

Рынки сортового проката и метизов

Перспективы поставщиков из СНГ на мировых рынках метизов

Александр Барашкин,
Руководитель проекта,
Металл Эксперт Консалтинг

Сентябрь 2010 Алушта

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

- a. Продуктовый ряд. Характеризуется продуктами с высокой добавленной стоимостью: высокоуглеродистая катанка, проволока высокоуглеродистая с покрытиями и без покрытий, канаты, в т.ч. канаты для армирования ЖБ, металлокорд, крепежные изделия (винты, шурупы).
- b. География рынков. Перспективное потребление формируется рядом устойчивых процессов (тенденций), определяющих торговые потоки экспорта и импорта в Западной Европе, Восточной Европе, Северной Африке, Ближнем Востоке, Северной Америке, ЮВА. **ЕС -27**
- c. Товарные импортные и экспортные потоки. Низкая доля экспорта метизов из качественных сталей в составе отгрузки товарной продукции поставщиков из СНГ

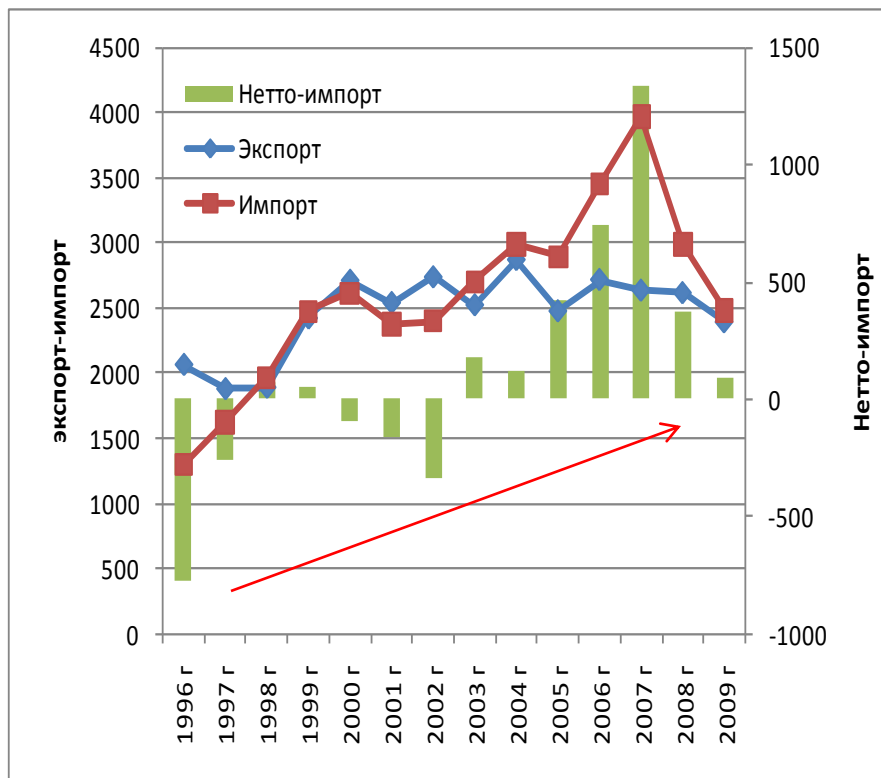
Логическое построение доклада

1. Внешние рынки катанки и метизов из качественных сталей открывают перспективу для производителей из СНГ.
2. В СНГ в наличии мощности по производству катанки и метизов из качественных сталей.
3. Требуются инвестиции в развитие производства стали, катанки, метизов для присутствия на внешних рынках.

