

Направления институционализации межфирменного взаимодействия (на примере рынка металлолома в Российской Федерации)

Плещенко В. И.,

кандидат экономических наук,
начальник управления, АО «Гознак», v_pl@mail.ru

Pleschenko Vyacheslav,

Ph.D. in Economics, JSC «Goznak»,
head of Department, v_pl@mail.ru

Аннотация: Рынок металлолома в Российской Федерации сегодня испытывает серьезные структурные и конъюнктурные изменения. Кроме того, в ломоперерабатывающей отрасли происходит институционализация межфирменного взаимодействия. В рамках данного процесса в настоящее время идет практическая апробация двух вариантов координации действий отраслевых игроков: с помощью недавно созданной саморегулируемой организации и посредством существующей уже много десятилетий в стране системы торгово-промышленных палат (ТПП). С целью определения наиболее эффективного направления развития отраслевой кооперации необходимо оценивать и сопоставлять потенциальные затраты на функционирование институтов, полезность получаемых результатов, степень отражения интересов отраслевых игроков, а также оптимальность предлагаемого функционала.

Ключевые слова: рынок металлолома, институционализация, межфирменное взаимодействие, бизнес-ассоциации, саморегулируемая организация, торгово-промышленная палата.

WAYS OF INSTITUTIONALIZING INTER-FIRM INTERACTION (ON THE EXAMPLE OF THE SCRAP MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION)

Abstract: Scrap market in the Russian Federation today faces serious structural and market changes. In addition, in the scrap industry is occurred the institutionalization of inter-firm interaction. In this process, now comes the practical testing of the two options for coordination of industry players: using the newly created SRO and through existing for decades in the country's system of Chambers of Commerce and industry (CCI). With a view to identifying the most effective options for the development of sectoral cooperation it is necessary to evaluate and compare the potential costs for the functioning of institutions, the usefulness of the results, the degree of reflection of the interests of industry players, as well as the optimality of the proposed functionality.

Keywords: scrap market, institutionalization, inter-firm interaction, Business Association, a self-regulatory organization, the Chamber of Commerce and industry.

В число наиболее важных ресурсов современного металлургического производства входят лом и отходы черных металлов. Стратегическое значение металлолома неуклонно возрастает вследствие увеличения доли стали, выплавляемой в электропечах (дуговых, индукционных и др.). В частности, за период с 1992 по 2012 год эта величина выросла более чем в 2 раза: с 13 до 27% от общего объема производства в стране [1, с. 11]. Далее рост производства только продолжился, и в 2016 году доля электростали достигла уже 31,4% [2, с. 4]. А основным сырьем для предприятий электрометаллургии, как известно, выступает металлолом. Особая важность данного ресурса также подчеркивается весьма высокой долей затрат на него в структуре себестоимости производимой стали. Например, на мини-заводах с электросталеплавильным производством затраты на лом и отходы стали составляют примерно 62,5% от себестоимости сортового проката [3, с. 41]¹. По оценкам экспертов, общее потребление лома черных металлов в России в 2014-2016 гг. в целях производства стали колебалось в пределах 20–21 млн т в год [5, с. 45].

¹ Для сравнения: при кислородно-конвертерном производстве на металлолом приходится от 21% себестоимости стали [4]

Рынок металлолома, сформировавшийся к настоящему времени в России, имеет определенные особенности и закономерности, во многом отличающие его от рынков других основных металлургических ресурсов². Кратко охарактеризуем их. Во-первых, рынок металлолома в стране был традиционно дефицитным, что стимулировало постоянный рост цен. Во-вторых, предложение лома внутри страны характеризуется сезонностью, вынуждающей металлопроизводителей создавать значительные зимние запасы, чтобы обеспечить стабильное снабжение заводов. Во-вторых, ввиду экономико-географических особенностей структуры потребления в отдельных регионах наблюдается локальный монополизм металлургических комбинатов, диктующих участникам рынка свои условия поставки [7, с. 57]. В этой связи в отрасли привычным явлением стали конкурентные войны, в ходе которых данные компании, занимая в своих регионах доминирующее положение на рынке, могут устанавливать для отдельных поставщиков металлолома (ломосборщиков) закупочные цены существенно выше среднерыночных [8]. В результате многие мелкие фирмы фактически остаются без источников сырья. Сложившуюся структуру рынка можно охарактеризовать как олигополистическую, в которой имеет место доминирование немногочисленных крупных игроков-лидеров (как правило, аффилированных с комбинатами) над значительным числом аутсайдеров – относительно мелких региональных сборщиков. По состоянию на 2015 год общая численность компаний в отечественной ломозаготовительной отрасли составляла примерно 3000 фирм [7, с. 58].

