

## МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКОВ МЕТИЗНОЙ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

За 2007 год украинские производители метизов показали хорошие результаты. Однако, не смотря на это, перед ними стоит ряд вызовов. Это и существенное давление со стороны азиатских производителей, усиливающиеся российские производители, рост цен на сырье и замедление темпов роста мировой экономики и связанное с этим возможное снижение цен на продукцию. Для принятия решений относительно действий в 2008 году, украинским производителям метизов необходимо иметь данные о развитии рынка метизов в 2007 году, об изменениях, произошедших на рынке по сравнению с предыдущими периодами, а также об основных трендах развития рынка на 2008 год. Исследованию данного рынка посвящен ряд работ [1; 6—8; 17—18], однако они слабо освещают проблемы, возникающие в современных условиях, а также плохо увязаны с ситуацией на мировых рынках.

Поэтому целью данной работы является исследование украинского и мирового рынка метизов за 2006—2007 годы, выявление основных угроз и возможностей для украинских производителей метизов и определение тренда развития рынка на 2008 год. В первой части исследования дана краткая характеристика метизных изделий и производителей, представленных на рынках Украины и СНГ. Во второй части проанализирована динамика производства метизов за 2005—2007 год по различным номенклатурным группам и факторы, которые влияли на данную динамику. В третьей части рассмотрены возможные тренды развития рынков метизов на 2008 год, факторы, которые будут определять это развитие, даны рекомендации украинским производителям метизов.

**1. Характеристика продукта, производителя, покупателя.** Как и любая другая отрасль, предприятия которой в основной массе строились с учетом потребностей промышленности СССР, метизная отрасль в настоящее время сталкивается с рядом трудностей и проблем:

**Низкая емкость внутреннего рынка.** Одна из наиболее актуальных проблем: отрасли, сдерживающая ее темпы развития. Поскольку украинское машиностроение, ранее являвшееся основным потребителем метизной продукции, находится в тяжелом финансовом состоянии, большинство метизных предприятий, ориентированных на этот сегмент рынка, вынуж-

дено либо искать другую группу потребителей, либо налаживать сбыт своей продукции за рубеж. В лучшем положении по сравнению с машиностроением находится отрасль капитального строительства,

**Избыток производственных мощностей.** Второй фактор, порождающий в совокупности с выше названным превышение предложения продукции над и без того низким платежеспособным спросом. Производство продукции в малых объемах влечет за собой увеличение ее себестоимости на единицу товарной продукции. Выходом из данной ситуации может стать либо ликвидация излишних производственных мощностей, либо их использование в кооперации с другими субъектами предпринимательской деятельности. Последним путем пошли такие метизные предприятия, как ОАО «Днепромметиз» совместно с ООО «Теко», ОАО «Силур» с ООО «Металлокорд», ОАО «Стальметиз» с ЗАО «Звармет».

**Сертификация продукции.** Наличие сертификатов соответствия выпускаемой продукции различным стандартам на сегодня является пропуском на внешний рынок. Поэтому метизные предприятия, экспортирующие свою продукцию, сталкиваются с серьезными финансовыми затратами на прохождение данной процедуры. Кроме того, в ряде случаев, украинские технические стандарты, унаследованные от СССР, не соответствуют западным. Переход на другие стандарты также влечет за собой дополнительные затраты.

**Качество и цена исходного сырья.** Качество производимого металла в Украине сегодня является далеко не лучшим. Кроме того, поставки украинского металла на внутренний рынок де-факто осуществляются меткомбинатами по остаточному принципу: лучшее по качеству идет на экспорт. Поэтому данное обстоятельство негативно влияет и на качество готовой продукции метизных предприятий. Кроме того, в течение последних двух лет внутренние цены на металл также были далеки от стабильности. По прогнозам на 2001 год, цены на металл в Украине также будут расти.

**Высокая степень конкуренции.** Большинству крупных предприятий отрасли все сложнее становится конкурировать на внутреннем рынке с мелкими частными предприятиями которые выпускают свою продукцию с гораздо меньшей себестоимостью. Кро-

ме того, производство метизной продукции осуществляется в Украине также на ряде машиностроительных заводов и металлургических комбинатах. В частности, ПО «Южмаш» производит специальный машиностроительный крепеж, Днепропетровский экспериментально-исследовательский завод сварочных материалов — электроды и сварочную проволоку. Широкий ассортимент метизной продукции выпускают Мариупольский меткомбинат им. Ильича и «Днепроспецсталь». Поэтому крупным предприятиям, как правило, приходится либо выпускать более наукоемкую продукцию, либо искать основной сбыт своей продукции за рубежом.

**Предложение продукции.** Метизы на украинском рынке представлены украинскими и импортными производителями. Действующая в настоящее время производственная база рынка метизов на Украине представлена тремя основными видами производителей:

**1. Крупные предприятия,** функционирующие на промышленной основе, которые были созданы в период плановой экономики и, соответственно, имеют развитую инфраструктуру и достаточно устоявшуюся систему снабжения и распределения. Продукция таких производителей отличается широтой или глубиной ассортимента, а также тем, что проходит полный цикл технологической обработки и её качество подтверждается сертификатами, выданными контролирующими инстанциями. Соответственно, все процессы, сопровождающие в подобном случае производство продукции, увеличивают полную себестоимость, а соответственно и цену предложения предприятий данного вида. А так как для украинских клиентов цена меняется решающим фактором при принятии решения о покупке, то мелкооптовые покупатели отдают предпочтение продукции мелких производителей.

**2. Мелкие фирмы-производители,** образовавшиеся в результате перераспределения части оборудования в ходе приватизации крупных государственных предприятий в период перехода народного хозяйства к рыночной экономике. В подобных организациях из-за ограниченности в средствах производства максимально упрощены процессы обработки металла, что не позволяет производить технологически точную продукцию, и, соответственно, ассортиментная политика отличается узкой направленностью. Цены на продукцию данных производителей ниже, чем у крупных предприятий, так как не содержат в себе затрат на содержание инфраструктуры.

**3. Предприятия,** созданные на базе научных институтов, отличающиеся тем, что осуществляют совершенствование продукции, произведенной производителями первой группы. В основном это нанесение защитных покрытий и совершенствование проч-

ностных характеристик. Готовая продукция данных предприятий удовлетворяет повышенным требованиям к качеству и длительности эксплуатации, поэтому она является дорогостоящей. Основную конкуренцию продукции данных предприятий составляют изделия, импортируемые из Тайваня и Польши.