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля низкоуглеродистой катанкой, тыс. тон



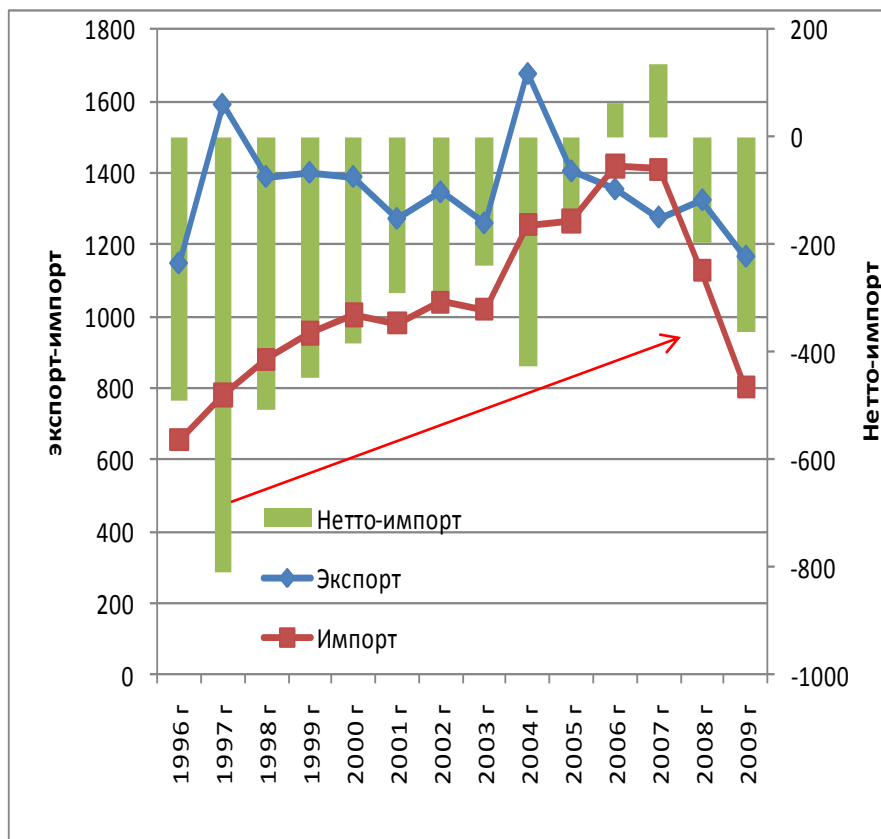
- - РОСТ ОБЪЕМА ПОСТАВОК В РЕГИОН
- - СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПОСТАВОК В РЕГИОН

НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	2995		2489	-17%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	2083	70%	1845	74%
- ГЕРМАНИЯ	508	17%	464	19%
- ФРАНЦИЯ	429	14%	358	14%
- ПОЛЬША	195	7%	266	11%
- ЧЕХИЯ	141	5%	131	5%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	912	30%	644	26%
= СНГ, в т.ч.:	557	19%	412	17%
- РОССИЯ	134	4%	87	3%
- УКРАИНА	267	9%	215	9%
- МОЛДАВИЯ	142	5%	61	2%
- БЕЛОРУССИЯ	14	0%	48	2%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	355	12%	232	9%
- ТУРЦИЯ	181	6%	155	6%
- ШВЕЙЦАРИЯ	44	1%	53	2%
- КИТАЙ	90	3%	2	0%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля высокоуглеродистой катанкой (без кордовой), тыс. тон

