

ГВОЗДЬ ЭКСПОРТНОЙ ПРОГРАММЫ

РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МЕТИЗОВ УДАЛОСЬ ЧАСТИЧНО КОМПЕНСИРОВАТЬ ПАДЕНИЕ СПРОСА НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ЗА СЧЕТ ЭКСПОРТА. НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ ЭТО ПОЛУЧИЛОСЬ У ТРЕХ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ — «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗА», «ММК-МЕТИЗА» И «МЕЧЕЛА», КОТОРОМУ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ УДАЛОСЬ ДАЖЕ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ПОСТАВОК МЕТИЗОВ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ. АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

ЭКОНОМИЯ НА ШИНАХ Итоги 2008 года показали относительно небольшое снижение объемов российского производства метизов — на 12% по отношению к уровню 2007 года (2,2 млн тонн) — в первую очередь за счет бурного роста в первом полугодии. Первая половина 2009 года демонстрирует гораздо большую глубину падения. По данным ассоциации «Промметиз», за шесть месяцев 2009 года производство метизов снизилось на 49% по отношению к аналогичному периоду 2008 года — с 1210,9 тыс. тонн до 613,3 тыс. тонн. Госкомстат РФ дает относительно более оптимистичную оценку — уровень падения по сравнению с первым полугодием 2008 года составил 37,8%.

Больше всего пострадал сегмент производства металлокорда, которое снизилось на 64,2%. Это неудивительно, потому что металлокорды — тросы из стальной латунированной проволоки — в основном применяются для армирования автомобильных шин. В России в первом полугодии 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года производство автомобильных шин для грузовых автомобилей составило 54,6%, шин для легковых автомобилей — 56,1%. По оценкам экспертов, по итогам 2009 года падение российского производства метизов окажется примерно таким же, как и в первом полугодии, — в пределах 40%, или 1,2–1,4 млн тонн. Заметим, что еще два года назад, в 2007-м, ассоциация «Промметиз» надеялась, что к 2010 году объем выпуска метизов в РФ приблизится к 4 млн тонн.

В отличие от большинства других стран, в России в метизной отрасли крайне высока степень консолидации. Около 80% производства продукции приходится на трех крупных производителей — группы «Северсталь» («Северсталь-метиз»), «ММК-Метиз» (Магнитогорский металлургический комбинат), «Мечел». Также по итогам 2008 года примерно по 8% долей в общем объеме выпуска метизов занимали «Евразхолдинг» (ЗМСК) и Новолипецкий металлургический комбинат («Макси-групп»).

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» Поставками продукции на внешний рынок занимаются только члены «большой тройки» — «Северсталь-метиз», «Мечел» и «ММК-Метиз». Точные данные об объемах экспорта российских метизов в последние несколько лет неизвестны. Как правило, российские экспортеры не раскрывают эту информацию, поэтому даже отраслевые ассоциации вынуждены давать по этой позиции только экспертные оценки. Оценку осложняет то, что у двух из трех ведущих российских игроков на экспортном рынке метизов есть производственные активы за рубежом (у «Мечела» — в Румынии и Литве, у «Северсталь-метиза» — в Италии, Великобритании и на Украине) и произведенные на этих предприятиях металлические изделия к экспорту не относятся, хотя продаются на внешних рынках.

В этом году все крупнейшие экспортеры — производители метизов продемонстрировали падение производства. Например, у «ММК-Метиза» за первый квартал



объем производства снизился на 65%. Как и в прошлом году, наблюдалось снижение спроса и затоваривание складов готовой продукцией; в странах дальнего зарубежья такие проблемы возникали с проволокой обычного качества, гвоздями, сварной сеткой, а в странах СНГ — с железнодорожным крепежом, калиброванной сталью, канатами, проволокой ОК и гвоздями.

У «Северсталь-метиза» по итогам полугодия 2009 года объем производства тоже показал негативную динамику. Снижение поставок продукции компании на российский рынок составило около 40%. «Самое серьезное падение наблюдается в автопроме и машиностроении, уровень падения потребления к факту 2008 года — порядка 50–60%, рост практически ни в одном из сегментов не отмечен», — констатируют представители «Северсталь-метиза». Объемы экспорта за этот период снизились почти на 50% и составили порядка 34 тыс. тонн. Наибольшие темпы падения показали поставки продуктов из низкоуглеродистой стали, прежде всего — проволоки.

Среди причин сокращения экспорта в «Северсталь-метизе» называют снижение потребления в связи с кризисом (особенно на европейских рынках, где кризис начался раньше), защитные меры национальных правительств, направленные на поддержку собственного производства. «Практически каждая страна вводит различные ограничения либо принимает меры по стимулированию собственных производителей. В качестве примера можно назвать даже Украину, которая ввела ограничения на поставку метизов из-за рубежа для поддержания собственных производителей. Это программа, аналогичная американской Buy american», — говорит гендиректор «Северсталь-метиза» Олег Ветер. Еще один важный фактор, повлиявший на формальные показатели сокращения экспорта, — перенос части европейских заказов на низкоуглеродистую проволоку с российских заводов на украинский «Днепрометиз» из-за более удобной логистики и низких издержек производ-

Сегмент рынка

Метизы — стандартизованные металлические изделия, которые изготавливаются из стальной катанки. Это может быть калиброванная сталь, проволока обычного назначения, арматурная и другие виды сетки, канаты, гвозди, каркасные изделия, крепежи, металлокорд и т. п. При том что производство метизов объединено в отдельный сегмент, динамика спроса и производства разных наимено-

ваний металлических изделий может серьезно различаться. Дело в том, что номенклатура метизов составляет сотни наименований, а применяют их в самых разных отраслях промышленности — строительстве, машиностроении.