К числу основных игроков украинского рынка относят:

**ОАО «Днепрометиз»** — крупнейший производитель метизной продукции (гвозди, шурупы, болты) на Украине. Мощности предприятия позволяют производить до 150 тыс. т металлопродукции в год. В прошлом году объем производства составил около 120 тыс. т. Финансовые показатели не разглашаются. 60%+1 акцию «Днепрометиза» контролирует ЗАО «Северсталь-метиз», входящее в группу «Северсталь» российского предпринимателя Алексея Мордашова.

**ИМС** (Индустриальный метизный союз, в который входят ОАО «Стальканат» и ОАО «Силур»)

**ОАО «Силур»** является крупнейшим в Украине производителем стальных канатов и монопольным производителем стального корда. В состав АО входят 12 цехов, производящих основную продукцию, и 10 вспомогательных подразделений. человек. Проектная мощность завода составляет 326 тыс. т проволоки, 125 тыс. т стальных канатов, 24 тыс. т водо- и газопроводных труб, 2 млн м<sup>2</sup> сетки и 2,4 тыс. т гвоздей в год. На данный момент, предприятие производит весь спектр метизной продукции: проволока низкоуглеродистая и стальная, гвозди, электроды, крепежные изделия, сетки, канаты, металлокорд. Балансовая мощность АО составляет 291 тыс. т продукции в год.

ОАО «Силур» выпускает продукцию, соответствующую не только ГОСТам, но и стандартам, общепризнанным в мире: DIN (Германия), ASTM США), BS Великобритания), ISO, prEN.

В 2000 году предприятие сертифицировано в системе управления качеством УкрСЕПРО (национальный) и ТЮФ СЕРТ (международный) на соответствие требованиям стандартов EN ИСО 9002. Качество изготавливаемых канатов ~ подтверждается Морским Регистром (Россия). ОАО «Силур» проводит программу технического совершенствования имеющегося на предприятии оборудования службами завода.

ОАО «Силур» проводит активную маркетинговую деятельность: участие в специализированных выставках и конференциях в Украине, России, Германии; наличие сети представительств в Украине, России и Европе; реклама в прессе и Internet, спонсорство. Предприятием избрана и доказана концепция позиционирования, как производителя качественной

продукции, соответственно, уровень устанавливаемых цен является самым высоким среди производителей.

**ОАО «Стальканат»** является старейшим на Украине метизным предприятием и ведёт свою летопись с 1806 года. Основная продукция предприятия — стальные канаты и стальная высоко- и низкоуглеродистая проволока. При этом, доля производства низкоуглеродистой проволоки составляет 8—10 %, что свидетельствует об узкоспециализированной товарной политике предприятия. Проектная мощность предприятия — около 80 тыс. т и по состоянию баланса производственных мощностей составляет 75 тыс. тонн. Доля экспорта в реализации продукции составляет 30 %.

**ЗАО «Завод Метиз»** (Днепропетровская обл., г. Днепродзержинск). Предприятие производит низкоуглеродистую проволоку и изделия из неё: гвозди, сетку и цепи. Имеется собственное производство картонной тары. Политика ценообразования достаточно гибкая, в соответствии с пожеланиями потребителей, а уровень цен ниже среднего.

Технические специалисты предприятия активно работают над совершенствованием качества производимой продукции и расширением ассортимента.

В связи с ограниченностью складских помещений, предприятие открыло региональные склады во многих городах Украины. Со временем, была налажена система продаж через посредников и, в настоящее время, действует сеть представительств АОЗТ «Завод Метиз» в Харькове, Луганске, Симферополе, Житомире, Сумах, Чернигове, Виннице, Львове, Одессе, Луцке, Донецке, Ровно и других городах. Кроме того, ведётся активная деятельность по открытию новых региональных представительств.

**ОАО «Запорожский сталепрокатный завод».** Завод специализируется на производстве электросварных водогазопроводных труб и металлоизделий. Балансовая мощность АО составляет 196,6 тыс. т метизов в год, (из них: 159,6 тыс. т низкоуглеродистой и 37 тыс. т стальной проволоки). В настоящее время предприятие выпускает полный ассортимент низкоуглеродистой и стальной проволоки, в том числе, оцинкованную и омедненную, а также является крупнейшим на Украине производителем стальных сеток.

**ОАО «Дружковский метизный завод».** Основным видом продукции (до 70% объема производства) ОАО «Дружковский метизный завод» является железнодорожный крепеж — по его производству предприятие является монополистом не только в пределах Украины, но и в целом по СНГ. Основной потребитель продукции завода — «Укрзалізниця». Торговые партнеры ОАО «Дружковский метизный завод» представляют 13 стран мира, однако крупнейшим импортером его продукции является Россия.

Балансовая производственная мощность предприятия составляет 175 тыс. т метизов в год. В конце 1999 года ОАО «Дружковский метизный завод» сертифицировало систему управления качеством своей продукции на соответствие международному стандарту ISO-9001.

**ОАО «Стальметиз»** (ранее — Одесский сталепрокатный завод им. Дзержинского). Предприятие основано в 1885 году, и в 1993 году было преобразовано в арендное коллективное предприятие, а в 1995 году — в закрытое акционерное общество «Стальметиз». На предприятии работает 1207 человек.

Предприятие выпускает низкоуглеродистую, стальную, омедненную, оцинкованную и колючую проволоку, строительные и кровельные гвозди, стальную сетку и электроды. Проектная мощность — около 130 тыс. т, и по состоянию баланса производственных мощностей составляет 114,3 тыс. т.

Металл на предприятие поставляют «Криворож-сталь» и Рыбницкий меткомбинат Молдова.

Правлением предприятия был взят ориентир на реализацию продукции в дальнем зарубежье. С этой целью усилили маркетинговую службу, осуществили целую программу по продвижению продукции, улучшению ее качества согласно требованиям западного рынка. Она экспортируется в Германию, Францию, Грецию, Польшу, Израиль. Планируются выход на рынки Ближнего Востока, Прибалтики, более активная торговля со странами СНГ.

Российские производители, представленные на рынке Украины: Орловский Сталепрокатный Завод, Череповецкий Сталепрокатный Завод, Белорецкий Металлургический Комбинат, Речицкий Метизный Завод (Белоруссия).

