

## СОСТОЯНИЕ РЫНКА МЕТИЗНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**З. А. Бумблис**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель М. О. Гиль

Метизное производство занимает значительную долю металлургической отрасли. За последние годы рынок метизной продукции претерпел существенные изменения, связанные с консолидацией крупнейших предприятий в холдинговые компании. Основными производителями машиностроительного крепежа на территории Российской Федерации являются ОАО «Северсталь-метиз», ОАО «Магнитогорский метизно-калибровочный завод «ММК-МЕТИЗ» и ОАО «Красная Этна».

Большинство металлургических компаний для создания полного цикла производства строят или приобретают действующие метизные производства. Их влияние на этом рынке очень значительно, так как они контролируют рынок сырья – металла. Наличие более дешевого металла по внутрикорпоративным ценам позволяет им снижать себестоимость и демпинговать на рынке.

После спада 2008–2009 гг. рынок крепежа начал ощутимо расти, что говорит о повышении спроса на продукцию машиностроения. Рост объемов производства в метизной подотрасли в 2010 г. в два раза превысил рост объемов производства в металлургии в целом. По данным Ассоциации РосМетиз, объем производства метизов в России в 2010 г. составил 2,181 млн т, что на 23,3 % больше аналогичных показателей российского метизного производства в 2009 г. Таким образом, данный рынок является перспективным.

Российское метизное производство, занимающее изрядную долю металлургической отрасли, переживает интересные времена.

Рынок метизов, поделенный в основном между пятью крупными холдингами, насыщен, так что предприятиям приходится искать новые пути завоевания потребителя и увеличения объемов производства. По прогнозам отраслевых экспертов, увеличить свои доли на внутреннем рынке игрокам вряд ли удастся, поэтому им предстоит осваивать зарубежные территории.

Метизы – стандартизованные металлические изделия разнообразной номенклатуры промышленного или широкого назначения, к которым условно относят продукцию высокого передела черной металлургии. Используются металлические изделия буквально во всех отраслях промышленности – от строительства до машиностроения. Основу рынка составляют проволока, гвозди и канаты. В целом же метизное производство – это сотни наименований и типоразмеров изделий.

Российский рынок метизной продукции, как и большинство отечественных рынков, начал формироваться после распада СССР. С приходом рыночных отношений плановая экономика исчезла, при этом наиболее успешно удалось наладить производство тем участникам отрасли, которые вошли в состав крупных холдингов. Тех, кто остался в одиночестве, немного, и конкурировать с большими компаниями они не могут.

Вертикальная интеграция, в результате которой рынок был поделен между пятью игроками, происходила с 2005 г., и ее появление металлурги считают экономически оправданным. У производителей появились гарантированные поставки металлопроката и уменьшилась зависимость от внешних поставщиков. У заводов, которым не удалось войти в состав холдингов, производство гораздо затратнее, по-

этому крупных игроков среди них немного. Назвать можно ОАО «Новосибирский метзавод имени Кузьмина», ОАО «Этна», ОАО «Щелковский метзавод» (единственный метизный завод Объединенной металлургической компании), ОАО «Солнечногорский завод металлических сеток “Лепсе”». Сейчас эти предприятия работают успешно, но прогнозировать их дальнейшее существование как самостоятельных единиц довольно трудно.

Что же касается желающих приобрести оставшихся независимых производителей, то пока крупные холдинги к этому не готовы. Как показал опыт промышленной группы МАИР, купившей Саратовский метизный завод в 1999 г. и распродавшей его активы летом 2005 г. за ненадобностью, у метхолдингов нет недостатка в метизных предприятиях. Это связано с недогрузкой собственных производственных мощностей.

Процесс консолидации крупнейших заводов в холдинги продолжался вплоть до 2006–2007 гг. По итогам 2007 г., объем производства метизной продукции в целом по стране составил около 2,7 млн т, что на 7 % больше, чем в 2006 г.