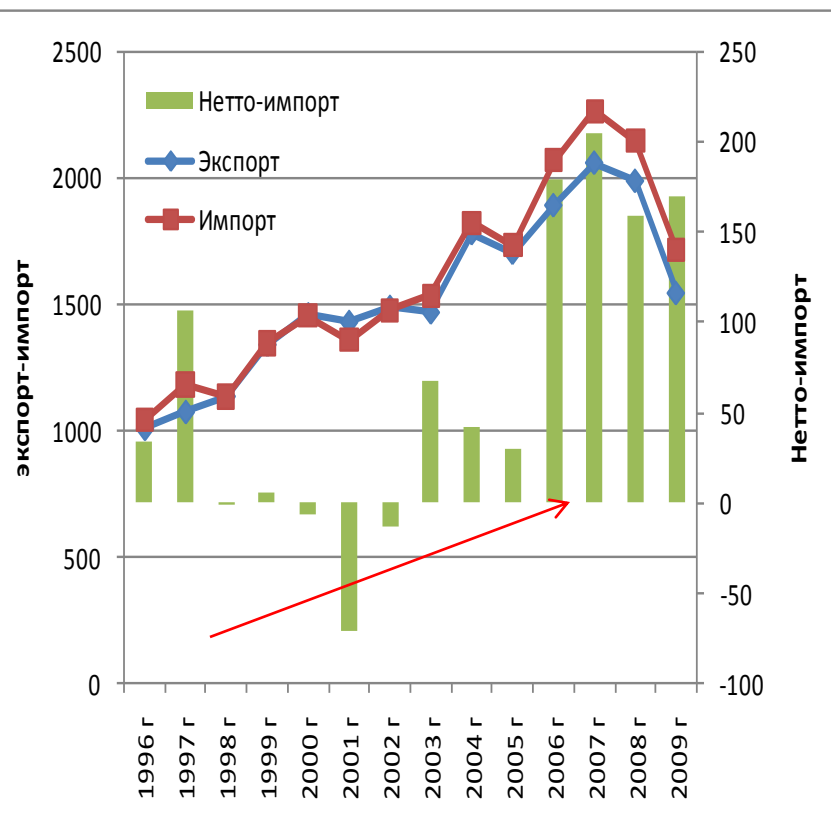


НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	Тыс. Т	%	Тыс. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	1127		801	-29%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	1044	93%	760	95%
- ГЕРМАНИЯ	252	22%	154	19%
- ИСПАНИЯ	164	15%	121	15%
- ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	153	14%	63	8%
- ЧЕХИЯ	171	15%	184	23%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	83	7%	41	5%
= СНГ, в т.ч.:	37	3%	3	0%
- РОССИЯ	5	0%	1	0%
- УКРАИНА	0,1	0%	0,4	0%
- МОЛДАВИЯ	30	3%	2	0%
- БЕЛОРУССИЯ	2	0%	0	0%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	46	4%	38	5%
- БРАЗИЛИЯ	37	3%	26	3%
- ШВЕЙЦАРИЯ	4	0%	4	1%
- МЕКСИКА	0	0%	3	0%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля низкоуглеродистой проволокой (с покрытием и без), тыс. тонн

