

Логистика

УДК 621.774:658.7 + 658.7
ББК У9(2)843 + У9(2)30-59

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЛОГИСТИКИ ПОСТАВОК РОССИЙСКОЙ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В.А. Марковский

Изучена специфика поставок российской трубной продукции на внешний рынок. Определена роль трубной промышленности в российской экономике, представлены факторы, влияющие на цену трубной продукции для зарубежного покупателя, выявлены особенности выполнения процесса поставки данного вида продукции, определены основные транспортно-технологические схемы доставки разными видами транспорта.

Ключевые слова: промышленные предприятия, трубная промышленность, международная торговля, экспорт, логистика во внешнеторговой деятельности, транспортная логистика.

В настоящее время металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в международном разделении труда, по производству стали Россия занимает 4-е место в мире после Китая, Японии и США (по данным за 3 квартала 2011 года). Перспективным направлением металлургической отрасли служит трубная промышленность: Россия удерживает 3-е место в мире по производству стальных труб, уступающая только Китаю и Японии [1].

Как представлено в таблице, несмотря на снижение объемов производства по всей металлургической отрасли, связанное с мировым финансовым кризисом 2008–2009 годов, объемы выпуска трубной продукции в этот период не показали спад, сравнимый со спадом во всей отрасли [2].

Производство более 90 % российских труб приходится на 12 заводов, 5 из которых расположены в Уральском федеральном округе. Лидерами рынка являются ОАО «Волжский трубный завод», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Первоуральский новотрубный завод», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Таганрогский металлургический завод», на их долю приходится основная часть производимой в России трубной продукции [3].

Основными покупателями трубной продукции являются крупные промышленные предприятия добывающей и обрабатывающей отраслей, поэтому спрос на трубную продукцию находится в прямой зависимости от ситуации на рынках указанных отраслей.

Продукция российских производителей в значительной степени представлена и на внешнем рынке. Объемы экспорта трубной продукции во многом зависят от спроса на продукцию российских предприятий на зарубежных рынках, причем даже в докризисные годы наблюдалась тенденция

к снижению этого спроса, что представлено на рисунке [2].

Одним из ключевых факторов, влияющих на спрос на зарубежных рынках, является цена продукции для конечного покупателя. Отличительными особенностями ценообразования при поставках на внешний рынок в сравнении с продажами внутри страны служат:

- необходимость уплаты платежей, связанных с пересечением таможенных границ;
- более сложная и длительная транспортировка, зачастую с использованием нескольких видов транспорта.

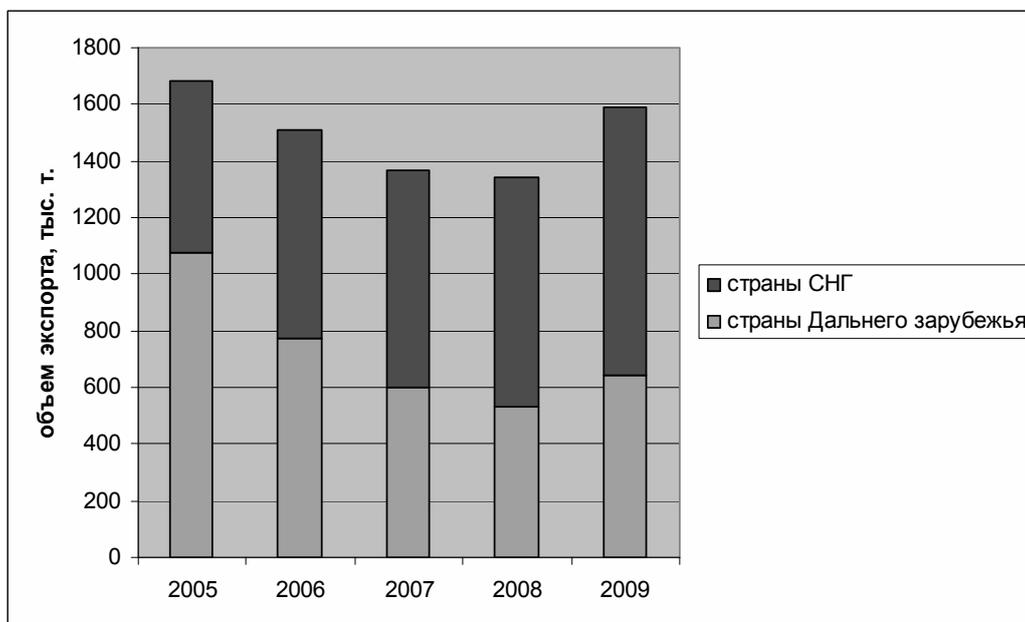
В конце 2011 года Россия стала членом Всемирной Торговой Организации, и это событие будет иметь благоприятные последствия для российских экспортеров металлургической продукции в целом и трубной в частности. Так, Евросоюз обязуется отменить квоты на ввоз российской продукции проката черных металлов и снизить импортные пошлины на многие другие виды металлургической продукции.

Таким образом, основным резервом поддержания конкурентоспособной цены для российских производителей становится оптимизация транспортно-технологических схем доставки грузов до зарубежных покупателей с целью минимизации затрат на транспортировку и увеличения скорости выполнения поставки, причем такая оптимизация может быть выполнена только на основе логистики.

Поскольку в процессе доставки на внешний рынок продукция может быть несколько раз перегружена с одного вида транспорта на другой, основной задачей становится снижение затрат на погрузочно-разгрузочные операции в каждом терминале обработки, а также снижение затрат на транспортировку каждым из видов транспорта.