Общий объем годового потребления строительного крепежа в России оценивается приблизительно в 160 тыс. т, в деньгах – 250 млн дол. США. А в 2006 г. российское потребление крепежа составляло около 250 тыс. т – 400 млн дол. США (по средней оптовой цене), импорт составил половину этого объема. Потребности же России в строительном крепеже на 75 % удовлетворяются за счет импорта – в основном из Юго-Восточной Азии и Украины.

Сортамент метизной продукции в России в 2010 г. имеет следующую структуру:

#### Сортамент метизного производства в России в 2010 г.

Продукция	Объем производства, тыс. т	Доля в общем объеме производства, %
Сортовая холоднотянутая сталь	134,0	6,1
Стальные фасонные профили	17,8	0,8
Лента стальная х/к	140,7	6,5
Канаты стальные	187,0	8,6
Проволока ОК	1110,0	50,9
Проволока легированная	312,0	14,3
Гвозди	110,0	5,0
Электроды	86,5	4,0
Сетка стальная, млн, м <sup>2</sup>	21,0	1,0
Крепежные изделия	185,8	8,5
Прочая продукция	10,2	0,5
Метизы, всего	2181,0	100

*Примечание.* Данные Росстата.

Болты, гайки, шурупы, саморезы, шпильки относят к группе крепежных изделий. Их доля в совокупном объеме произведенных в России метизов в 2010 г. составила около 8,5 %, что довольно незначительно, учитывая, что изделия подобного типа особенно востребованы строительной индустрией.

Несмотря на то что производство крепежа растет, перспективы российских заводов на этом рынке довольно сомнительны. Связано это в первую очередь с постоянно растущей конкуренцией со стороны импортеров (главным образом из Китая

и СНГ) на фоне «слабой» ориентации российских металлургических заводов на рынок широкого потребления. Предпосылки данной ситуации сформировались еще в советские времена, когда из крепежных изделий производился лишь машиностроительный крепеж, а бытовой крепеж был представлен только шурупами. В настоящее время отечественные производители предлагают потребителю довольно «скудный» ассортимент строительного и бытового крепежа (так, почти 90 % потребляемых в России саморезов ввозится из-за границы).

Структура реализации крепежной продукции в России состоит из отдельных продавцов имеющих индивидуальную стратегию продаж. В состав продавцов крепежных изделий входят как индивидуальные коммерческие предприятия, так и структурные подразделения производителей. Структуру продавцов можно классифицировать по следующей схеме:

1. Продавцы первой очереди – коммерческие подразделения предприятий, крупные торговые предприятия, осуществляющие не менее 80 % закупок крепежной продукции непосредственно у производителей.

2. Продавцы второй очереди – коммерческие предприятия, осуществляющие частичную закупку до 20 % у производителей продукции, остальная продукция закупается у региональных продавцов первой очереди.

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.

На современном этапе развития рынка для отечественных производителей метизных изделий и для отрасли метизного производства в целом актуален ряд задач, среди которых необходимо акцентировать следующие:

– повышение конкурентоспособности отечественных метизов за счет их качественных и ценовых параметров, поскольку в настоящее время имеет место значительное увеличение доли импорта наиболее востребованных метизных товарных групп;

– развитие мелкосерийного производства, актуальное в связи с тем, что в настоящее время в России практически нет малых предприятий, способных разгрузить крупных производителей от небольших заказов;

– активизация усилий по освоению зарубежных рынков, поскольку в связи с насыщенностью внутреннего рынка, где сегодня предложение метизных изделий превышает спрос на них среди потребителей, увеличить свои доли на внутреннем рынке крупным игрокам вряд ли удастся.

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 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.

Российский рынок метизной продукции является весьма перспективным, поэтому необходимо обратить внимание на следующие аспекты:

- рынок машиностроительного крепежа России динамично развивается;
- актуально вхождение в новые отрасли, такие как: мостостроение, железнодорожное строение;
- рекомендуется создание дилерской сети в г. Москва и Московской обл.;
- рекомендуется расширение номенклатуры выпускаемых изделий.