

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ДИСТРИБУЦИИ МЕТАЛЛА В РОССИИ В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© 2009 г. В. Я. Медиков, Д. Ю. Бобошко*

Кризис в реальном секторе экономики России, начавшийся в сентябре-октябре 2008 года, вызвал обвальное падение спроса на продукцию промышленного назначения. Кроме этой проблемы ряд предприятий столкнулся с острым недостатком оборотных средств и неплатежами. Эти процессы в полной мере коснулись системы отечественной дистрибуции металла, сформировавшейся за последнее десятилетие в виде сервисных металлоскладов (СМС) и сервисных металлоцентров (СМЦ) [1].

Рассмотрим принципы организации СМС и СМЦ, особенности их функционирования в последние годы и те трудности, с которыми пришлось столкнуться металлотрейдерам в новой экономической реальности кризисного периода.

Порядка 25 – 30% металлопродукции, продаваемой на внутреннем рынке, потребляется мелкими партиями в широком сортаменте. Это тот объем, который продается металлоторговыми предприятиями. Такие предприятия условно можно разделить на два типа — СМС и СМЦ, различие между которыми заключается в наборе и объеме предпродажной подготовки металлопродукции, в СМЦ она глубже, вплоть до создания производственных мощностей по изготовлению готовых металлоконструкций зданий. Более простые операции: такие услуги как раскрой на заготовку любой формы, продольная и поперечная резка, обработка кромок, пробивка отверстий, сварка несложных конструкций и т.п. — осуществляют практически все СМС. В целом принципы работы СМС и СМЦ одинаковы:

* В.Я. Медиков — д.э.н., профессор кафедры «Экономика и управление производством» СибГИУ
Д.Ю. Бобошко — к.э.н., директор по экономике ООО «Белмет»

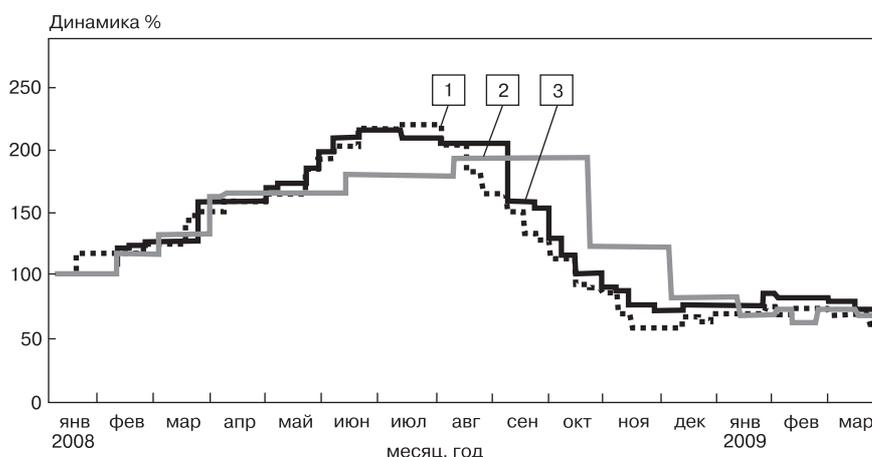


Рис. Динамика изменения цен на отдельные виды металлопродукции относительно января 2008 года в процентах:

- 1 — арматура, экспорт СНГ;
- 2 — заготовка, СНГ;
- 3 — горячекатаные рулоны, экспорт СНГ

вы: металл закупается у ряда производителей крупными партиями, аккумулируется на складах, разукрупняется, подбирается, здесь же дорабатывается по желанию покупателя. Так как практически все металлоторговые предприятия осуществляют ту или иную степень подготовки заказов. Далее будем обобщенно называть предприятия этой отрасли СМЦ.

В основе организации СМЦ лежит формирование больших товарных запасов на складах. Этот актив по стоимости часто может превосходить величину основных средств, особенно если в структуре запасов широко представлены дорогостоящие конструкционные марки стали или нержавеющей прокат. В течение года, предшествующего кризису, в отечественной металлургии наблюдался галопирующий рост цен на металл (см. рис.) [2]. За первое полугодие 2008 года цены возросли в среднем на 100%. Это требовало от СМЦ постоянного увеличения оборотных средств для поддержания складских запасов и закупок металлопроката по все возрастающим ценам. Пополнение оборотных средств было возможно только за счет привлечения дополнительных ресурсов. Как правило, такими ресурсами являлись дос-

тупные на тот момент банковские кредиты. Стратегия наращивания оборотов за счет заемных ресурсов — одна из основных стратегий развития металлоторговли в последние годы, оказалась наименее устойчивой в условиях кризиса.