На украинском рынке строительного крепежа в основном (95%) представлена импортная продукция из западноевропейских (ФРГ, Италия, Испания, Лихтенштейн) и восточноевропейских (Польша, Чехия) стран, а также из Азии (Китай, Малайзия, Тайвань, Филиппины, Индия). Отечественный крепеж занимает небольшой (5%) сектор рынка. Анкерная техника, дюбели поставляются в Украину в основном из стран Западной Европы, различные виды шурупов — из Польши, Китая, Тайваня.

Специалисты отмечают, что наиболее качественный крепеж на украинский рынок поставляют германские фирмы «Fischer», «Wurd», «ABC», швейцарские «Mungo», «Bossard», «SFS», «Hilti» из Лихтенштейна, испанская «Bralo»; компании «Technos», «Koelner», «Magcorol», «Wkretmet» из Польши и Чехии. Крепеж невысокого качества — это, как правило, продукция, произведенная в Турции, Китае, Тайване.

Всего лишь 5—10% выпускаемого в Украине мет-

рического крепежа соответствует европейским стандартам, поэтому украинские производители метизов ориентированы на экспорт в страны СНГ, прежде всего, Россию. Хотя ситуация на украинском рынке метрического крепежа такова, что спрос на продукцию отечественного производства превышает предложение. Кроме того, отечественные производители метрического крепежа, увлекаясь большими объемами производства, не обращают внимания на качество продукции и не проявляют гибкости в ценовой политике.

Российский же рынок метизов переживает сложный и вместе с тем интересный период своего развития. Метизное производство в России занимает значительную долю металлургической отрасли. За последние годы рынок метизной продукции претерпел существенные изменения, связанные с консолидацией крупнейших предприятий в холдинговые компании. На сегодняшний день рынок метизов поделен между пятью крупными холдингами. В связи с насыщенностью рынка перед производителями стоит задача поиска новых путей привлечения потребителей и увеличения объемов производства, в частности — посредством освоения зарубежных рынков. В настоящее время на российском рынке метизов действуют три основных игрока: ЗАО «Северсталь-метиз», ОАО «ММК-Метиз» и ОАО «Мечел». Также среди крупнейших игроков рынка можно выделить ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат (ЗСМК)» и ОАО «Металлургический холдинг».

Подконтрольные предприятия **ЗАО «Северсталь-метиз»** обеспечивают около 26% от общего объема производства метизов в России. В холдинг «Северсталь-метиз» входят три крупных предприятия: ОАО «Орловский сталепрокатный завод», ОАО «Череповецкий сталепрокатный завод» и ООО «Волгометиз», производящие всевозможные виды гвоздей, проволоки и крепежей.

Сталепрокатчики ЧЗ «Северсталь-метиз» внедрили 286 предложений, экономический эффект от которых составил 34,5 млн рублей. Наибольшую активность в прошлом году проявили рационализаторы метизного производства.

«Северсталь-метиз» занимает лидирующее положение в российской отрасли (26% рынка), является крупнейшим экспортером металлоизделий из России в страны Европы и СНГ (порядка 40% от общего экспорта). По итогам 2006 года предприятия группы «Северсталь-метиз» произвели 1,1 млн т метизов. Выручка группы за 2006 год около 22,8 млрд рублей (838,9 млн долларов)[2].

Объем отгрузок метизной группы за 9 месяцев 2007 г. составил 796,1 тыс. т, что на 2,5% меньше прошлогоднего (816,4 тыс. т).

В 2007 г. ОАО «Северсталь-метиз» снизило свою долю на российском рынке с 31% до 26%: компания приняла решение о переориентации производства на выпуск изделий с максимальной добавленной стоимостью. Такая стратегия позволит компании, по мнению ее руководства, оставаться лидером метизного рынка, но уже не за счет количества, а за счет ценности продукции [3].

В группе планируется создание единого центра управления европейскими операциями, где будут сконцентрированы функции маркетинга и сбыта, выполнявшиеся ранее разными предприятиями «Северсталь-метиза». Работу в этом направлении уже возглавил исполнительный директор Carrington Wire Эндрю Паркер. Объединенные силы и ресурсы новой структуры позволят группе быстрее реагировать на нужды покупателей, повысить эффективность и результативность бизнеса в Европе, укрепить позиции «Северсталь-метиза» как партнера, работающего над совершенствованием услуг и продуктов в сотрудничестве со своими клиентами.

Как и в случае с другими рынками, акцент в европейских операциях будет смещен с массового низкоприбыльного сегмента (проволока ОК, гвозди) в сторону высокомаржинальных продуктов (проволока под холодную высадку, высокоуглеродистая проволока, проволока с покрытием).

В числе первостепенных проектов инвестиционной программы 2008 года — проекты, направленные на рост объемов продаж продуктов с высокой добавленной стоимостью и освоение НВП. Среди них увеличение производства стабилизированных арматурных прядей, развитие производства крепежных изделий, освоение производства стальных фасонных профилей прямоугольного и сложного сечения, сварочной омедненной проволоки больших диаметров (для труб большого диаметра), рифленых сеток для химической промышленности.

Важными для группы останутся также проекты, направленные на совершенствование инфраструктуры и модернизацию производства. Это, прежде всего, проект «Север—Юг» на волгоградской площадке, который включает оптимизацию заводских территорий, концентрацию всего производства в южной части предприятия, дальнейшее расширение промцентра «Волгоград». А также проект по оптимизации вольчатного производства на «Днепрометизе».

В целом по группе предприятий «Северсталь-метиз» запланировано увеличить инвестиционные вложения более чем в 2 раза (до 41 млн долларов) по сравнению с прошлым годом [4].

В 2007 году на Магнитогорском метизно-калибровочном заводе «**ММК-МЕТИЗ**», входящем в Груп-

пу предприятий ОАО «ММК», произведено 32% от общероссийского объема метизов.

По итогам работы в прошлом году объем производства на Магнитогорском метизно-калибровочном заводе вырос по сравнению с предыдущим годом на 22% и составил 746,6 тыс. тонн. Рост производства связан, в первую очередь, со стабильным снабжением сырьевыми ресурсами. На предприятии действует отлаженная система закупок сырья. Основным поставщиком металлопроката на «ММК-МЕТИЗ» является ОАО «ММК». Положительную роль сыграла также устойчивая сбытовая деятельность, построенная на обеспечении максимальной эффективности продаж.