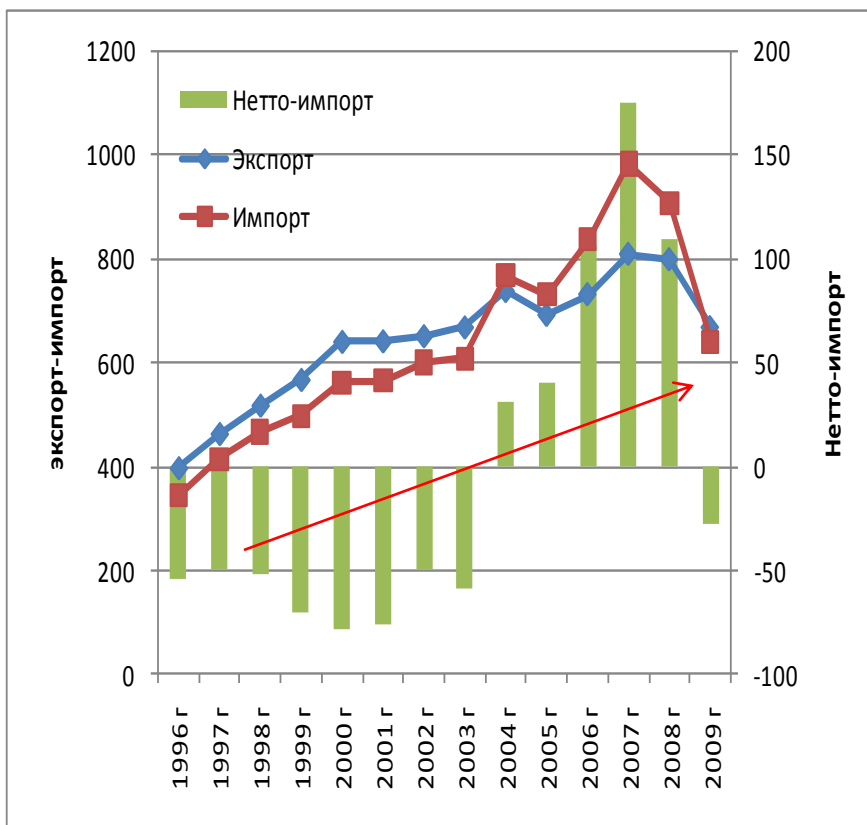


НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	2146		1715	-20%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	1573	73%	1353	79%
- ГЕРМАНИЯ	385	18%	290	17%
- БЕЛЬГИЯ	160	7%	111	6%
- ЧЕХИЯ	140	7%	131	8%
- СЛОВЕНИЯ	87	4%	187	11%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	573	27%	362	21%
= СНГ, в т.ч.:	263	12%	212	12%
- РОССИЯ	115	5%	82	5%
- УКРАИНА	85	4%	68	4%
- МОЛДАВИЯ	0	0%	0	0%
- БЕЛОРУССИЯ	63	3%	62	4%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	309	14%	149	9%
- КИТАЙ	176	8%	59	3%
- ТУРЦИЯ	36	2%	19	1%
- ЮЖНАЯ АФРИКА	36	2%	18	1%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля высокоуглеродистой проволокой (с покрытием и без), тыс. тонн

