

ных активов по выпуску металлических изделий за рубежом нет, компания поставляет на внешние рынки продукцию, произведенную в России. Усиление протекционистской активности стран, куда компания поставляет свою продукцию, негативно отражается на магнитогорских метизниках. Впрочем, в компании все равно вынуждены продолжать реализацию инвестпрограмм обновления и установки нового производственного оборудования на российских заводах, откуда продукция идет и на экспорт, хотя на внешние рынки метизы могут попасть не всегда.

ПЕРЕТЯГИВАНИЕ КАНАТА Олег Ветер рассказывает, что сейчас основным продуктом компании «Северсталь-метиз», в отношении которого устанавливались торговые ограничения при ввозе в иностранные государства, являются стальные канаты. В 2000 году для «Северсталь-метиза» Европейская комиссия установила антидемпинговую пошлину в размере 36,1%. А для других российских экспортеров канатов — 50,7%.

«При этом при расчетах нормальной стоимости канатов принимались во внимание данные не нашего предприятия, а страны сравнения, так как в то время ЕС считал РФ страной с нерыночной экономикой», — вспоминает господин Ветер. — «Северсталь-метиз» после этого первоначального расследования инициировал и принял участие еще в двух аналогичных пересмотрах защитной меры при импорте российских канатов в ЕС в 2003–2004 и 2006–2007 годах, однако даже при обнаруженном Еврокомиссией минусовом уровне демпинга, «Северсталь-метиза» в странах ЕС антидемпинговая мера осталась в силе, хотя и была снижена до 9,7%. К сожалению, Еврокомиссия не принимает во внимание, что «Северсталь-метиз» уже владеет канатным активом в ЕС и нарушать интересы европейских производителей канатов совершенно не входит в наши намерения. В любом случае «Северсталь-метиз» намерен продолжать борьбу и участвовать в новых расследованиях, добиваясь необходимого результата».

Турция, как и европейские страны, принимает меры по защите интересов национальных производителей. «25 марта 2009 года правительство Турции издало новый регламент об определении таможенной стоимости, согласно которому крепежные изделия, ввозимые в страну с миро-



ИТАР-ТАСС

вых рынков, оцениваются в размере \$3500 за тонну. На основе данного регламента таможенные тарифы и НДС уплачиваются с такой оценочной стоимости, вне зависимости от того, какая стоимость изделия заявлена в инвойсе», — говорит руководитель «Северсталь-метиза».

У «ММК-Метиза» в 2008 году наблюдались сложности с поставками низкоуглеродистой проволоки в Узбекистан, потому что правительство этой страны ввело на импорт этой продукции акцизы в размере 40%.

ПРАКТИКА ПРОДАЖ О самостоятельной сбытовой политике российских производителей метизов на внешних рынках, по свидетельству Александра Семенова из ассоциации «Росметиз», говорить не приходится. Они зависят от иностранных сбытовых компаний, посредством которых в основном продают свою продукцию. «Влиять на политику этих компаний российские заводы не могут. Да и вообще, как правило, на метизном рынке все определяет цена и качество. Это не автомобили или телевизоры. Болты, гайки, проволока, произведенные в Китае, России, Польше, очень похожи. Метизы в своей основе жестко стандартизированные изделия, основные различия изделий разных производителей минимальны», — рассуждает Александр Семенов. — Кроме того, практика продаж

ЕЩЕ ДО КРИЗИСА КОМПАНИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ» ПРИОБРЕЛА НА УКРАИНЕ, В ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ИТАЛИИ КОНТРОЛЬ НАД НЕСКОЛЬКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕТИЗОВ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНО УКРЕПИЛО ЕЕ ПОЗИЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

метизов через торговые компании обусловлена спецификой бизнеса во многих странах. Метизный продавец, как правило, должен поддерживать огромный ассортимент продукции на складе. Один производитель не в состоянии обеспечить такого ассортимента, для его поддержания продавец работает с несколькими производителями, которые могут являться и прямыми конкурентами».

Впрочем, российские производители метизов не всю продукцию продают через сторонних трейдеров. В группе «Мечел» говорят, что метизы, произведенные в России и на своих зарубежных предприятиях, продают централизованно через собственные сбытовые структуры Mechel Service Global и Mechel Trading AG, которые имеют 40 представительств, в том числе отделения в Казахстане, Румынии, Болгарии, Сербии, Германии и Италии. В сентябре 2008 года в состав группы «Мечел» вошел немецкий HBL Holding, который объединяет восемь сервисных и трейдинговых компаний в Германии. Подразделения HBL реализуют широкий ассортимент металлопродукции и выполняют заказы по обработке металлургических изделий в соответствии с запросами заказчика. Представительства сбытовых компаний «Мечела» работают напрямую с конечными потребителями (без посредников) и выполняют любые заказы, вне зависимости от их объемов.

Входящие в состав «Мечела» четыре румынских и один литовский металлургические комбинаты осуществляют продажи не только централизованно, через упомянутые компании, но силами собственных сбытовых структур.

В «Северсталь-метизе» отмечают, что 12% поставок продукции на экспорт поставляют непосредственно прямым потребителям, 48% продают через авторизованных дилеров, а 40% — через прочие трейдинговые компании.

С этого года «Северсталь-метиз» также развивает собственное сервисно-дистрибуционное направление в сегменте канатного бизнеса. В состав Redaelli входит сервисно-дистрибуционное подразделение «Течи» (занимается продажей канатов и обслуживанием потребителей, продает грузоподъемные механизмы и пр.) «В 2009 году продажи стандартных канатов снизились на 25%, продажи специальных канатов остались на том же уровне. Кризис на данный сегмент оказал незначительное влияние», — отмечают в «Северсталь-метизе». «Течи» уже открывает за пределами Италии сервисно-дистрибуционные центры. 1 октября открылся российский сервисный центр «Течи-Рус». Недавно начал свою работу и «Течи Стамбул» — совместное предприятие итальянской Redaelli и турецкой «Макина Тикарет», лидера в обслуживании портового кранового оборудования.

ОЗДОРОВЛЕНИЕ РЫНКА Отмечая общие важнейшие тенденции внешнего рынка металлических изделий, можно выделить несколько основных. Происходит усиление роли государств — это касается как введения различных антикризисных программ в разных секторах экономики, так и действий по защите национальных рынков. Отмечается ужесточение конкуренции и уход с рынка многих мелких и средних игроков. Таким образом, происходит оздоровление рынка. Крупные игроки усилили работу, направленную на расширение географии рынков сбыта своей продукции, в том числе рынков сбыта метизов, посредством сделок M&A и взаимовыгодного партнерства разного рода. Это может быть маркетинговое или технологическое партнерство или доступ к передовым разработкам и повышение эффективности производства.

Программы продвижения продукции стали более лояльными к клиентам, поскольку платежеспособность клиентов упала, а требования к качеству и срокам поставки продукции ужесточились. ■

ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

Надежности никогда не бывает слишком много. Именно поэтому для самых сложных и ответственных участков крупнейшего европейского газопровода Nord Stream были выбраны трубы производства Объединенной металлургической компании.

ОБЪЕДИНЁННАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

www.omk.ru

реклама