Следует отметить, что глобальный экономический кризис последних лет, значительное перепроизводство стали в мире, сложная ситуация в экономике Российской Федерации (падение производства, санкционное давление, девальвация рубля и др.) способствовали значительным изменениям структуры и конъюнктуры рынка металлолома в 2014-2016 годах. Одной из наиболее существенных трансформаций стала наметившаяся тенденция по снижению цены на лом, переходу от рынка продавца к рынку покупателя³. Данный факт может быть вызван несколькими факторами: глобальным перепроизводством стали, ценовой политикой компаний – лидеров на рынке лома, ростом потребления товаров-субститутов (горячебрикетированного железа и товарного чугуна). Причем понижающий тренд возник на параллельном фоне увеличившегося в 2014-2015 годах вывоза лома за рубеж вследствие девальвации рубля, что прежде всегда способствовало обратному процессу, т.е. стимулировало снижение предложения на внутреннем рынке⁴. Результатом стала констатация неэффективности бизнес-модели «сидения на куче», в рамках которой многие независимые ломопереработчики копили сырье с целью его последующей перепродажи на пике цен (в 2015 году обанкротился ряд игроков, имевших большие запасы) [5, с. 46]. Отметим, что к началу 2017 года на рынке сложилась совсем нетипичная ситуация с поставками лома – образовался профицит сырья и цены резко пошли вниз [10].

Колебания ценовой конъюнктуры отразились и на структуре рынка. Она состоит из следующих основных элементов: ломосдатчиков, ломопереработчиков (сетевых и независимых), потребителей лома и экспортеров лома [5, с. 57]. Уменьшение числа мелких фирм (в том числе и в результате вышеупомянутых банкротств) привело к усилению процессов экономической концентрации в отрасли. Концентрация капиталов, вызванная уходом с рынка многих игроков, коснулась также и компаний – экспортеров лома [11]. Поэтому хотя доминирование на рынке дочерних структур металлургических комбинатов продолжается, вследствие реструктуризации в отрасли роль независимых ломопереработчиков возросла.

Однако одних только количественных изменений структуры игроков в отрасли для обеспечения ее устойчивого развития недостаточно. В этой связи крайне важным вопросом является создание институционального климата, способствующего упорядочению рыночного взаимодействия, стимулированию добросовестных переработчиков отходов, легализации бизнеса. Данный процесс во многом зависит от существующей нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность компаний, занятых в сфере обращения лома и отходов черных металлов. Наиболее важные вопросы касаются налогообложения физических лиц – сборщиков лома, установления региональных экологических сборов, регламентации вывоза лома за пределы России, блокировки счетов банками из-за подозрений в обналичивании средств и др.

При этом не следует рассчитывать на то, что только нормы и правила, «спущенные» сверху, способны сформировать новую, эффективную институциональную среду. Для достижения желаемого результата необходимо еще и мощное встречное движение снизу, то есть идущее от самих участников рынка. Определенные перспективы и надежды в этом плане могут быть связаны с активно развивающимся в экономике процессом формирования и развития различного рода отраслевых и межотраслевых сообществ и клубов⁵. Таким образом, в практическом плане институционализация сегодня выражается в образовании

² Детальный анализ данного рынка и действующих на нем конкурентных сил приведен в другой работе автора [6].

³ Снижение цен стало довольно неожиданным фактом для отрасли. Оно наблюдалось в 2014–2016 годах, за исключением 4-го квартала 2016 года, когда спрос на фоне локального дефицита лома восстановился [5, с. 46]. При этом ранее, после увеличения стоимости лома в 2014 году в 10%, прогнозировалось сохранение ограниченного предложения этого ресурса и дальнейший рост цен в 2015 году в пределах 10–17% [9].

⁴ По итогам 2014 года морские поставки лома из России выросли на 10–40% (в зависимости от направления), а в 1-м квартале 2015 годы был зафиксирован резкий всплеск цен на 30–40% [7, с. 59].

⁵ Особую важность коллективных сообществ в современных условиях отмечает известный российский исследователь институциональных проблем – член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер. Он констатирует, что в новых экономических парадигмах существенную роль играют средовые социальные образования, в том числе различного рода интеграционные клубы и сети, объединяющие не только агентов – потребителей и производителей, но и различные уровни экономики (включая государство и предприятия) [12, с. 33].

бизнес-ассоциаций (как региональных, так и общероссийских), нацеленных на координацию деятельности, упорядочивание сбора на местах, формирование единых стандартов и др.

