двенадцать месяцев. Затем присваивается балл от 1 до 3 в зависимости от попадания в «зелёную», «жёлтую» или «красную» зону. Сумма баллов определяет интегральную зону риска.

Четвёртый блок – алгоритм выбора ценовой политики. Он предусматривает четыре варианта. Прогнозный: цена на уровне прогноза, зелёная зона. Защитный: цена не ниже себестоимости плюс минимальная маржа, жёлтая зона. Агрессивный: цена на уровне себестоимости, красная зона при импортном шоке. Премиальный: цена выше прогнозной, красная зона при затратном шоке.

Пятый блок – расчётный инструмент. Его проще всего реализовать в среде MS Excel без использования макросов. Инструмент обеспечивает автоматизацию расчётов отклонений, баллов, зоны риска, прогнозной цены, вариантов ценовой политики и маржинальности.

Предложенный механизм обладает рядом отличительных черт. Во-первых, он охватывает полный цикл управления риском – от идентификации факторов до выбора конкретной ценовой политики и оценки эффекта. Во-вторых, он основан на эконометрической модели, обладающей высокой объясняющей способностью. Это обеспечивает реалистичность прогнозов. В-третьих, алгоритм принятия решений не сводится к формальному правилу «красная зона – снижай цену». Он учитывает природу шока. Это позволяет избежать как неоправданного демпинга, так и неоправданного удержания цены.

Ретроспективная оценка механизма на эпизодах 2022–2024 гг. подтвердила его работоспособность. В ситуациях затратного шока импортное предложение отсутствовало. Рост цены был обусловлен ослаблением национальной валюты, повышением ключевой ставки и ростом логистических тарифов. В таких случаях механизм рекомендовал премиальный вариант – повышение цены для защиты маржи. В ситуациях импортного шока наблюдался рост импортного предложения. Тогда рекомендовался агрессивный вариант – снижение цены для удержания доли рынка. В спокойные периоды механизм подтверждал целесообразность сохранения прогнозной цены. В шоковых эпизодах применение рекомендаций позволило бы избежать потерь выручки. При этом оценка эффекта является верхней границей. Она рассчитана по приросту выручки и не учитывает потерю маржи при агрессивном варианте.

Ограничением исследования является то, что ретроспективная оценка эффекта выполнена по приросту выручки. Она не учитывает изменение маржинальной прибыли при агрессивном варианте. Кроме того, модель может быть построена на данных одного рынка. Это требует осторожности при экстраполяции выводов на другие сегменты нефтехимии. Наконец, механизм не включает кредитный риск контрагентов. В условиях высокой волатильности он может существенно влиять на фактическую эффективность ценовой политики.

Практическая значимость данного механизма заключается в формировании готового к внедрению инструментария. Это карта рисков, матрица протоколов, Excel-инструмент, регламент управления ценовыми рисками и методика оценки эффекта. Дальнейшие исследования целесообразно направить на расширение набора факторов. Также стоит интегрировать механизм с ERP- и BI-системами. Перспективна адаптация подхода для других олигопольных рынков нефтехимии. Важно и включение кредитного риска контрагентов в ценовую политику.

Список литературы:

1. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600 с.

2. Воробьёв, П. В. Финансовый менеджмент: управление финансовыми рисками / П. В. Воробьёв, В. А. Лялин. – Москва: Проспект, 2010. – 583 с.

3. Найт, Ф. Х. Риск, неопределённость и прибыль / Ф. Х. Найт; пер. с англ. М. Я. Каждана. – Москва: Дело, 2003. – 359 с.

4. Салимжанов, И. К. Ценообразование: учебник / И. К. Салимжанов. – Москва: КноРус, 2024. – 299 с.

5. Силаков, А. В. Анализ ценовых факторов при оценке товарных рисков промышленного предприятия на примере текстильного производства / А. В. Силаков, А. В. Силаков // Управление риском. – 2007. – № 2. – С. 4–10.

6. Харитонова, Т. В. Ценообразование в промышленности в условиях экономической нестабильности / Т. В. Харитонова, Н. В. Шевелёва // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2024. – Т. 14, № 5-1. – С. 287–295.

7. Чернова, Г. В. Управление рисками: учебное пособие / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. – Москва: Проспект, 2009. – 160 с.

8. Рахимова, А. Ш. Роль анализа МПЗ в оптимизации учётной политики / А. Ш. Рахимова, О. Н. Ганюта // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 4. – С. 734–739