Наиболее высокие показатели достигнуты в производстве железнодорожного крепежа, проволоки общего назначения, гвоздей проволочных, стали калиброванной, штрипса, проволоки порошковой.

В 2007 году по данным ассоциации «Промметиз» и специализированного издания «Металлоснабжение и сбыт» «ММК-МЕТИЗ» стал лидером по темпам роста производства среди российских производителей метизов. По результатам производственной деятельности и доле на рынке метизной продукции завод занимает второе место. До 32% выросла доля Магнитки в общероссийском объеме производства метизной продукции. По итогам 2006 года этот показатель составлял 27%. На заводе ведется планомерная работа по улучшению качества. Около 70% всей выпускаемой продукции сертифицировано по российским и международным стандартам. Это свидетельствует о возросшем уровне управления производством, и о политике предприятия, направленной на постоянное повышение качества готовой продукции. Прошедший год стал для Магнитогорского метизно-калибровочного завода первым полным календарным годом деятельности в качестве единого предприятия. С 1 июня 2006 года ОАО «ММК-МЕТИЗ» и ОАО «Магнитогорский калибровочный завод» реорганизованы в одно акционерное общество и действуют как ОАО «Магнитогорский метизно-калибровочный завод ММК-МЕТИЗ». Положительная динамика роста производства подтверждает правильность решения об объединении метизного производства Магнитки. Это привело к значительному повышению эффективности деятельности предприятия и упрочению его позиции на российском метизном рынке [5]

«Мечел» — одна из ведущих российских компаний в горнодобывающей и металлургической отраслях; объединяет производителей угля, железорудного концентрата, никеля, стали, проката и метизной продукции. В начале 2006 г. «Мечел» создал 100% дочернюю компанию «Мечел-Метиз». «Мечел-Метиз» осуществляет реализацию метизной продукции заво-

дов «Ижсталь», Белорецкого металлургического комбината, Вятсильского метизного завода, румынских предприятий «Мечел Кымпия Турзий» и «Мечел Тырговиште», литовского завода «Мечел Нямунас» на российском и мировом рынках. В 2005 г. консолидированный объем выпуска метизов «Мечела» составил 557 тыс. т. В 2007 г. объем выпуска метизов компании «Мечел-Метиз» составил 683 тыс. тонн, что на 12% больше показателей 2006 г. Руководители «Мечела» считают, что 2007 г. был исключительно удачным для производственной деятельности компании, ей удалось увеличить объемы выпуска основных видов продукции.

Кроме трех крупнейших метизных холдингов заметную роль в производстве продукции занимают «Евразхолдинг» (Западно-Сибирский металлургический комбинат) и «Металлургический холдинг» (Уральский завод прецизионных сплавов, Ревдинский метизно-металлургический и Нижнесергинский метизно-металлургический заводы). В совокупности все перечисленные предприятия производят 80—85% всего объема выпуска отечественной метизной продукции.

Однако же, несмотря на наращивание темпов роста выпуска метизов и постоянно ведущиеся работы по переоснащению производства, ведущие предприятия, на взгляд экспертов, не успевают за изменениями рынка. Так, по данным Ассоциации «Росметиз», к примеру, общий объем годового потребления строительного крепежа в России в 2007 г. оценивался приблизительно в 160 тыс. т, при этом только 25% строительного крепежа было произведено отечественными предприятиями, остальное пришлось на импорт.

По мнению экспертов, потребление строительного крепежа растет на 15% ежегодно, однако же этот рост достается отнюдь не отечественному производителю: по данным «Росметиза» отечественная промышленность каждый год теряет 10—15% объема производства в этом секторе, постепенно сдавая рынок китайским компаниям, являющимся мировыми лидерами по объемам выпуска. Озабоченность вызывает и состояние дел с автомобильным крепежом, который ввозится в Россию для иностранных сборочных производств.

По мнению специалистов, существенную роль в развитии отечественного метизного и крепежного производства должны играть малые и средние предприятия — Россия должна следовать мировой практике в этом вопросе. В качестве примера эксперты приводят крепежное производство в Китае, которое за короткий период, семь—десять лет, стало крупнейшим в мире с годовым объемом 4—4,5 млн т (мировое производство крепежа 14—15 млн т). И другой пример: на Тайване доля малых и средних предприятий в вы-

Описание целевых сегментов

Целевой сегмент	Потребляемая продукция	Характерные требования
Промышленные предприятия	Проволока, электроды, крепеж	Географическое размещение, качество продукции, доставка, наличие товара на складе
Мелкие производители	Проволока, электроды	Качество продукции, низкая цена, наличие товара на складе
Торговые компании-посредники	Проволока, крепеж, сетка, электроды	Большие объемы поставок, низкая цена, отсроченный платеж, мелкая расфасовка

пуске метизов составляет около 80%, в США — 70%, в Европе приближается к 60% [3].

**Покупатели продукции.** Рынок продукции предприятия сегментировался на основе характера использования метизной продукции. В зависимости от конкретного вида продукции выделены следующие сегменты, на которые предприятие может воздействовать (табл. 1).

А. Предприятия, которые покупают для дальнейшего применения в технологическом процессе или для ремонтных, строительных, монтажных работ — для *собственных нужд*.

В. Предприятия, которые покупают продукцию как полуфабрикат для дополнительной переработки с целью продажи — для *дальнейшей переработки*.

С. Предприятия, которые покупают продукцию для перепродажи без дополнительной переработки — для *продажи*.

Основными покупателями продукции предприятия на внутреннем рынке в настоящее время являются торговые компании-посредники (53%). Доля промышленных предприятий в структуре клиентов компании составляет 36%. Мелкие производители, которые занимаются доработкой составляют 10% клиентов предприятия.

Аналогично с внутренним, на внешнем рынке можно выделить следующие группы потребителей:

— Компании металлотрейдеры, торгующие широким ассортиментом продукции от разных производителей. Такие компании, пользуясь близостью к потребителю, могут предложить качественный сервис конечному покупателю и имеют высокую степень доверия клиента.

— Крупные компании — потребители продукции: строительные компании, машиностроители.

— Компании — производители метизных изделий, покупающие нашу продукцию как сырье.