Дорогостоящие складские запасы, структура пассивов и место в системе производство-потребление, — все эти ключевые параметры организации складской металлоторговли в последние годы сделали данный бизнес наиболее уязвимым в изменившихся экономических условиях. Основными факторами негативного влияния кризиса на работу СМЦ стало следующее:

I. Снижение оборачиваемости складских запасов

Кризис в реальном секторе — это прежде всего снижение платежеспособного спроса. В металлоторговле это 3-х — 5-ти кратное снижение в зависимости от отрасли, потребляющей металл. В целом, в январе текущего года, согласно статистике железнодорожных перевозок, поступления черных металлов (чугун, стальной прокат, трубы и пр.) в российские торговые предприятия и сети составили 238,6 тыс. т, что на 1,7% ниже соответствующих поступлений в декабре, и в 3 раза меньше, чем в январе 2008 г. [3]. Очень важно подчеркнуть, что речь идет именно о платежеспособном спросе. Ряд промышленных предприятий готов приобретать металл с отсрочкой платежа, так как испытывают хронический недостаток в оборотных средствах. Уже имеют место отдельные бартерные сделки, но в современных условиях совершать их гораздо сложнее, чем в 90-х годах, так как изменилось налоговое законодательство. В частности при бартере или расчетах векселями НДС должен уплачиваться денежными средствами на расчетный счет. СМЦ не имеют возможности сегодня предоставлять своим покупателям отсрочку платежа, так как сами испытывают огромные трудности с поддержанием необходимой величины оборотных средств, получением кредитов и их обслуживанием.

II. Изменившиеся условия кредитования.

Меры Правительства по поддержанию национальной валюты и стабильности банковского сектора страны повлекли за собой значительные изменения условий кредитования в банках, работающих на территории РФ, в следующих направлениях:

1. *Повышены ставки по кредитам, выдаваемым предприятиям и организациям.* Это произошло вслед за увеличением ставок рефинансирования Центральным Банком. Процентные ставки в среднем для металлотрейдеров в зависимости от вида кредитования выросли от 10 — 15% в 2008 году до 19 — 25% в 2009 году [4]. Как правило, ставки поднимаются при выдаче новых кредитов, однако, у банков есть возможность изменять условия и по действующим кредитным договорам по взаимному согласию сторон.

Это происходит, когда дополнительные ресурсы выдаются при условии изменения ставок по всем кредитам, полученным в этом банке.

2. *Изменены требования к залогам.*

2.1. Увеличен размер дисконтов по залоговой стоимости активов. Банкам необходимо страховать себя от вероятного снижения рыночной стоимости активов, поэтому традиционный в докризисный период 25-30% дисконт на объекты недвижимости сегодня достигает 50% [5]. Соответственно предприятиям необходимо изыскивать новые залоговые обеспечения ранее взятых кредитов, либо сокращать кредитную массу.

2.2. Товарные запасы, по сути, перестали считаться обеспечением, а недвижимость утратила былую привлекательность для банков [6]. Металл на складе всегда являлся одним из основных видов имущества СМЦ, обеспечивающего залог по кредитам. Заменить данный вид залога чем-то иным в современных условиях не представляется возможным. Пока не подошли сроки погашения по всем ранее выданным кредитам, так как кризис длится менее года, прогнозы дальнейшего развития событий, в том числе в банковском секторе, до конца 2009 года пока слишком противоречивы.

2.3. Банки фактически упразднили такой вид кредитования как овердрафт — кредитование банковского счета предприятия из расчета величины оборота денежных средств. Это объективно связано с резким снижением объемов продаж, из-за чего обороты по расчетному счету пропорционально снизились, стали очень неравномерными и плохо прогнозируемыми. Овердрафт давал возможность предприятиям удовлетворять краткосрочную потребность в оборотных средствах для устранения так называемых «кассовых разрывов», и всегда был востребован, несмотря на более высокую стоимость, относительно других видов кредитования. Сегодня, предприятиям все сложнее выполнять свои текущие обязательства по срочным платежам, в частности, по выплате заработной платы и налогов в установленные сроки, что влечет за собой, кроме расходов в виде пеней и штрафов, проверки со стороны различных государственных органов с последующим привлечением к ответственности руководства предприятия вплоть до уголовной [7].

3. *Сокращены сроки кредитования.* В условиях кризиса невозможно прогнозировать состояние заемщика на сколь-либо долгий временной интервал. Это привело к невозможности осуществлять инвестиционные проекты, в том числе начатые.

III Неблагоприятная ценовая конъюнктура.

