

ЗАКРУТИТЬ КИТАЙСКИЕ ГАЙКИ

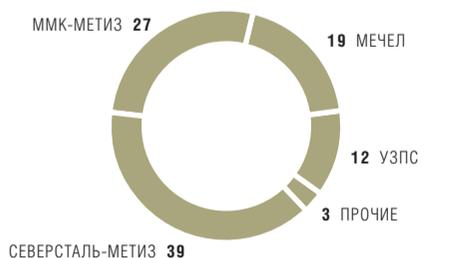
одно из ведущих российских профильных предприятий «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ» намерено до конца ноября инициировать применение специальной защитной меры в отношении импорта крепежа в Россию. В подготовке заявления в соответствующее российское ведомство участвуют и другие российские метизные компании. В первую очередь эта мера будет направлена против продукции из Китая, крупнейшего импортера метизов. Эксперты, правда, считают эти меры бессмысленными. ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

МЕТИЗНЫЙ БУМ В 90-х годах прошлого века на российском рынке метизной продукции наблюдался значительный спад, и только на рубеже веков эта тенденция начала меняться. Ежегодный прирост производства метизной продукции постепенно достиг 30–50%, что иначе как возрождением не назовешь. Добиться этого удалось за счет интеграции небольших метизных предприятий в более крупные металлургические холдинги. Так появились три самых крупных игрока на метизном рынке России — «Северсталь-Метиз», «ММК-Метиз» и группа компаний «Мечел». На данный момент они контролируют 85% российского рынка метизов. Большую часть российского рынка метизов (около 39%) занимают предприятия, консолидированные управляющей компанией «Северсталь»: Орловский сталепрокатный завод, Череповецкий сталепрокатный завод и «Волгометиз», производящие всевозможные виды гвоздей, проволоки и крепежей. Следом за «Северсталь-Метизом» по доле рынка (27%) идут заводы управляющей компании «ММК-Метиз» — Магнитогорский метизно-металлургический и Магнитогорский калибровочный заводы. «Мечелу» с подконтрольными ему Белорецким и Вяртыльским металлургическими комбинатами принадлежит примерно 19% рынка. Еще 12% рынка занимает Уральский завод прецизионных сплавов.

У оставшихся одиночек дела идут медленнее. Из наиболее успешных независимых игроков можно отметить три завода. Первый — это Челябинский кузнечно-прессовый завод, производящий колеса, рессоры, горячие и холодные штамповки для грузовых автомобилей Урал. Сегодня завод постепенно избавляется от низкорентабельной продукции, внедряя новые, востребованные продукты и модернизируя производство. Второй — Краснокамский завод металлических сеток, специализирующийся на производстве тканых металлических и синтетических сеток. Продукция завода стабильно востребована как на внутреннем, так и на внешних рынках. Третий — завод «Пензяжпромаппаратура», выпускающий трубопроводную арматуру, а также другую продукцию для атомных станций, химических, горно-обогатительных комбинатов, нефте- и газопроводов, нефте- и газоперерабатывающих заводов.

Общая прогнозируемая емкость метизного рынка России по итогам 2007 года может возрасти до 2,5–3 млн тонн. Основную долю роста обеспечивает строительная отрасль, которая в последние годы переживает бум. Соответственно, предприятия, выпускающие строительные метизы, смогут без проблем сбыть свою продукцию по стабильно высоким ценам.

КИТАЙСКИЙ МИФ Серьезную конкуренцию российским производителям метизов составляют иностранные предприятия. Они предлагают свою продукцию по низким ценам, граничащим с демпингом. Это китайские, тайваньские, монгольские, чешские, немецкие, итальянские метизные заводы, производители Украины и Белоруссии.



ИСТОЧНИК: «СОБИНБАНК».

Особо стоит отметить двух украинских конкурентов, традиционно пытающихся увеличить свою долю на российском рынке. Это ОАО «Силур», один из крупнейших в Европе производителей стальных канатов и проволоки, стабилизированной арматурной проволоки и арматурных канатов, металлической сетки, строительных гвоздей и единственный производитель металлокорда для автомобильных шин. И второй производитель — ОАО «Стальканат», выпускающий проволоку и стальные канаты. Украинские производители выставляют на свою продукцию цены на 10% ниже, чем у местных производителей. Такой дисконт ощутимо бьет по конкурентоспособности российских компаний, поскольку их производственные мощности загружены не полностью и у них нет серьезного запаса прочности по рентабельности. Так, у «Северсталь-Метиза» рентабельность EBITDA в 2006 году составила около 7,5%, а чистая рентабельность — 4%.

