ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Д.Н. Лыкошев, аспирант
Екатеринбург, ГОУ ВПО УГТУ-УПИ

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В МЕТАЛЛУРГИИ И МЕТАЛЛООБРАБОТКЕ: ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

В статье рассматриваются вопросы ценообразования в металлургии и металлообработке, формулируются и обосновываются основные принципы установления цен на продукцию указанных отраслей, направленные на повышение ее конкурентоспособности, а также механизм практического применения предлагаемых мероприятий.

В соответствии с данными Международного института чугуна и стали в целом по мировому металлургическому производству около 35 % сырья получают с помощью рециркуляции. При этом в странах с давно развитой металлургией и большим металлофондом эта доля достигает 55 %, а в таких странах, как Китай и страны Юго-восточной Азии, она составляет 31 %. В России доля металлолома составляет 30 %. Это обусловлено техническим отставанием нашей металлургии, зародившимся в 70-х годах, несмотря на продолжавшийся в эти годы рост объемов производства чугуна и стали, и ускорившимся в годы реформирования российской экономики вследствие общеэкономического кризиса.[1]

В то же время известны крупные металлургические компании, использующие в своем производстве только вторичные металлы, потому что рециркуляция, то есть многократное возвращение металла в производство, экономит до 60-95 % энергии по сравнению с получением металлов из руд.

Нужно учитывать, что железная руда, несмотря на значительные мировые запасы, является первородным невосполняемым сырьем, следовательно, со временем, по мере истощения доступных запасов, ее цена будет только возрастать, соответственно будет дорожать и передельный чугун. В этой связи проблема максимального вовлечения металлического лома в оборот будет стоять еще более остро, т.к. цены на лом будут расти более умеренными темпами, чем цены на передельный чугун, поскольку лом является восполнимым ресурсом.

Тенденция повышения рециркуляции металла как раз соответствует устойчивому развитию всех отраслей, связанных с производством и потреблением металла. Необходимо разработать механизм, который в условиях развитой рыночной экономики России заинтересует металлосборщиков в установлении цен на лом с учетом интересов потребителей. Иными словами, надо добиться распреде-

[1] Справочник ломопереработчика. Часть 1: черные металлы / Авт.-сост. В.Н. Супрун. – М.: ООО «Рынок вторичных металлов», 2005.

ления экономического эффекта от использования металлолома между его переработчиками, металлургическими заводами и металлообрабатывающими предприятиями в такой пропорции, чтобы, с одной стороны, стимулировать сбор, переработку и рациональное использование металлолома и, с другой стороны, обеспечить конкурентоспособность продукции из металла высоких переделов. В настоящее время в российской экономике наблюдается серьезный перекос в сторону развития сырьевых отраслей и деградация высокотехнологичных. Экспортируется природно-ресурсный потенциал страны, а не продукты интеллектуального труда, и это притом, что именно последние обеспечивают на мировом рынке наибольшую добавленную стоимость.

Почему предприятиям выгоднее экспортировать заготовку, чем продукцию высоких переделов? Дело в том, что основные страны-потребители российской металлопродукции грамотно устанавливают пошлины на ввозимый металл, поощряя поставку полуфабрикатов, и закрывают внутренний рынок от импорта более технологичной продукции.

Таким образом, складывается парадоксальная ситуация, когда российские металлургические предприятия способствуют развитию экономики зарубежных стран, поставляя дешевые полуфабрикаты, и в то же время сокращают поставки продукции высоких технологий для отечественных потребителей металла.

Такая ситуация ведет к следующим последствиям:

1) тормозится развитие целого ряда отраслей российской экономики (автомобилестроение, машиностроение, топливно-энергетический комплекс, строительство и т.д.);

2) снижается собственная конкурентоспособность;

3) разрушается внутренний рынок сбыта металлопродукции.

До недавнего времени считалось, что у российских производителей автомобилей, техники существует неоспоримое преимущество перед западными конкурентами, как минимум, по одному показателю − цене. Взрывной рост цен на металл лишил их и этого преимущества. Например, раньше российские потребители автомобилей, несмотря на отставание отечественных автомобилей от западных аналогов по качеству, отдавали предпочтение отечественным моделям именно благодаря их низкой цене. Сейчас же, когда цена подержанной «иномарки» и нового российского автомобиля становится сопоставимой, а качество первой выше, потребители предпочитают приобретать импортные автомобили. Российские автопроизводители ставят вопрос о повышении пошлин на импортные машины, хотя проблема в большей мере кроется именно в росте цен на металл.