**2. Динамика основных показателей украинского метизного рынка.** В данном разделе рассмотрены показатели экспорта, импорта, производства и потребления метизов в Украине за 2004—2007 год (данные за 2007 год оценены на основе данных за январь-октябрь 2007). Данные по производству и потреблению представлены в разрезе основных видов продукции в натуральных показателях. Данные по экспорту и импорту представлены в разрезе основных видов и по географическим направлениям в натуральным показателям (табл. 2 — 4; рис. 1, 2).

В 2007 году производство метизов в натуральном выражении выросло на 8,8%. В лидерах роста такие виды товаров как проволока, канаты и тросы, фибра, крепеж. Основная часть общего роста обеспечена за счет роста производства проволоки. Все основные украинские производители обеспечили большую часть прироста производства метизов. Причем, как и в России, наметилась тенденция к уменьшению доли мелких производителей.

Как можно убедиться из приведенных данных, в 2007 году прирост потребления метизной продукции в Украине превышал прирост ее производства. Особенно явно это проявилось в таких группах как гвозди, крепеж, канаты и тросы. В основном плодами роста потребления в Украине воспользовались производители Китая и России, в то время, как основные украинские производители были ориентированы на экспорт, причем часть экспорта шла в Россию.

Таблица 2

## Производство основных видов метизов [6—8]

	2005	2006	2007
Проволока	472,1	484,7	533,7
Гвозди	38,4	70,1	73,3
Сетка стальная	36,2	35,3	36,9
Электроды	46,5	44,2	46,1
Канаты и тросы	28,3	33,4	35,1
Металлокорд	3,3	0,6	0,0
Фибра	19,6	20,4	24,5
Крепеж	66,2	64,1	69,4
Всего	710,6	752,8	818,9

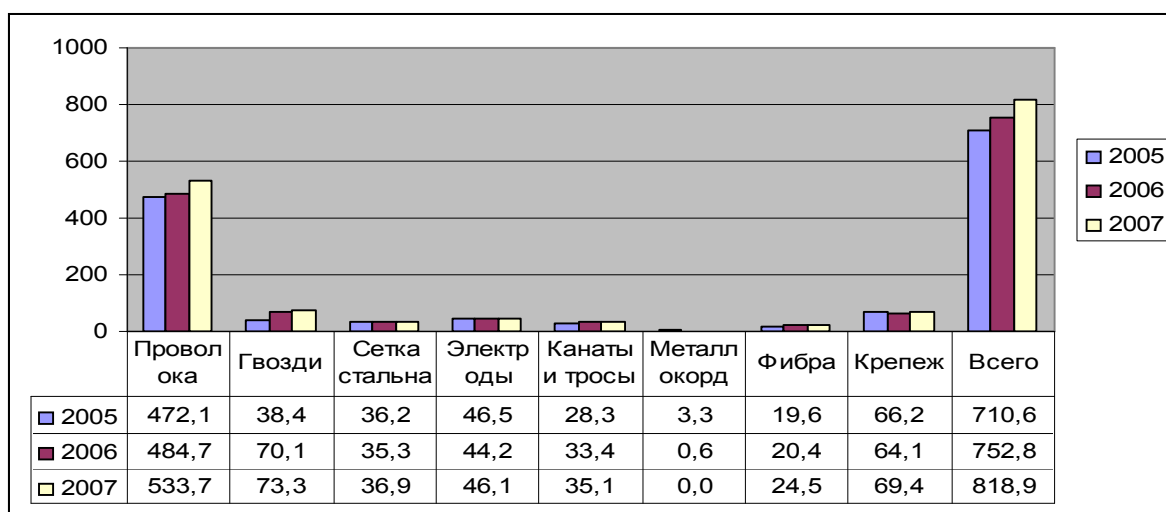


Рис 1. Производство метизов в Украине [6—8]

Таблица 2

## Потребление отдельных видов метизов в Украине [6—8]

	2005	2006	2007
Проволока	334,1	309	330,3
Гвозди	2,5	38,3	44,7
Сетка стальная	28,2	24,7	25,1
Электроды	42,8	42,5	44,8
Канаты и тросы	23,7	29,1	35,5
Металлокорд	6,9	5,4	5,8
Крепеж	71,9	74,6	99,9
Всего	510,1	523,6	586,2

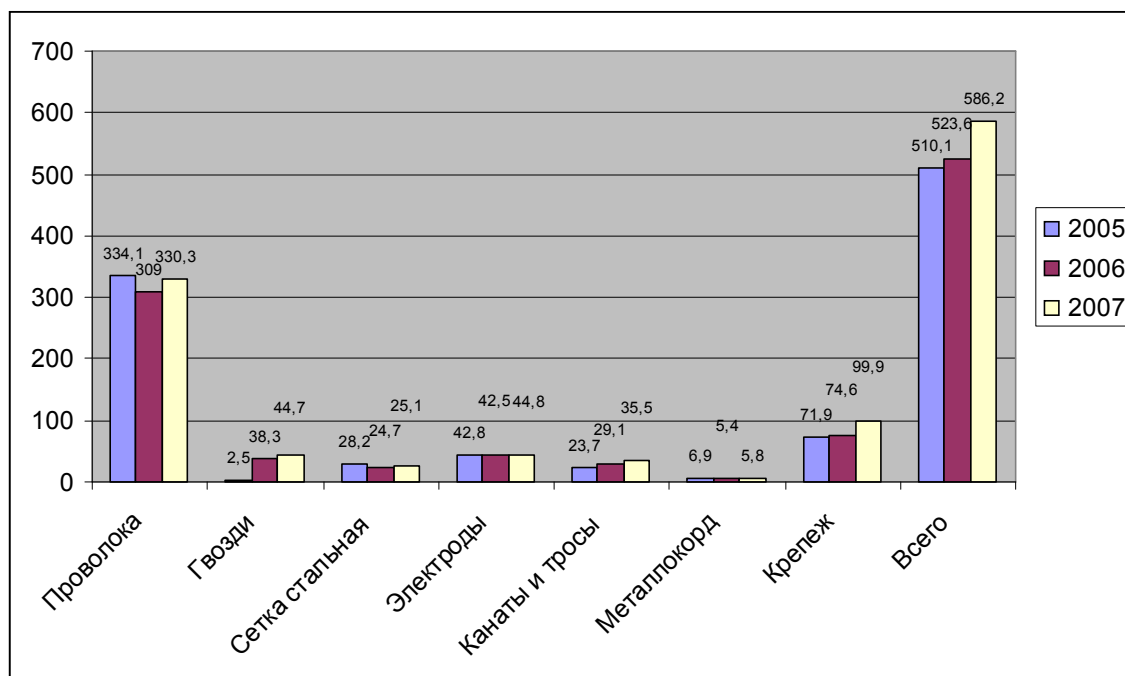


Рис. 2. Потребление основных видов метизов в Украине [6—8]