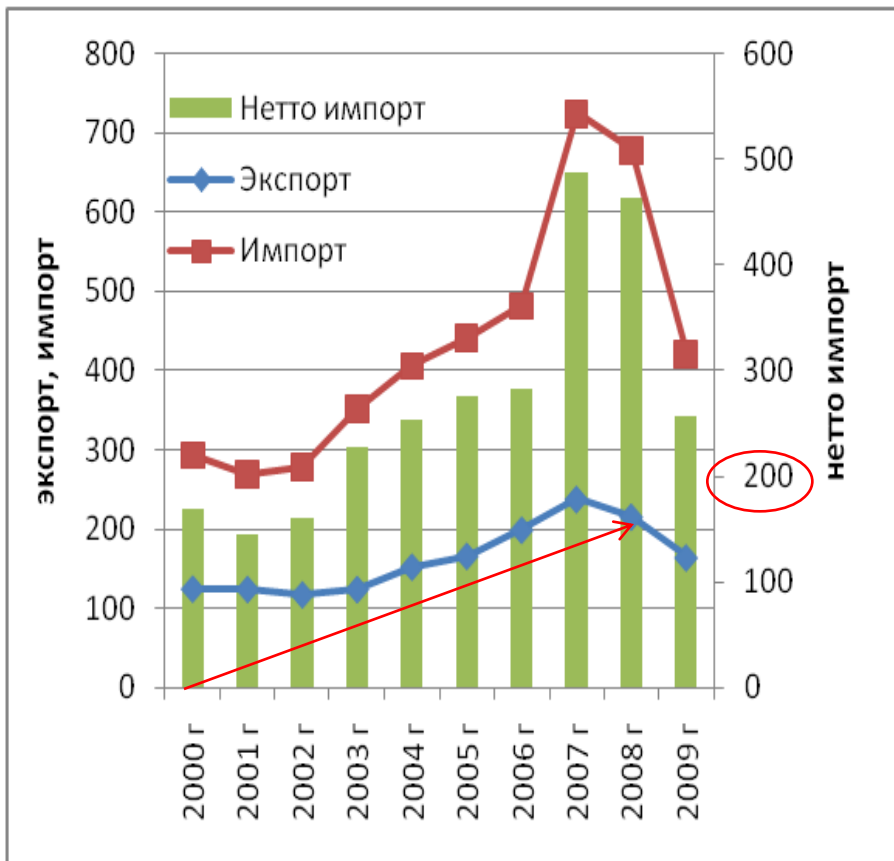


НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	908		640	-29%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	721	79%	528	83%
- БЕЛЬГИЯ	156	17%	88	14%
- ГЕРМАНИЯ	105	12%	83	13%
- ФРАНЦИЯ	77	9%	57	9%
- ИТАЛИЯ	74	8%	58	9%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	186	21%	112	17%
= СНГ, в т.ч.:	67	7%	32	5%
- РОССИЯ	9	1%	6	1%
- УКРАИНА	10	1%	6	1%
- МОЛДАВИЯ	0	0%	0	0%
- БЕЛОРУССИЯ	48	5%	19	3%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	120	13%	80	13%
- КИТАЙ	49	5%	23	4%
- ТУРЦИЯ	13	1%	13	2%
- КОРЕЯ	15	2%	11	2%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля крепежными изделиями (шурупы и саморезы), тыс. тонн



НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	677		434	-36%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	348	51%	243	56%
- ГЕРМАНИЯ	255	38%	171	39%
- АВСТРИЯ	15	2%	12	3%
- ИТАЛИЯ	13	2%	10	2%
- НИДЕРЛАНДЫ	11	2%	8	2%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	329	49%	191	44%
= СНГ, в т.ч.:	0,280	0%	0,304	0%
- РОССИЯ	0,25	0%	0,01	0%
- УКРАИНА	0,01	0%	0,05	0%
- МОЛДАВИЯ	0,00	0%	0,00	0%
- БЕЛОРУССИЯ	0,02	0%	0,24	0%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	329	49%	191	44%
- КИТАЙ	157	23%	23	5%
- ТАЙВАНЬ	115	17%	109	25%
- ВЬЕТНАМ	9	1%	14	3%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля канатами для армирования, тыс. тонн

НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	215		149	-31%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	164	76%	126	84%
- ИТАЛИЯ	36	17%	28	19%
- ИСПАНИЯ	32	15%	22	15%
- ВЕНГРИЯ	23	11%	21	14%
- НИДЕРЛАНДЫ	14	6%	13	9%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	52	24%	23	16%
= СНГ, в т.ч.:	11	5%	7	5%
- РОССИЯ	9	4%	5	3%
- УКРАИНА	2	1%	2	1%
- МОЛДАВИЯ	0	0%	0	0%
- БЕЛОРУССИЯ	0	0%	0	0%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	41	19%	17	11%
- КИТАЙ	28	13%	3	2%
- КОРЕЯ	5	2%	3	2%
- ИНДИЯ	1	0%	3	2%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля канатами (кроме армирующих), тыс. тонн

НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	436		320	-26%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	256	59%	185	58%
- ГЕРМАНИЯ	55	13%	50	16%
- ИТАЛИЯ	33	7%	19	6%
- НИДЕРЛАНДЫ	22	5%	16	5%
- ПОРТУГАЛИЯ	19	4%	17	5%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	180	41%	135	42%
= СНГ, в т.ч.:	5	1%	7	2%
- РОССИЯ	2	1%	2	1%
- УКРАИНА	0	0%	0	0%
- МОЛДАВИЯ	0	0%	0	0%
- БЕЛОРУССИЯ	2	0%	4	1%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	175	40%	128	40%
- КОРЕЯ	58	13%	50	16%
- КИТАЙ	42	10%	27	8%
- ТУРЦИЯ	16	4%	14	4%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