Российский рынок постепенно наводняется китайскими метизами. Причем вход на внутрисоветский рынок облегчен двумя факторами. Первый — это банальная нехватка предложения, а второй — отсутствие жесткой регуляции и контроля в сфере лицензирования крепежной продукции.

Китайские конкуренты, как правило, соперничают в области метизов широкого потребления — шурупов, саморезов, гвоздей и т. д. Однако это соперничество является чисто номинальным. Фактически в России никто не производит такую продукцию и составить конкуренцию китайцам не может. Невысокое качество и иногда несоответствие российским ГОСТам не мешают китайским производителям успешно реализовывать свою продукцию в России. Впрочем, качество китайской продукции постепенно улучшается, хотя дисконт к российским производителям остается практически неизменным.

Конкурентоспособность китайцев в данной отрасли обусловлена не только дешевой рабочей силой. На самом деле технологическая отсталость китайских производителей метизов — это миф, раздуваемый внешними производителями. Исторически в Китае сложилась интересная ситуация. Около 60 лет назад США разместили на Тайване производство крепежа для военных нужд. Спустя десятилетия Тайвань превратился в одного из главных разработчиков производственного оборудования для изготовления крепежа, которое в больших объемах поставляется КНР. Таким образом, технологическая отсталость Китая в этой области практически сведена на нет. Из-за оптимального сочетания постоянно расширяемого ассортимента и высокой технологичности производства потребители выбирают его продукцию.

УКРАИНСКАЯ ДУЗЛЬ Отношения российских метизников с иностранными конкурентами напоминают комедию положений. Наши конкуренты тоже убеждены в демпин-

ге российской продукции на своих рынках. Особенно остро эта проблема встала в отношениях России и Украины еще на рубеже веков, когда россияне и украинцы осуществили взаимное проникновение на рынки друг друга. После консолидации российских и украинских метизных активов борьба разгорелась с новой силой.

Началось все с того, что два крупнейших украинских производителя метизов «Силур» и «Стальканат» обратились в межведомственную комиссию по международной торговле Украины с просьбой расследовать действия российской компании «Северсталь-Метиз». Украинцы утверждали, что российская компания продает свою продукцию на Украине на 30% дешевле, чем в России. Согласно предварительным результатам расследования, комиссия пришла к выводу, что доля украинских производителей метизов за 2003–2004 годы сократилась на 21%, а объемы их производства снизились на 22% в результате демпинговой политики российских предприятий. Поэтому в июне 2006 года на российские метизы Украина ввела предварительную пошлину сроком на четыре месяца. В декабре 2006 года комиссия по международной торговле признала в действиях «Северсталь-Метиза» и Магнитогорского меткомбината факт демпинга и ввела на их продукцию пятилетнюю пошлину в размере 32,6% от таможенной стоимости.

Однако в «Северсталь-Метизе» утверждают, что объемы всего российского импорта канатов на Украину не могут оказывать деструктивного влияния на их цены на Украине, поскольку являются незначительными по сравнению с объемами выпуска и реализации канатов «Силуром» и «Стальканатом», занимающими доминирующее положение на рынке Украины (около 80%). Кроме того, «Северсталь-Метиз» консолидировала украинские предприятия, входящие в «Днепр-Метиз», поэтому отчасти может считаться для Украины внутренним производителем. Возможно, именно такой активный выход на украинский рынок и угроза дальнейшей экспансии и озаботили украинских производителей, а ценовой демпинг был лишь поводом для претензий.

Ответом россиян стало дело против Дружковского завода. Факт демпинга Дружковского завода доказан в ходе расследования МЭРТ РФ, начатого в 2005 году и завершено к весне 2007 года. Сейчас с предприятием достигнуто соглашение о самоограничении по минимальному уровню цен, которое вступило в действие в апреле этого года. Если ценовое соглашение не будет соблюдаться, Минэкономразвития РФ рекомендовало ввести пошлину на крепежи Дружковского завода в размере 21,8%. Аналогичную пошлину рекомендовано ввести против прочих украинских производителей, не предлагавших ценовых обязательств.