Таблица 3

## Прирост производства основных видов метизов [6—8]

Наименование	Средний темпы прироста за 4 года	Прирост за 2007 год
Проволока	4,2	10,1
Гвозди	24,0	4,5
Сетка стальная	0,7	4,6
Электроды	-0,3	4,4
Канаты и тросы	7,4	5,0
Металлокорд	0,0	-100,0
Фибра	7,7	19,9
Крепеж	1,6	8,2
Всего	4,8	8,8

Таблица 4

## Прирост потребления отдельных видов метизов в Украине [6—8]

Наименование	Средний темпы прироста за 4 года	Прирост за 2007 год
Проволока	-0,4	6,9
Гвозди	161,2	16,7
Сетка стальная	-3,8	1,5
Электроды	1,6	5,5
Канаты и тросы	14,4	22,0
Металлокорд	-5,4	8,1
Крепеж	11,6	33,9
Всего	4,7	11,9



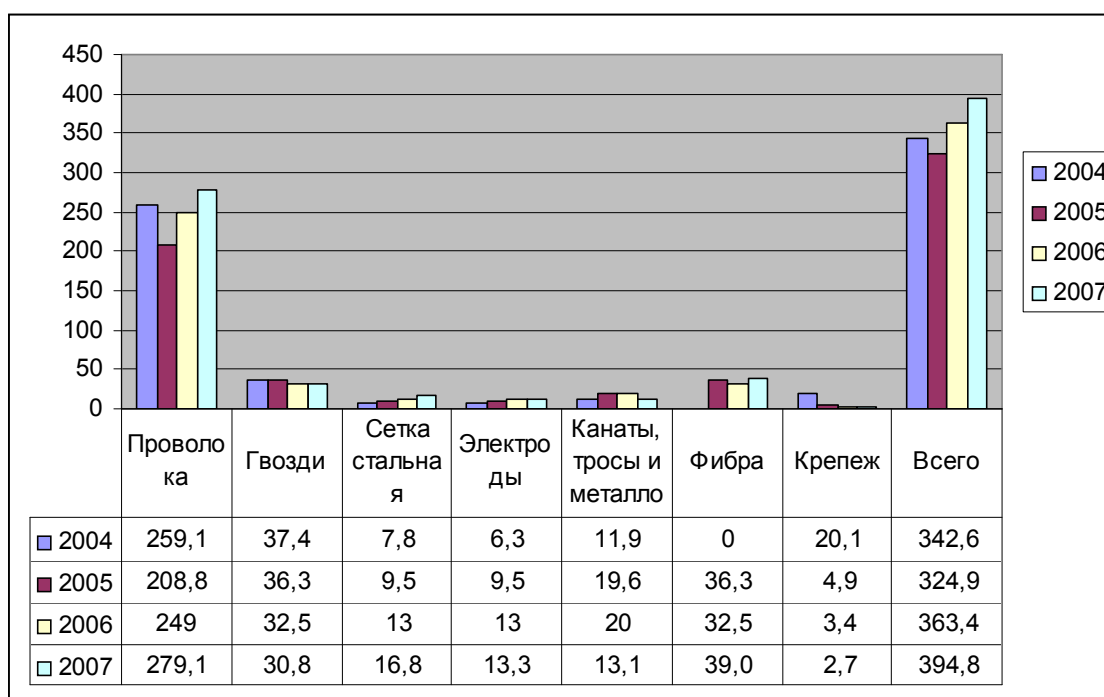


Рис. 4. Динамика экспорта метизов из Украины [6—8]

До сих пор на украинском рынке определяющим условием успеха продукции является ее низкая цена. Это вызывает ряд проблем, связанных с демпинговыми ценами. Так, По данным ассоциации производителей метизов «ПРОММЕТИЗ», основанной на сведениях Государственного таможенного Комитета, экспорт канатов в Украину из России в 2006 г. составил: 7085 т (75% к уровню 2005 г.). Импорт канатов в 2006 г. из Украины составил 8600 т и вырос на 28,4% по сравнению с 2005 г. Средняя цена российских канатов, поставляемых в Украину составляет \$1180,4 за тонну, а украинских, поставляемых в Россию, \$1128,5 за т. Качество канатов и их свойства в Украине и России находится на одном уровне. Поэтому, по мнению экспертов, постановка вопроса о возбуждении антидемпингового разбирательства по поставляемым канатам между метизниками Украины и России, с любой из сторон, некорректна (рис. 3—4; табл. 5—6).

Однако Украина по отношению к российским метизникам такой вопрос таки-по-прежнему выносит на повестку дня. При этом, рискуя при прекращении российского импорта сертифицированных канатов из России напрямую столкнуться с китайской экспансией, опасной не только для самой Украины, но и для России. Уже в марте 2007 г. в Украину из Китая было ввезено более 645 тонн стальных канатов по цене значительно ниже, чем цена как украинских, так и российских производителей. При этом китайская продук-

ция не соответствует стандартам, принятым на Украине и тем самым несет угрозу украинскому потребителю при их использовании.

Расследование было прекращено в июле 2007 тем, что факт наличия демпинга не был признан [9].

Из приведенных данных видно, что наибольший рост показывает импорт в Украину метизов растет опережающими темпами по сравнению с экспортом. Это связано в первую очередь с ростом внутреннего потребления и ориентацией основных производителей на экспорт.

В экспорте значительную долю занимает проволока, из географических направлений — экспорт в ЕС и Россию, причем доля экспорта в ЕС в 2007 году резко упала, а в Россию — выросла. Также в 2007 году наблюдался резкий рост экспорта в страны Ближнего Востока. Данная тенденция обусловлена частичным вытеснением украинских производителей с рынка ЕС и СНГ, вероятнее всего российскими и китайскими конкурентами.

