

ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ МЕТИЗНЫХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

THE OPPORTUNITIES AND THREATS OF DEVELOPMENT FASTENERS COMPANIES IN THE PERIOD OF GLOBAL INSTABILITY

V. Belostokova

Annotation

The article discusses the features of the market development of hardware products in Russia. The author has revealed the main tendencies of this market in a period of crisis of the domestic economy and influence the WTO. It reflects the main challenges fasteners companies and ways to overcome them.

Keywords: fasteners companies, fasteners, market trends, import of fasteners, the development of the hardware industry.

Белостокова Виктория Юрьевна

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Аннотация

В статье рассматриваются особенности развития рынка метизной продукции в РФ. Автором выявлены основные тенденции исследуемого рынка в период кризиса отечественной экономики и влияния условий ВТО. Отражены проблемы метизных компаний и пути их преодоления.

Ключевые слова:

Метизные компании, крепеж, тенденции рынка, импорт крепежа, развитие метизной отрасли.

Отрасль производства метизов традиционно считается одной из активно развивающихся в стране, так как ориентирована на изделия повышенного повседневного спроса: от канатов и проволоки до крепежа и гвоздей [3]. Потребности в крепеже существуют постоянно: при производстве и работе по техническому обслуживанию, модернизации и ремонту сооружений, конструкций, техники.

Кризис в экономике России, начавшийся в 2013 году, крайне негативно сказался на промышленном секторе, от которого зависит спрос на метизную продукцию. Проблемы строительной и машиностроительных отраслей, энергетики, оборонного и нефтегазового комплекса стали проблемами метизных компаний.

Падение спроса приостановило производство метизов с 2013 года (см. рис. 1).

Благоприятными условиями для развития метизной отрасли послужило строительство олимпийских объектов в Сочи и рост коттеджного строительства. На данный момент спрос поддерживается за счет строящихся объектов в рамках подготовки России к чемпионату мира по футболу 2018 года, выделения бюджетных денег на строительство автомобильных и железных дорог, а также за счет государственных инвестиций в оборонный комплекс.

Первое полугодие 2015 года демонстрирует негативную динамику выпуска метизов по сравнению с идентичным периодом 2014 года. Спад пришелся на апрель месяц. Строительный сезон показал оптимистичные цифры и уже в июне был рост реализации метизной продукции на 10% к показателям мая. В первую очередь это объясняется снижением средней цены выпускаемой продукции за этот период на 4%.

Основные производители метизов в РФ представлены заводами: ОАО "ММК-Метиз", ОАО "Северсталь-метиз", ООО "НЛМК-Сорт", ООО "УК Мечел-сталь", ОАО "БелЗАН", ОАО "Солнечногорский ЗМС им. Лепс" (см. рис. 2), которые входят в ассоциацию "Промметиз". Общий объем производства этих заводов составляет 85,5% [4]. Наибольшую долю в общем объеме производства крепежа занимают такие изделия как болты, гайки и винты.

В состав продавцов крепежных изделий входят как индивидуальные коммерческие предприятия, так и структурные подразделения производителей.

Структуру продавцов можно классифицировать по следующей схеме [5]:

1. Продавцы первой очереди – коммерческие подразделения предприятий, крупные торговые предприятия,



Рисунок 1. Производство метизов в России [4]



Рисунок 2. Доля компаний в общем производстве метизов в РФ

осуществляющие не менее 80% закупок крепежной продукции непосредственно у производителей. В составе продаж этих предприятий крупно оптовые контракты составляют не менее 40–50%.

2. Продавцы второй очереди – коммерческие предприятия, осуществляющие частичную закупку до 20% у производителей продукции, остальная продукция закупается у региональных продавцов первой очереди. В составе продаж этих предприятий крупно оптовые контракты составляют не более 5%.

3. Продавцы третьей очереди – коммерческие специализированные предприятия, осуществляющие розничную и мелкооптовую продажу крепежных изделий. Закупка продукции осуществляется у продавцов первой (до 10%) и второй очереди.

4. Продавцы четвертой очереди – торговые предприятия, осуществляющие неспециализированную розничную продажу крепежных изделий. Закупка продукции осуществляется у продавцов второй (до 60%) и третьей очереди.

Специфика рынка потребления метизов определена характером спроса. Покупателей интересует не только качество крепежа, которое закреплено российскими и международными стандартами, но и наличием и объемом необходимых покупателю изделий. Жесткая конкуренция заставляет все метизные заводы работать не "под заказ", а "на склад", расширяя сортимент выпускаемых изделий.

Российские производители специализируются на выпуске метизов по советским стандартам ГОСТ, ОСТ и ТУ, которые требуют значительной доработки в связи с развитием и глобализацией рынков. Некоторые виды крепежа имеют ряд противоречивых нормативных документов, что приводит к ослаблению требований на него. Вступление в ВТО послужило импульсом для ускорения работы по обновлению и разработке новых стандартов, их гармонизации с международными.

Развитие метизной отрасли происходит в сторону создания специализированного крепежа. Современные появляющиеся материалы и конструкции, требуют соответствующего надежного соединения, отсюда возникают новые крепёжные изделия. Кроме того, крепёжные изделия для соединения давно известных конструкций постепенно совершенствуются.