Изменение в структуре производства металлопродукции в сторону увеличения доли продукции низких переделов в долгосрочной перспективе отрицательно скажется и на самих производителях. Например, выпуск квадратной заготовки (полуфабрикат для получения продукции высоких переделов) существенно упрощает технологический процесс производства на комбинате, т.к. фактически выполняется только первичная обработка руды (металлолома) в

сталеплавильной печи. Полученная продукция готова к реализации на экспорт. В то же время наиболее перспективным направлением развития мирового рынка металлопродукции является производство проката с полимерным покрытием, обладающего высокими эксплуатационными характеристиками.

Такая технология требует специального оборудования, обученного персонала, подготовленного для производства именно такого вида продукции. Для этого необходима планомерная работа на долгосрочную перспективу, требующая значительных инвестиций в оборудование и персонал.

В российской металлургии, как мы отмечали ранее, реализуется ориентация на экспорт полуфабрикатов, не требующих специальных технологий и квалифицированного персонала. Нет работы на перспективу, металлургов интересует только максимизация текущей прибыли.

Очевидно, что такая ситуация не может продолжаться бесконечно. Существует ряд стран (Китай, Индия), в которых в недалеком будущем производить полуфабрикаты будет выгоднее, чем в России, а на мировом рынке металлов Россия рассматривается именно как поставщик недорогой заготовки.

Таким образом, ориентируясь сегодня на выпуск полуфабрикатов и не развивая технологичные виды продукции, сокращая внутренний рынок сбыта, российские металлурги рискуют своей конкурентоспособностью в перспективе.

Следствием проводимой металлургами политики, изложенной выше, является разрушение внутреннего рынка сбыта металлопродукции. Не имея возможности закупать металл по предлагаемым высоким ценам, российские потребители металлопродукции вынуждены снижать объемы производства.

Получается, что емкость внутреннего рынка металлопродукции снижается, а позиции российских металлургов на внешних рынках в долгосрочной перспективе неустойчивы.

Воздействие на существующую ситуацию могут оказать государственные регулирующие органы. Для этого необходимо пересмотреть политику тарифного регулирования экспорта-импорта продукции, взять на вооружение принцип: чем ниже передел, тем невыгоднее экспорт и наоборот. Это позволит сократить, а в перспективе прекратить экспорт металлолома и металлургической заготовки.

Одновременно с введением мер разумного государственного регулирования рынка изменить положение могут сами предприятия. В первую очередь для этого необходимо поменять существующую систему ценообразования.

В экономике СССР в основе образования цен на вторичные черные металлы была принята методология оценки их потребительских свойств с учетом экономической эквивалентности замены ими первородного сырья (передельного чугуна, железной руды) и экономической эффективности применения различных видов и классов лома и отходов в металлургическом процессе.

В СССР государственные регулирующие органы, основываясь на научных исследованиях, считали, что экономический эффект от применения лома вместо чугуна должен достигаться не на вторчерметах, а в отраслях высоких переделов.

Такой подход разумен, когда все предприятия разных отраслей находились в единой общенародной собственности. Сейчас, когда предприятия стали частными, может быть предложен следующий подход к объединению их интересов — создание на договорной основе сетевых организаций, включающих предприятия вторчермета, металлургические и машиностроительные заводы.

Рекомендуется использовать принципы создания сетевой организации:

1) создание договорной сети вторчермет − металлургический завод — машиностроительное предприятие, в которой последнее сдает свой оборотный лом на вторчермет, а поставки лома на металлургический завод производятся по сниженным ценам в рамках трехстороннего соглашения сторон;
2) долгосрочные контракты на поставку лома, в которых зафиксированы объемы, цены, график поступления лома на завод, график оплат отгруженного лома;
3) основным ориентиром при согласовании цен при заключении контрактов является конкурентоспособность продукции высоких переделов на мировом рынке;
4) учет ценности металлолома как более экологичного сырья по сравнению с железной рудой.

Обоснуем, почему предлагаемые принципы выгодны участниками сети.

Вторчерметам долгосрочные контракты позволят:

- сократить объем запасов лома на площадках (следовательно, сократится объем «замораживаемых» оборотных средств);
- привлекать заемные средства для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов (в сегодняшней ситуации банки крайне неохотно кредитуют инвестиционные проекты предприятий ломоперерабатывающей промышленности, поскольку изменчивая конъюнктура цен не позволяет справедливо оценить их кредитоспособность, вследствие чего вторчерметы вынуждены закладывать в цену затраты на развитие и техническое перевооружение);
- своевременно рассчитываться с ломосдатчиками;
- стабильно получать гарантированные объемы сырья от машиностроительных предприятий при заключении трехсторонних соглашений.