Экспорт в Россию украинских метизов мог бы превысить по итогам года экспорт в ЕС, если бы Россия и Украина не предъявили встречные обвинения в демпинге. Так, правительство России приняло решение о введении антидемпинговой пошлины в размере 21,8% от таможенной стоимости на импорт машиностроительного крепежа из Украины. Об этом говорится в постановлении правительства №217 от 10 апреля [10]. С другой стороны, в России возможно воз-

Таблица 5

## Географическая структура экспорта метизов из Украины [6—8]

Наименование	2004	2005	2006	2007
ЕС25	143,6	117,7	173,1	139,9
Россия	91,1	85,6	98,1	130,6
Другие страны СНГ	55,9	70,2	65,5	71,7
Остальная Европа	37,6	11,7	8,4	8,6
Турция	0,9	3,1	0,2	0,2
Ближний и Средний Восток	5,7	1,8	0,2	20,5
Прочие	13,8	4,7	6,1	7,6
Всего	342,9	293,0	351,4	379,2

Таблица 6

## Географическая структура импорта метизов в Украину [6—8]

	2004	2005	2006	2007
Россия	13,5	31,6	36,7	39,2
Китай	9	14,8	24,5	45,0
ЕС	8,8	11,3	13,4	15,6
Другие страны Азии	8,3	8,7	7,5	9,1
Другие страны СНГ	5,5	5,3	5,8	4,5
Прочие	0,7	0,4	0,8	2,8
Всего	45,8	72,1	88,7	116,2

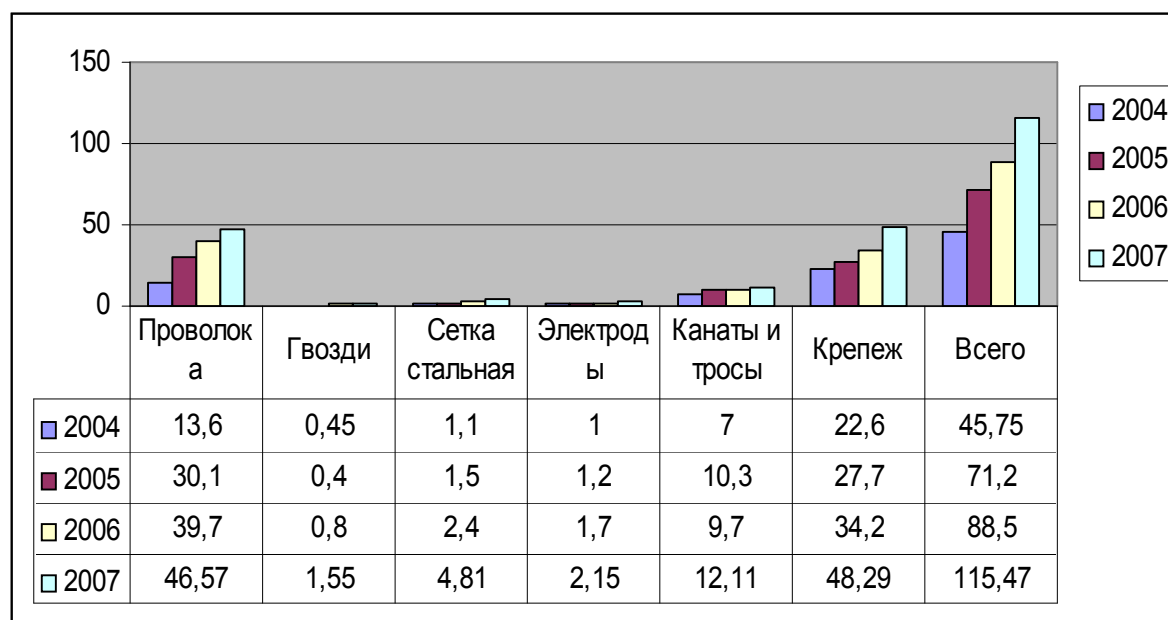


Рис. 5. Динамика импорта метизов в Украину [6—8]

буждение антидемпингового расследования и против китайских производителей, что повышает привлекательность российского рынка для украинских экспортеров метизов [11].

Значительными темпами растет роль Китая, как импортера метизов в Украину. При этом цены на китайскую продукцию были ниже украинских на 15—20%, а по некоторым видам товаров — на 70% [12].

**3. Будущее метизных рынков.** В данном разделе приведены основные тренды, которые будут влиять на состояние спроса и предложения метизов на украинском и зарубежных рынках. В первую очередь будут рассмотрены вызовы с точки зрения факторов производства, предложения продукции и спроса.

В 2008 году перспективы метизной отрасли выглядят не лучшим образом. Она оказалась в тисках возможного относительного снижения спроса и цен на продукцию в связи с замедлением темпов роста американской экономики и предсказываемым замедлением всей мировой экономики, а с другой — тенденцией роста цен на все виды сырья: от нефти и других энергоресурсов до железной руды и металлолома, связанным с природной редкостью данных ресурсов и увеличением монополизации их добычи. В связи с ростом цен на металлолом и руду будет дорожать и катанка — основное сырье для метизной продукции [13].

Еще одним фактором, поддерживающим высокие цены на продукцию черной металлургии, является ограничение экспорта данной продукции Китаем с целью удовлетворения внутреннего потребления [14]. С другой же стороны в этой же статье рассматриваются вопросы перепроизводства продукции черной металлургии и проблем затоваривания складов, что приводит к снижению цен.

Таким образом, основываясь на написанном выше, можно сделать вывод, что сильнейшее влияние на цену сырья будет оказывать политика Китая. Эксперты делают предположение, что как только внутренний рынок Китая насытится, большие объемы будут выброшены на экспорт, что приведет к падению цен, однако падение не будет значительным — этому воспрепятствуют высокие цены на руду. Журнал эксперт прогнозирует продолжительность фазы высоких цен еще на 2 — 4 года [17]. Падению цен на катанку воспрепятствуют и растущие транспортные издержки. В выигрыше от данной ситуации будут вертикально интегрированные производители.

С точки зрения производственных мощностей и предложения в целом, ситуация выглядит неблагоприятно. Как украинские, так и российские производители имеют незанятые производственные мощности [15]. Многие заводы объявляют о модернизации и внедрении повышающих эффективность нововведе-

ний, обостряя конкуренцию. Местные рынки как в России так и в Украине растут достаточно быстрыми темпами, однако, местные производители более ориентированны на экспорт и плодами роста пользуются китайские производители, которые даже полностью захватили некоторые ниши, например, рынок ширпотреба — саморезы, дюбели и крепежи, которые активно используются в частном строительстве [15].