Данный процесс весьма востребован по ряду причин. В частности, в аналитических материалах подчеркивается растущая актуальность шагов, направленных на усиление межфирменной координации в отрасли, обеспечение добросовестной конкуренции, в частности, создание системы мониторинга закупочных цен на лом с целью снижения амплитуды возможных колебаний стоимости вследствие сезонного фактора или ценовых войн [8]. Кроме того, значительной проблемой является взимание НДС с физических лиц – сборщиков лома и другого вторичного сырья, которое осложняет привлечение населения к процессу возврата ресурсов в хозяйственный оборот. Для ее решения представительные органы переработчиков отходов инициировали коллективное обращение с целью внесения соответствующих изменений в Налоговый кодекс, что, по их расчетам, будет способствовать созданию современной отрасли переработки вторичных ресурсов с оборотом более 300 млрд руб. уже к 2018–2020 гг. [13].

Необходимо отметить, что в отрасли сложились два альтернативных направления институционализации. Первое направление нацелено на самоорганизацию участников рынка в рамках созданного отраслевого сообщества – саморегулируемой организации (СРО). В итоге с апреля 2012 года в стране функционирует некоммерческое партнерство НП СРО «РУСЛОМ.КОМ», совокупная доля участников которого на рынке лома Российской Федерации составляет 75% (по данным официального интернет-сайта организации www.ruslom.com). По состоянию на 01.03.2017 оно объединяет 104 фирмы, представляющие разные регионы России, а также два иностранных государства – Японию и Казахстан. Данная организация ведет собственный реестр субъектов рынка и претендует на получение полномочий государственного агента по ведению официального реестра добросовестных участников рынка [10].

Представители второго направления полагают, что наилучшим каналом для межфирменного информационного обмена, консолидации мнения отраслевых игроков и донесения его до органов власти является существующая в России система торгово-промышленных палат (ТПП). Это обусловлено тем, что ТПП уже есть в каждом регионе России, их возглавляют авторитетные люди, к документам ТПП прислушиваются власти, а сами палаты уполномочены осуществлять экспертизу нормативно-правовых актов. Сторонники данного направления приводят примеры, свидетельствующие об эффективности взаимодействия в рамках системы ТПП. В частности, в результате работы структур Московской ТПП была разработана система учета отгрузок лома водным транспортом, позволяющая сделать прозрачным обложение региональным экологическим сбором участников рынка [5, с. 47]. Также в качестве преимущества указывается, что данный механизм дешевле, чем СРО, и позволяет получить необходимый результат (консолидация интересов, решение спорных вопросов и др.) за наименьшие деньги [14].

В условиях экономической нестабильности, существенного падения доходов субъектов рынка вопрос о дополнительных затратах, вытекающих из участия в работе бизнес-ассоциаций, является крайне важным. Поскольку лишних денег ни у кого сегодня нет, очевидно, что компания-участник должна отчетливо видеть позитивные результаты, следующие из ее вхождения в состав того или иного клуба.

В связи с этим покажем, какие эффекты может получить компания от участия в современных отраслевых или тематических бизнес-ассоциациях. Исследователями указывается, что активные (или «работающие») сообщества можно выделить по следующим признакам [15, с. 33]:

- производство «коллективных благ», доступных для всеобщего использования (отраслевые издания, отдельный интернет-сайт, аналитические обзоры и др.);
- развитая внутренняя организационная структура;
- участие в экспертизе законодательства и нормативных актов;
- реализация программ подготовки кадров, организация повышения квалификации, семинаров по обмену опытом и внедрению новых технологий и методов работы;
- участие в разработке стратегий и планов отраслевого развития (в том числе во взаимодействии с профильными государственными органами).

Если проанализировать информацию, опубликованную на сайте НП СРО «РУСЛОМ.КОМ», то можно констатировать, что организация имеет многие атрибуты работающего сообщества. В частности, издается газета, опубликована программа работы на 2017 год, проводятся тематические конференции и семинары, приведена информация о взаимодействии с органами государственной власти, реализуются программы повышения квалификации и др.

В то же время ТПП в большей степени представляется не координационным механизмом, а институтом, способствующим снижению транзакционных издержек участников сделок, ориентированным на предоставление широкого спектра платных услуг (экспертиза, консалтинг, урегулирование споров, коммерческий арбитраж и др.)⁶. Кроме того, на взгляд автора, мультисекторальные объединения (в том числе и ТПП) не могут в полной мере учитывать специфику конкретных отраслей, постоянно заниматься частными проблемами, оперативно реагировать на происходящие события. Поскольку сегодня важны специализация и профессионализация деятельности, то дальнейшее развитие локальных отраслевых или тематических сообществ, расширение их влияния не теряет своей актуальности. В свою очередь, поддержка отраслевых бизнес-ассоциаций, использование их потенциала для корректировки экономической политики представляется важной задачей и для государства. Исследователями выявлены позитивные эффекты, которые государство может получить от взаимодействия с такими клубами: доступ к оперативной информации о тенденциях развития в отрасли, а также апробация готовящихся решений и заблаговременное проявление реакции предпринимательского сообщества на них [15, с. 33]. Таким образом, расширение и активизация конструктивного диалога бизнеса и власти, признание и отражение консолидированной позиции предпринимателей являются ключевыми направлениями деятельности отечественных бизнес-сообществ [16, с. 40].