Резкое снижение спроса потребовало и от производителей, и от СМЦ значительного снижения цен. Как уже говорилось, цены на металлопрокат в начале 2008 года росли очень высокими темпами, и у металлургических комбинатов был запас маржи для их снижения. СМЦ в свою очередь вошли в кризис со

складскими запасами, приобретенными по высоким ценам. В этой ситуации СМЦ оставалось только фиксировать убытки на протяжении нескольких месяцев подряд, продавая металл по цене ниже цены приобретения.

На основе обозначенных проблем, с которыми столкнулись СМЦ, можно с уверенностью предположить, что в случае углубления кризиса в реальном секторе экономики, отстроенные товаропроводящие сети будут претерпевать структурные изменения. В начале 2009 года было зафиксировано двукратное сокращение количества предприятий, осуществляющих закупки металлопродукции и ее доставку по железной дороге. Если в мае 2007 г. их количество составляло примерно 360 единиц и в марте 2008 г. не изменилось, то к концу 2008 г. оно сократилось до 200, а в январе 2009 г. – до 180 [3]. Не имея возможностей, прежде всего финансовых, поддерживать товарные запасы и покрывать собственные издержки маржой из-за низких объемов продаж, СМЦ могут перестать существовать в том виде, в котором они сформировались к 2008 году. Для металлургических комбинатов встанет задача самостоятельного формирования товаропроводящих каналов. Это достаточно затратное мероприятие, которое потребует формирования широкой филиальной сети, маркетинговых исследований на заданной территории охвата, дополнительных издержек, в том числе в связи со снижением оборачиваемости оборотных средств. Все это связано с большими затратами времени и ресурсов.

Альтернативный вариант – это сохранение сформировавшейся системы дистрибуции путем приобретения производителями действующих СМЦ. В этом случае встает вопрос об оценке приобретаемых предприятий.

Оценить стоимость приобретаемого бизнеса в период кризиса очень сложно. Расчет стоимости СМЦ по известным методикам оценки стоимости бизнеса, на основе чистой приведенной стоимости ожидаемых денежных потоков и/или стоимости чистых активов [8], затруднен по следующим причинам:

1. Прогнозы авторитетных аналитиков и ученых о перспективах развития экономики страны в ближайшее время достаточно противоречивы. Прогнозировать на 2-3 года вперед с заданной степенью достоверности практически невозможно, а прогноз на текущий год у большинства СМЦ – это отрицательный денежный поток.

2. Оценка бизнеса на основе данных бухгалтерского баланса проблематична, так как статьи баланса не отражают рыночной стоимости активов. Например, складские запасы – основная статья оборотных активов, учитываются по покупной стоимости, которая может быть гораздо выше рыночной цены на текущий момент, в зависимости от сроков приобретения металлопроката.

3. СМЦ – это в подавляющем большинстве непубличные компании, поэтому отсутствует рыночная оценка их капитализации.

Основой оценки стоимости СМЦ для производителя будет стоимость так называемой деловой репутации – гудвилл (goodwill). В Международной системе финансовой отчетности гудвилл является нематериальным активом и рассчитывается как разница между покупной стоимостью компании (ее капитализацией, в случае публичного статуса) и справедливой рыночной стоимостью чистых активов. Для СМЦ гудвилл – это патенты, лицензии, клиентская база, сотрудники, взаимоотношения с контрагентами, лояльность потребителей, и сложившаяся деловая репутация. Высокая долговая нагрузка и снижение рыночной стоимости активов СМЦ могут привести к крайне низкой величине рыночной стоимости чистых активов, поэтому нематериальные активы будут определяющими в оценке бизнеса.

Выводы

Анализ показал, что структурные изменения в системе дистрибуции металлопроката на сегодняшний момент неизбежны. Очевидно, что складская металлоторговля – это не тот сектор экономики, который может рассчитывать на адресную поддержку государства для выживания в период экономического кризиса. Насколько сохранится сформировавшаяся система дистрибуции в виде СМЦ и СМС по большей части будет зависеть от производителей, в чьих интересах сохранить товаропроводящие каналы для сбыта своей продукции. В зависимости от выбранной стратегии производители могут либо выкупать готовые СМЦ, это хорошая возможность сформировать собственные эффективные каналы сбыта, либо, при отсутствии средств и/или желания приобрести металлоторговые предприятия, оказывать поддержку складской торговле в виде, например, товарных кредитов. Второй вариант менее затратен, чем приобретение СМЦ, даже при низкой стоимости на сегодня, однако более рискован, так как, не зная истинного финансового состояния предприятия, можно получить в итоге безнадежную дебиторскую задолженность и отсутствие каналов сбыта.