Что же касается ценовых сегментов рынка катанки, то самый дешевый и низкосортный сегмент, занятый Китаем, в течение года замедлит и прекратит свой рост в натуральном выражении. Растут сегменты более высокого качества. То есть украинский и российский рынки по своим потребностям будут стремиться в сторону Запада. Данный прогноз уже нашел свое отражение в стратегии ОАО «Северсталь-метиз», которое приняло решение о переориентации производства на выпуск изделий с максимальной добавленной стоимостью [3].

Для ведущих стран Запада, вступивших в стадию постиндустриального развития, главную роль по-прежнему будут играть такие факторы, как снижение энерго- и металлоемкости общественного производства и структурная перестройка экономики на основе широкомасштабного внедрения наукоемких экологически чистых технологий.

В связи с этим можно ожидать некоторого сокращения удельного веса отрасли в мировом хозяйстве. Однако в большинстве динамично развивающихся индустриальных стран, среди которых особо выделяются Китай, Корея, Турция, Таиланд, Мексика, Малайзия, напротив, продолжается абсолютный рост производства и потребления черных металлов [18, с. 38].

Китайская метизная продукция обычно отличается невысоким качеством, несоответствием ГОСТам и ценами значительно ниже рыночных, что заставляет местных производителей в России и Украине требовать от государства защиты от них в виде введения антидемпинговых пошлин [12]. Таким образом, нельзя исключать возможности ограничения китайского присутствия на украинском рынке метизов (как и на российском) в связи с демпинговыми ценами и качеством, которое не соответствует стандартам, что приведет к росту неудовлетворенного спроса.

Что же касается спроса на метизы украинских производителей, то его внутренняя составляющая — растущий украинский рынок с высокими темпами строительства и развития машиностроения. Сейчас на внутреннем рынке Украины (особенно в крупнейших городах) сложились такие же основные потребители продукции металлургии и, соответственно, покупатели металлоторгующих фирм, как и в России. Во-первых, основной из них — это строительная индустрия.

Украина в настоящее время активно строится, а посему требует много строительных материалов: современных, прочных, доступных, удобных в транспортировке и монтаже. А следовательно, востребован современный строительный металлопрокат и метизы. Столица Украины строится особо ускоренными темпами, и об этом говорит и количество металлоторгующих фирм, расположенных в самом Киеве, и мнения самих металлоторговцев.

Во-вторых, в Украине наблюдается рост продаж металла машиностроительного ассортимента, связанный с развитием «Укрзалізниця», автомобильных и авторемонтных заводов, предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Полным ходом идет реконструкция старого вагонного парка на вагоноремонтных заводах.

В 2007 году самой прибыльной отраслью в Украине впервые стала сфера операций с недвижимостью, арендой и инжинирингом, где прибыль выросла в 5,2 раза по отношению к уровню 2006 года до 30,9 млрд грн. Крупнейшим был рост сферы машиностроения (6,146 млрд грн. прибыли за 23007 год), где автопредприятия повысили выпуск продукции на 42,3%, а производители электрических машин и оборудования — на 22,6% [16].

По регионам крупнейшими потребителями металла являются экономически благополучные Киев и Киевская область, далее — индустриальные области, где сконцентрирована значительная часть украинской промышленности (Донецкая, Днепропетровская, Запорожская, Харьковская и Луганская области).

#### Литература

1. **Болотников А.А.** Товароведение: Курс лекций. — М., 1999. — 81 с. 2. **Северсталь-метиз** — Кто мы — Компания сегодня [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.severstalmetiz.com/rus/company/doc431.shtml>. — Загол. с экрана. 3. Три ведущих игрока. Российский метизный рынок [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [http://www.mp.spb.ru/articles/by\\_id/175](http://www.mp.spb.ru/articles/by_id/175). — Загол. с экрана. 4. **Группа** предприятий «Северсталь-метиз» объявляет об успешных итогах своей деятельности в ушедшем году и анонсирует планы на 2008-й. [Электрон-

ный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.severstalmetiz.com/rus/press/news/doc4033.shtml>. — Загол. с экрана. 5. **ММК-МЕТИЗ** в 2007 году увеличил производство на 22%. Новости рынка цветных и черных металлов на [infogeo.ru/metals](http://infogeo.ru/metals) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.infogeo.ru/metals/news/?act=show&news=25963>. — Загол. с экрана. 6. **Гуртовенко Т.** Украинский рынок метизов // Металл. — 2007. — № 11. — С. 72 — 73. 7. **Сирик А.** Украинский рынок метизов // Металл. — 2006. — № 2. — С. 74 — 76. 8. **Сирик А.** Украинский рынок метизов в декабре 2006 г. // Металл. — 2007. — № 2. — С. 66 — 67. 9. **Пока** «паны дерутся», китайцы завоевывают рынок [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.metainfo.ru/ru/news/24088>. — Загол. с экрана. 10. **Правительство** вводит антидемпинговую пошлину на импорт крепежа из Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.metainfo.ru/ru/news/22804>. — Загол. с экрана. 11. **Против** китайских импортеров крепежных изделий готовится антидемпинговое расследование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.metainfo.ru/ru/news/22914>. — Загол. с экрана. 12. **Украина** отказалась от введения пошлин на импорт стальных канатов из России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://rus.newsru.ua/arch/finance/14aug2007/metvyroby.html>. — Загол. с экрана. 13. **Шейко А.** КТО ОСТАНОВИТ ИМПОРТЕРОВ? // Металл. — 2006. — № 6. — С. 105 — 107. 14. **Черная** металлургия. Итоги полугодия («Доигрались?» и «Зачем нам столько?» как основные вопросы современной российской металлургии) [http://www.metalex.ru/news/totals/ferrous/ferrous\\_45.html](http://www.metalex.ru/news/totals/ferrous/ferrous_45.html). 15. **Ситуация** на рынке метизов в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.steelgroup.ru/content/view/148/38/>. — Загол. с экрана. 16. **Недвижимость** показала прибыль <http://economicua.com/articles/29987>. 17. **Горбунов А., Лебедев В., Сиваков Д.** Истоки сырьевого дефицита // Эксперт. — 2008. — № 12. — С. 104 — 109. 18. **Момот С.В.** Черная металлургия Украины в контексте мировых тенденций развития // Менеджер. — 2000. — № 1 (8). — С. 37—42.