Производство трубной продукции

Показатель	2007	2008	2009
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, тыс. т	2 825 330	3 134 163	2 260 277
Производство труб, тыс. т	274 881	292 189	252 336
Производство труб в процентах к производству всей металлургической продукции	9,73 %	9,32 %	11,16 %



Объемы экспорта трубной продукции в страны СНГ и Дальнего зарубежья во время кризиса и в докризисный период

В общем виде модель оптимизации транспортных затрат при доставке различными видами транспорта можно выразить следующим образом:

$$C = C_{\text{нач}} + \sum_{i=1}^n C_{\text{терм.}i} + \sum_{i=1}^m C_{\text{транп.}i} + C_{\text{конечн}} \rightarrow \min, \quad (1)$$

где $C_{\text{нач}}$ – затраты на этапе подготовки к транспортировке, у.е.; $C_{\text{терм.}i}$ – затраты в терминале обработки i , у.е.; $C_{\text{транп.}i}$ – затраты на транспортировку на отрезке i , у.е.; $C_{\text{конечн}}$ – затраты на этапе, следующем после завершения транспортировки, у.е.

Интервьюирование руководителей предприятий трубной промышленности и анализ статистической информации позволили выявить основные факторы, влияющие на скорость и стоимость доставки трубной продукции покупателям.

1. Специфика продукции не предусматривает возможность транспортировки авиатранспортом. Это связано, в первую очередь, с относительно низкой стоимостью груза в расчете на единицу веса при сравнительно высокой стоимости перевозки по воздуху и, как следствие, многократным превышением транспортных расходов над стоимостью самого груза.

2. Стоимость погрузочно-разгрузочных операций значительно возрастает для некоторых ви-

дов продукции, что связано со значительным разбросом габаритных характеристик трубной продукции. Например, некоторые виды труб имеют диаметр более 300 см и толщину металла до 3 см, что приводит к необходимости использования специализированной техники для осуществления погрузочно-разгрузочных операций.

3. Основная часть транспортно-логистических операций выполняется логистическими посредниками, таким образом их использование необходимо при доставке продукции до покупателя. Так, транспортировка готовой продукции в трубной промышленности передается на аутсорсинг, поскольку экономическая выгода от содержания собственного парка транспортных средств, как правило, отсутствует.

4. Для многих крупных предприятий трубной промышленности отсутствует необходимость доставки до станции примыкания железной дороги автотранспортом по причине наличия собственных подъездных путей. В качестве примера можно привести ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», общая длина подъездных путей которого составляет свыше 80 км, и погрузка в вагоны производится непосредственно на территории предприятия.

5. При наличии собственных подъездных путей также снижается производительность автотранспорта: время погрузки в автомобиль и в железнодорожный вагон сравнительно одинаково, притом грузоподъемность автомобиля составляет до 20 т, а грузоподъемность вагона – 69–71 т.

6. Объем трубной продукции преобладает над ее весом, поэтому при железнодорожной транспортировке данный вид продукции тарифицируется по более высокому классу грузов, чем многие другие виды металлургической продукции. В связи с этим тарифы на железнодорожную перевозку стальных труб – одни из самых высоких в металлургической промышленности.

7. При перевозках крупных партий груза в страны, имеющие выход к морю, существует возможность экономии на морской транспортировке путем перевозки судовых партий груза, т. е. таких объемов, которые позволяют зафрахтовать все судно целиком.

8. Отмечается повышенная длительность этапа подготовки к отгрузке продукции на экспорт, связанная с необходимостью тщательного оформления документов для прохождения таможенных процедур при вывозе товара. Таможенные пошлины на разные виды трубной продукции существенно отличаются при внешней схожести этой продукции между собой, и недостаток подтверждающих документов может привести к дополнительным проверкам и, следовательно, задержкам на таможне.

Маршруты и способы доставки продукции до зарубежного покупателя зачастую зависят от вида поставляемой продукции. Для трубной промышленности можно выделить следующие транспортно-технологические схемы доставки продукции на внешний рынок:

– автомобильным транспортом «от двери до двери»;

– железнодорожным транспортом с доставкой до станции в стране покупателя;

– железнодорожным транспортом с доставкой до морского порта и морским транспортом с доставкой до порта в стране покупателя;

– железнодорожно-морским способом с погрузкой в контейнеры при отправке производителем.

Учитывая все перечисленные особенности, важной задачей для каждого предприятия трубной промышленности становится определение наиболее эффективных схем доставки для каждого конкретного заключенного экспортного контракта. Выбор маршрута должен зависеть от типа продукции, типа покупателя, страны назначения, согласованных условий поставки и многих других факторов. Поддержание транспортно-логистических затрат на минимальном уровне позволит более эффективно управлять ценой товара, обеспечивая высокую конкурентоспособность по цене либо повышая уровень рентабельности продаж.

Литература

1. Обзор металлургической отрасли России (2010–2011гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ocenkavip.ru/content/obzor-metallurgicheskoi-otrasli-rossii-2010-2011gg> (дата обращения: 5.01.12).

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 5.01.12).

3. Кузякина, М. Российский рынок металлических труб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stroyka.ru/Rynok/detail.php?ID=163731> (дата обращения: 5.01.12).

Поступила в редакцию 18 января 2012 г.

Марковский Владимир Андреевич. Ассистент кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика во внешнеэкономической деятельности. Тел. (8-351) 267-93-03, e-mail: v.a.markovsky@gmail.com

Vladimir Andreevich Markovsky is an assistant of Economics of Trade department of South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: logistics of foreign economic activity. Tel.: (8-351) 267-93-03, e-mail: v.a.markovsky@gmail.com