В свете происходящих событий активизировались китайские производители. Уже в марте 2007 года на Укра-

ну из Китая было ввезено более 645 тонн стальных канатов по цене значительно более низкой, чем цена украинских и российских производителей. При этом китайская продукция не соответствует стандартам, принятым на Украине, тем самым использование ее чревато неприятностями для украинского потребителя.

РОССИЙСКИЙ ОТВЕТ Ольга Наумова, генеральный директор группы предприятий «Северсталь-Метиз», убеждена, что ситуация сложилась критическая и нужно срочно принимать меры. «Наша компания провела анализ ситуации на российском рынке крепежа. Выяснилась неутешительная вещь: большая часть продукции преимущественно китайского происхождения не выдерживает никакой критики. Причем из-за малейших нарушений в технологии крепежные детали, внешне неотличимые от качественных, подводят в процессе эксплуатации», — уверяет госпожа Наумова. По ее словам, только соображения безопасности заставили российских метизников обратить внимание соответствующих российских ведомств на этот факт.

Эксперты, однако, уверены, что для предотвращения натиска китайских компаний нужно не затевать очередное расследование, а решить сначала внутренние проблемы отечественных производителей и отрасли в целом, что во многом укрепит их позиции на внутреннем рынке, а значит, и окажет противодействие Китаю. Аналитик Собинбанка Николай Сосновский считает, что для решения проблемы стоит прибегнуть к мировому опыту. На Тайване, например, доля малых и средних предприятий в выпуске метизов составляет около 80%, в США — 70%, в Европе приближается к 60%. В России же крупные игроки занимают 85% отечественного производства метизов. Таким образом, отмечает эксперт, переход к зарубежной модели построения отрасли через создание малых и средних предприятий, которые способны использовать новые технологии и современное оборудование, продвинул бы отрасль вперед. В качестве примера тут как раз можно взять крепежное производство в Китае, которое за короткий период (семь-десять лет) стало крупнейшим в мире с годовым объемом 4–4,5 млн тонн, в то время как объем мирового производства крепежа составляет 14–15 млн тонн. «Оттеснять суровыми антидемпинговыми мерами китайских производителей на данный момент практически бессмысленно, отечественные производители попросту пока не в силах целиком занять освободившуюся нишу», — уверяет господин Сосновский. — На это нужно время и мотивации».

Согласен с такой позицией и аналитик ИК «Центринвест Секьюритис» Евгений Буланов. Он с воодушевлением смотрит на российских метизников, задумавшихся наконец-то о повышении доли продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме собственного производства. Эксперт напоминает, что тот же «Мечел» планирует до 2012 года инвестировать \$105 млн в развитие метизного производства, большая часть денег будет вложена в Белорецкий МК. И это, по его мнению, куда эффективнее превентивных мер. ■

НАИМЕНОВАНИЕ ХОЛДИНГА	ПРЕДПРИЯТИЯ	2005	2006	2006/2005
РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ				
«СЕВЕРСТАЛЬ»	«СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ»	825 400	871 000	5,6%
ММК	«ММК-МЕТИЗ»	486 401	607 400	25%
«МЕЧЕЛ»	БЕЛОРЕЦКИЙ МК	343 038	369 583	8%
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ	УРАЛЬСКИЙ ЗПС	193 276	243 895	26%
«ЕВРАЗ»	ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ МК	222 990	224 557	1%
«МЕЧЕЛ»	ВЯРТЫЛЬСКИЙ МЗ	53 879	62 034	15%
УКРАИНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ				
«СЕВЕРСТАЛЬ»	«ДНЕПРО-МЕТИЗ»	124 826	119 600	-4%
	«СИЛУР»	65 809	64 754	-2%
	«СТАЛЬКАНАТ»	56 332	63 069	12%
	ЗАПОРОЖСКИЙ СПЗ	62 520	55 060	-12%
	ДРУЖКОВСКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД	41 953	43 821	4%

ДАННЫЕ ИК «ЦЕНТРИНВЕСТ СЕКЬЮРИТИС».