Многие промышленные компании, ориентированные на глобальные рынки и инновационные проекты, нуждаются в метизах международных стандартов – DIN, EN и ISO. Данный спрос удовлетворяется импортом из стран СНГ, Европы и Азии. Жесткую конкуренцию российским заводам крепежа в этом вопросе составляют китайские, тайваньские и украинские производители, которые предлагают свою продукцию по низким ценам на грани демпинга. Около 70% импорта занимает продукция из Китая, доля продукции из стран СНГ – около 5%, другие страны-производители (Германия, Финляндия, Италия, Швеция) приходится соответственно порядка 25% [5]. Основную массу импорта составляет крепеж. Высокая доля рынка импортного крепежа из Китая объясняется многообразием постоянно расширяемого современного ассортимента, а также оптимальным сочетанием цены и качества. Конкурентоспособная цена китайских метизов обусловлена технологичностью производства и низкой торговой наценкой по сравнению с российскими метизными заводами.

Китайские импортеры выпускают крепеж в соответствии с международными стандартами, а также не стандартизированный бытовой и строительный крепеж, отвечающий характеру спроса потребителей. Крепёж из Китая поставляется во многие страны мира, в том числе и промышленно развитые. В то время как заводы Тайваня, Японии, США и стран Европы выпускают на рынок крепеж других сегментов – более сложный и специализированный.

Некоторые эксперты отрасли видят развитие метизного производства в России через принятие мировой модели построения отрасли через создание малых и средних предприятий, которые способны использовать новые технологии и современное оборудование. В качестве примера можно взять крепежное производство в Китае, которое за короткий период, семь-десять лет, стало крупнейшим в мире с годовым объемом 6 млн. т (треть мирового производства крепежа) [4].

Существует мнение, что необходимо сформировать роль кластеров, которые смогут участвовать в развитии бизнеса. На данный момент отсутствует элементная база, которая есть в отрасли, нет технологических схем, понимания запросов. Поэтому необходимо смотреть вперед и формировать все эти данные. Все это сказывается на методах поддержания бизнеса [7].

По качественным показателям 60% российской продукции не может конкурировать с импортной, износ основных фондов заводов превышает 60%, а оборудования – 75% [3]. Достичь высокого качества изделий можно только при наличии современного соответствующего оборудования на каждом этапе производства [1]. Данный аспект увеличивает конечную стоимость крепежа.

Продавцы метизных изделий первой и второй очереди сбыта рассматривают возможность открытия собственного производства, а некоторые это уже осуществили. При современной технологии себестоимость метизных изделий, выпускаемых малыми предприятиями, получается не выше чем у завода. Кроме того, малый бизнес имеет более высокую рыночную маневренность, чем заводы.

В последние годы вырос интерес к рынку метизных изделий: проводятся ежегодные международные выставки и конференции, на которых обсуждаются вопросы качества крепежа, особенности производства и развития рынка метизных изделий. В ходе последней встречи, прошедшей в марте 2015 года, эксперты отрасли выделили основные проблемы развития: отсутствие отечественного современного оборудования, изношенность имеющегося, нехватка должного количества инвестиций, растущая стоимость сырья и полуфабрикатов, устаревшая база стандартов, преобладание импорта. Также отмечается падение спроса как следствие ухудшившейся платежеспособности компаний [6].

Таким образом, для развития метизной отрасли необходимо вмешательство государства. Российские заводы выпускают ограниченный ассортимент метизных изделий в силу износа основных производственных мощностей. Эксперты отрасли считают, что для развития отрасли необходимо возрождение метизной науки, создание профилирующего образования в ВУЗах [2], которые смогут

решить задачи организации современных метизных производств. Сегодня российский рынок крепежной продукции буквально насыщен материалами, поставляемыми от китайских производителей. Именно они в настоящее время занимают особую нишу рынка, и, в течение последних нескольких лет, смогли существенным образом укрепить собственные позиции в среднем и в низком ценовых диапазонах. Низкая цена импортируемого крепежа из стран Азии делает российскую метизную отрасль инвестиционно непривлекательной для зарубежных партнеров. Государственной программы поддержки производителей крепежа на сегодняшний день не существует, так

как это не приоритетное развитие национальной экономики. Защита отечественных производителей метизов через систему пошлин, ограничивающих импорт, может подорвать конкурентоспособность конечных российских товаров.

Для замещения части импорта, придется практически с нуля поднимать производство. Экономически это невыгодно, поэтому ожидается рост российской локации продукции зарубежных компаний, что позволит снизить потребность в критическом импорте и обойти экономические санкции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ежелева Л. А. Крепеж – это не футболки [Текст]// Ежелева Л. А./ Журнал "Промышленно-строительное обозрение". –2014. – №1 (155).
2. Осташев А.М. Конференция "Крепеж. Качество и ответственность" – это общение специалистов. [Текст]// Журнал "Крепеж, клеи, инструменты и...". – 2015. – №1.
3. Осташев А.М. Чем вызван резкий подъем к рынку крепежа в мире?// Журнал "Трубопроводная арматура и оборудование". – 2014. – №1
4. Ассоциация Промметиз [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): <http://asmetiz.ru/statistics/stats-2014/>, свободный. ? Загл. с экрана.
5. Росметиз [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): <http://www.rosmetiz.ru/>, свободный. ? Загл. с экрана.
6. Международная выставка Fastener Fair Russia 2015 [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): <http://ffrussia.ru/>, свободный. ? Загл. с экрана.
7. Петербургская техническая ярмарка 20115 [Электронный ресурс]// Официальный сайт (дата обращения 14.08.2015): http://ptfair.ru/press-centre/news/news_244.html, свободный. ? Загл. с экрана.

© В.Ю. Белостокова, (belostokovavyu@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».