Для металлургических заводов преимущества организации трехстороннего взаимодействия заключаются в ритмичном снабжении сталеплавильного производства недорогим металлоломом, сокращении запасов сырья на складах и высвобождении оборотных средств, а также гарантированном сбыте части своей продукции потребителю, входящему в сеть.

Потребителям металла выгодно участвовать в маркетинговой сети по следующим соображениям:

- решается проблема очистки территории и утилизации списанного оборудования;

– обеспечивается снабжение основным сырьем (металлопрокатом) в рамках долгосрочных договоров с заранее согласованными ценами, объемами и графиком поставок.

Металлопотребляющие предприятия, как правило, имеют длительный технологический цикл, превышающий металлургическое производство, поэтому для выполнения их договорных обязательств перед потребителями важно, чтобы цены на сырье и комплектующие в течение срока выполнения заказа не менялись. Создание устойчивых трехсторонних связей позволит исключить ситуацию, когда первоначальная смета машиностроительного завода в процессе производства продукции многократно увеличивается за счет роста цен на металлопрокат.

Подробнее остановимся на принципе, требующем учета интересов конечных потребителей металла. Почему вторчермет, определяя цену на лом, к примеру, должен думать о конкурентоспособности продукции не только своего прямого потребителя – металлургического предприятия, но и трубного, машиностроительного завода?

Отвечая на этот вопрос, необходимо обратиться к структуре образования лома на территории России (см. таблицу).

Ресурсы металлолома в России, млн. тонн

Источники	1998	1999	2000	2005	2010
От производства черных металлов	8,5	9,1	9,8	10,2	11,8
От использования металлопроката	3,2	3,0	3,3	3,9	4,7
Амортизационный лом	12,6	13,2	12,4	13,5	16,3
Итого ресурсов	25,2	26,2	26,4	28,4	33,6

Источник: ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина».

Как видно из таблицы, амортизационный лом и лом от использования металлопроката в совокупности составляют основу ресурсного потенциала для ломоперерабатывающей промышленности. Сокращение продаж металлопроката на внутреннем рынке, экспорт металлолома и слябов сокращают металлофонд России. На протяжении уже более 10 лет наблюдается отрицательная динамика прироста металлофонда, т.е. объемы выбывающего металла в виде металлолома и безвозвратных потерь превышают объемы металла, поступающего в оборот. Таким образом, стратегия извлечения прибыли в краткосрочной перспективе металлургами и ломопереработчиками за счет экспорта сырья и полуфабрикатов, установления необоснованно высоких цен для внутренних потребителей (специфика географического положения России закрывает доступ на наш рынок большинству европейских потребителей, а импорт недорогого проката из стран СНГ ограничен квотами и пошлинами) подрывает сырьевую базу российской металлургии.

Следовательно, *для ломопереработчиков необходимость учета интересов конечных потребителей является залогом устойчивого развития отрасли в долгосрочной перспективе.*

Последний принцип установления цен − учет ценности лома как сырья, использование которого наносит меньший вред окружающей среде, при первом приближении выглядит имеющим косвенное отношение к реальной экономической практике. Но это может вызвать удивление только в современной России, в которой об экологии задумываются в последнюю очередь. В развитых же странах, особенно в Западной Европе, экологические требования очень тесно связаны с экономическими результатами. Существует экологическое законодательство, предусматривающее серьезные выплаты за загрязнение окружающей среды, в том числе и этим объясняется столь широкое применение металлолома в металлургии развитых стран.

Очевидно, что рано или поздно подобная ситуация возникнет и в России, а поскольку мы разрабатываем принципы ценообразования на долгосрочную перспективу, экологические факторы необходимо учитывать уже сейчас.

Одним из вариантов практической реализации предлагаемых мероприятий является создание Согласительной комиссии, в которую могут войти представители металлургических, ломоперерабатывающих предприятий и потребители металлопродукции. В результате появится саморегулирующая организация, способная учитывать интересы всех субъектов производственной цепочки.

Это позволит в сжатые сроки стабилизировать цены на внутреннем рынке. По мере развития производственных взаимоотношений, осознания необходимости учета интересов всех сторон необходимость в подобной структуре отпадет. Ценообразование будет строиться по принципу Производитель − Потребитель, но при этом вторчерметы и металлургические предприятия будут учитывать интересы металлообрабатывающих предприятий.