ВОПРЕКИ ОБЩЕМИРОВОЙ ТЕНДЕНЦИИ, С НАЧАЛА ГОДА СУЩЕСТВЕННО ВЫРОСЛА ДОЛЯ ЭКСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ГРУППЫ «МЕЧЕЛА» В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ МЕТИЗОВ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГРУППЫ ССЫЛАЮТСЯ НА РАЗВИТИЕ СБЫТОВЫХ СТРУКТУР И ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

ства. Этому способствовала и реализация программы оптимизации волоочильных мощностей в «Днепрометизе».

А вот доля экспорта группы «Мечел» в общем объеме продаж этого вида продукции за первые шесть месяцев 2009 года, вопреки общемировой и российской тенденциям, выросла, причем существенно — на 12%. По данным отчета крупнейшего экспортера метизов в составе группы «Мечел» Белорецкого металлургического комбината, экспорт занимает 57%, из них в страны дальнего зарубежья — 49%, в страны СНГ — 8%. В компании говорят, что это связано с активизацией работы и развитием сбытовых структур, а также с продвижением компании на новые рынки.

ЭКСПОРТ КАПИТАЛА Наличие собственных производственных мощностей за рубежом существенно укрепляет позиции российских производителей метизов на внешних рынках. До кризиса «Северсталь» и «Мечел» приобрели в Восточной и Западной Европе металлургические предприятия, в номенклатуру продукции которых входят и металлические изделия. Эти предприятия стали плацдармом для освоения российскими компаниями рынков Восточной и Западной Европы.

Так, «Северсталь-метиз» в 2006 году за \$33 млн приобрел контроль над «Днепрометизом» и за \$30,5 млн — британскую компанию по производству метизов Carrington Wire. В 2008 году российская группа купила итальянского производителя метизов Redaelli Tesna.

Несмотря на кризис, обе российские металлургические группы продолжают на своих зарубежных заводах реализацию инвестпрограмм, рассчитанных на увеличение номенклатуры выпуска метизов и улучшение их качества. Например, «Северсталь-метиз» планирует за счет этого освоить производство гигантских канатов для нефтяного машиностроения — отрасли, в которой практически всегда сохраняется высокий спрос на метизы.

«В 2009 году продажи стандартных канатов снизились (около 25% к уровню 2008 года), продажи специальных канатов остались на том же уровне. Кризис оказал на данный сегмент незначительное влияние», — отмечают в «Северсталь-метизе». Для развития всего канатного бизнеса «Северсталь-метиза» интересны рынки Ближнего Востока, Средиземноморья, СНГ. В рамках этой программы к концу года в Италии состоится запуск производства специальных гигантских канатов для шельфовых платформ.

По словам гендиректора компании Олега Ветра, в инвестпрограмме-2009 доля инвестиций в зарубежные активы составляет более трети: «Естественно, вся программа была скорректирована с учетом рыночных реалий и финансовых возможностей. Акцент был сделан на снижение затрат, НВП и на все то, что дает очевидный и относительно быстрый эффект». В прошлом году группа предприятий «Северсталь-метиз» объявила о намерении направить на развитие ОАО «Днепрометиз» \$27,4 млн. Половина из этих средств освоена в 2009 году украинским предприятием в рамках программы оптимизации волоочильного производства, направленной на концентрацию производственных мощностей с годовым объемом производства до 210 тыс. тонн. «Благодаря реализованному инвестпроекту „Днепрометиз“ теперь не только крупнейший производитель Украины в своем ассортименте (низкоуглеродистой продукции), но и один из самых эффективных в регионе», — констатируют в «Северсталь-метизе».

То есть «акценты в инвестпрограмме-2010 сохранятся. Планы в настоящее время на рассмотрении, возможности для финансирования ключевых программ и проектов мы постараемся найти», утверждает глава «Северсталь-метиза» Олег Ветер.

Группе «Мечел» принадлежит металлургический комплекс Mechel Nemunas в Литве и четыре металлургических предприятия в Румынии — Mechel Targoviste, Mechel Campia Turzii, Ductil Steel Buzau и Otelu Rosu. Два последних предприятия в составе румынской компании Ductil Steel «Мечел» купил за \$221 млн весной прошлого года. Таким образом, у российской группы образовался в Румынии полный цикл: производство стали, заготовки для проката, прокат метизов, в частности проволоки, сетки и арматуры.

Представители группы «Мечел» отмечают, что в связи с кризисом пересмотрели инвестпрограмму. «Реализация части проектов временно отложена, при этом сокращения не коснулись приоритетных проектов группы. В части зарубежного метизного производства это завершение начатого в 2008 году строительства комплекса по производству фибры для армирования бетона на комбинате Mechel Campia Turzii. «С запуском проекта Mechel Campia Turzii станет единственным производителем этой продукции в Румынии, что создаст широкие перспективы сбыта на строительном рынке страны и за рубежом», — говорят в группе «Мечел».

У третьего крупного российского поставщика метизов на внешние рынки — «ММК-Метиза» — производствен-