В заключение отметим, что институционализация межфирменного взаимодействия, происходящая в ломоперерабатывающей отрасли, является объективной тенденцией, соответствующей современной парадигме стратегического развития бизнеса. В рамках данного процесса в настоящее время идет практическая апробация двух вариантов координации действий отраслевых игроков: с помощью недавно созданной саморегулируемой организации и посредством существующей уже много десятилетий в стране системы торгово-промышленных палат. Понятно, что в сложных экономических условиях субъекты рынка заинтересованы в получении максимального результата при наименьших издержках. Для варианта развития отраслевой кооперации с помощью ТПП затраты, как ожидается, будут сравнительно меньшими, поскольку функционирование данных институтов обеспечивается не столько за счет взносов участников, сколько с помощью собственных доходов ТПП от предоставления широкого спектра услуг. В то же время потенциальная полезность получаемых результатов, степень отражения интересов отраслевых игроков в случае СРО, на взгляд автора, будет выше. При этом для варианта СРО важным результатом апробации может стать еще и оценка оптимальности предлагаемого бизнес-ассоциацией специализированного функционала со стороны участников рынка.

⁶ Также следует учитывать тот факт, что данные объединения являются наследием советской системы хозяйствования (ТПП существовала еще в Советском Союзе: с 1932 года как Всесоюзная торговая палата, а с 1972 года как Торгово-промышленная палата СССР). В СССР ТПП была важным инструментом развития коммерческих связей с иностранными государствами (не членами Совета экономической взаимопомощи).

Список литературы:

1. Жигир И. Перспективы российской стальной индустрии: где точка безызыточности // Металлоснабжение и сбыт. 2013. № 2. С. 10–17.
2. Петракова Т.М., Иванова И.М. Итоги работы предприятий черной металлургии России за 9 мес. 2016 г. // Черная металлургия. 2017. № 1. С. 3–15.
3. Белковский А.Г., Краснянский М.В., Кац Я.Л. Повышение эффективности производства стали на электрометаллургических заводах малой производительности // Черная металлургия. 2015. № 2. С. 40–48.
4. Лом гнет налоги // Российская Бизнес-газета, 2 июня 2015.
5. Масленников О. Металлолом: что происходит на рынке покупателя? // Металлоснабжение и сбыт. 2017. № 2. С. 44–47.
6. Плещенко В.И. Краткий анализ конкурентных сил на рынке металлолома в Российской Федерации // Черная металлургия. 2015. № 11. С. 64–67.
7. Олейникова И.Н., Угрюнов С.В. Изменение структуры рынка металлолома: повышение эффективности или стремление доминировать // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2015. № 4. С. 56–61.
8. Ломозаготовители поборются с ценовыми горками и за отмену НДС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/news/79288> (дата обращения 26.02.2017).
9. В 2015 году рост стоимости лома черных металлов может составить 10–17 %. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/news/74040> (дата обращения 26.02.2017).
10. Жил был рынок лома... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ruslom.com/news-2017-02-20-zhil-byi-rynok-loma.php> (дата обращения 26.02.2017).
11. Рейтинг экспортеров лома 2016: URL: <http://infolom.su/rejting-eksporterov-loma-2016> (дата обращения 26.02.2017).
12. Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы теории // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 32–37.
13. Коллективное обращение переработчиков лома и вторсырья по отмене НДС и ликвидации двойного налогообложения в отрасли [Электронный ресурс]. URL: <http://ruslom.com/news-2015-06-08-kollektivnoe-obrashchenie-pererabotchikov-loma.php> (дата обращения 26.02.2017).
14. Тезис Корпорации Исток о росте влияния структур ТПП стал реальностью – Московская Городская Дума проголосовала за поправки к закону о МТПП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://infolom.su/tezis-korporatsii-istok-o-roste-vliyaniya-struktur-tpi-stal-realnostyu-moskovskaya-gorodskaya-duma-progolosovala-za-popravki-k-zakonu-ob-mtpp> (дата обращения 26.02.2017).
15. Яковлев А.А., Зудин А.Ю., Голикова В.В. Бизнес-ассоциации и их роль в процессах модернизации в России // Общественные науки и современность. 2011. № 3. С. 26–35.
16. Елкина В.Н. Формы, методы и эффективность участия бизнес-сообществ в социально-экономическом развитии территории // Научный вестник Омской академии МВД России. 2013. № 1. С. 38–42.