Вместе с тем в случае снижения ставки рефинансирования Центральным банком РФ и изменения ситуации с условиями кредитования коммерческими банками в благоприятную сторону, возможно усиление роли крупных СМЦ с филиальной сетью без смены собственников на фоне сокращения количества металлоторговых предприятий, ряд из которых не смогут пройти кризисный период.

Библиографический список

1. Лебедев Ю.Г., Бобошко Д.Ю., Ушаков А.А. Современные тенденции потребления и дистрибуции металла. // Zaradzanie firma. Teoria i praktyka: материалы IV международной научной конференции. Краков 2002. С.31-49.

2. Буженица Г. Вынесут ли металлурги бремя долгов? // Рынок ценных бумаг, № 5-6, 2009 г., С.19-22.
3. Новости рынка металлов 10.02.2009 г. // URL: http://www.metaltorg.ru/news/market_show.php?id=10037785&date=1234244400
4. Билибина Е. Металл подвел «Инпром» // Электронная версия газеты «Ведомости», № 57 (2327), 01.04.2009 URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/04/01/188939>
5. Литвинов А., Биянова Н., Герасимова А., Мокрussoва И. Малые не сдаются. // Аналитический деловой еженедельник «SmartMoney» № 15(153) 27.04.2009. С.12-15.
6. Кризис — это война. Петр Авен, президент Альфа-банка. // Электронная версия газеты «Ведомости», № 58 (2328), 02.04.2009 URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/04/02/189141>
7. Руднев М., Берязева М. Прокуроры вернут зарплату. № 74 (2344) 24.04.2009, Электронная версия газеты «Ведомости» <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/04/24/192871>
8. Домодоран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.

УДК 669

Перспективные пути технического прогресса в электросталеплавильном производстве

© 2009 г. А. Я. Стомахин, Г.Н. Еланский, Д. Г. Еланский*

На протяжении последних предкризисных лет электросталеплавильное производство развивалось опережающими темпами. Как видно из данных, приведенных в таблице (составленной по данным ОАО «Черметинформация»), в России в 2007 г. общее производство стали увеличилось по сравнению с 2006 г. на 2,2%, а объем производства электростали — на 18,6% (на 3 млн т.). Основной вклад в такое увеличение производства электростали внесли: Магнитогорский, Оскольский, Челябинский комбинаты и «Северсталь» [1].

Такая же тенденция видна и по результатам первого полугодия 2008 г. Производство электростали за этот период (по сравнению с аналогичным периодом 2007 г.) увеличилось на 12%, а конвертерной стали — только на 4,5% [2].

Из наблюдаемой конкуренции двух ведущих сталеплавильных процессов не следует делать вывод о том, что один процесс лучше, а другой — хуже. В чем-то лучше один, в чем-то — другой. Иногда говорят: «Электроплавка — это производство низкокачественного металла, с повышенным содержанием меди и других неудаляемых примесей. А, вот, конвертер да-

ет понастоящему чистую сталь!». Не так давно, кстати, когда в электропечах плавил лишь относительно небольшое количество специальных сталей (малопродуктивным двухшлаковым процессом), низкокачественными считали, наоборот, конвертерную и мартеновскую сталь. Такие оценки — не для специалистов!

Проблема неудаляемых примесей — это проблема не агрегата, а шихты, точнее, загрязненного такими примесями металлолома. Электропечи могут работать на более чистой по неудаляемым примесям шихте — с повышенной долей металлизированных окатышей, брикетов или чугуна (желательно жидкого). Наглядный пример — опыт применения металлизированных окатышей на Оскольском электрометаллургическом комбинате. На строящихся заводах планируется этот опыт расширять.

Достигнутый прирост объема электросталеплавильного производства обусловлен не только сооружением новых печей и цехов, но и значительным повышением их технического уровня, обеспечившим улучшение технико-экономических показателей. К числу технических достижений можно отнести, например, разработку и широкое распространение стеновых фурм-горелок. Изготовители называют их по-разному, но суть в основном одна — возможность работы не только в режиме газо-кислородной горелки, но и в режиме кислородной фурмы с удлиненной струей (в 3 раза длиннее обычной — до 1,5 метров). Это обеспечивается формированием струи в «пламенном кон-

* А.Я. Стомахин — д.т.н., профессор кафедры «Металлургия стали и ферросплавов» МИСиС.

Г.Н. Еланский — д.т.н., профессор МГВМИ.

Д.Г. Еланский — к.т.н., доцент кафедры «Металлургия стали и ферросплавов» МИСиС.