ЕС - 27

Внешняя торговля металлокордом, тыс. тонн

НАПРАВЛЕНИЕ ОТГРУЗКИ	2008		2009	
СОСТАВ ПОСТАВЩИКОВ	ТЫС. Т	%	ТЫС. Т	%
ИМПОРТ В ЕС 27, в т.ч.	351		264	-25%
= В ПРЕДЕЛАХ ЕС 27, в т.ч.:	261	74%	196	74%
- ЛЮКСЕМБУРГ	60	17%	50	19%
- ФРАНЦИЯ	50	14%	39	15%
- ИТАЛИЯ	48	14%	29	11%
- ГЕРМАНИЯ	49	14%	28	11%
= ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС 27, в т.ч.:	90	26%	68	26%
= СНГ, в т.ч.:	50	14%	39	15%
- РОССИЯ	0	0%	0	0%
- УКРАИНА	0	0%	0	0%
- МОЛДАВИЯ	0	0%	0	0%
- БЕЛОРУССИЯ	50	14%	39	15%
= КРОМЕ СНГ, в т.ч.:	40	11%	29	11%
- КИТАЙ	12	3%	6	2%
- КОРЕЯ	6	2%	4	2%
- ИНДИЯ	1	0%	3	1%

1. ВНЕШНИЕ РЫНКИ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ ОТКРЫВАЮТ ПЕРСПЕКТИВУ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ СНГ

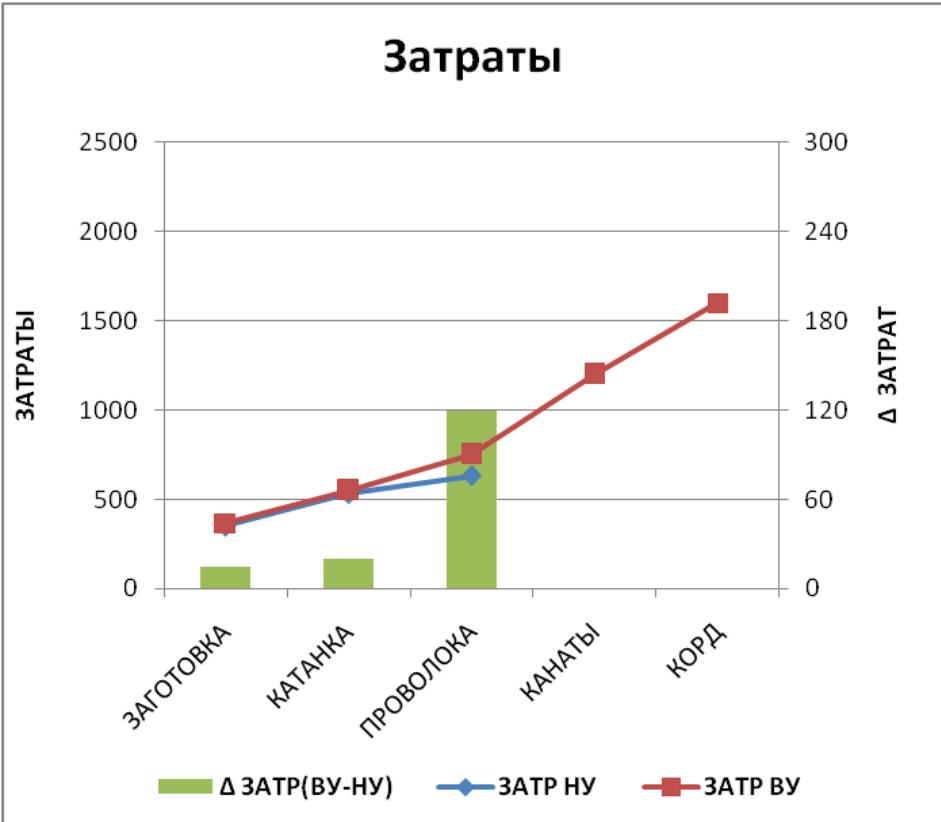
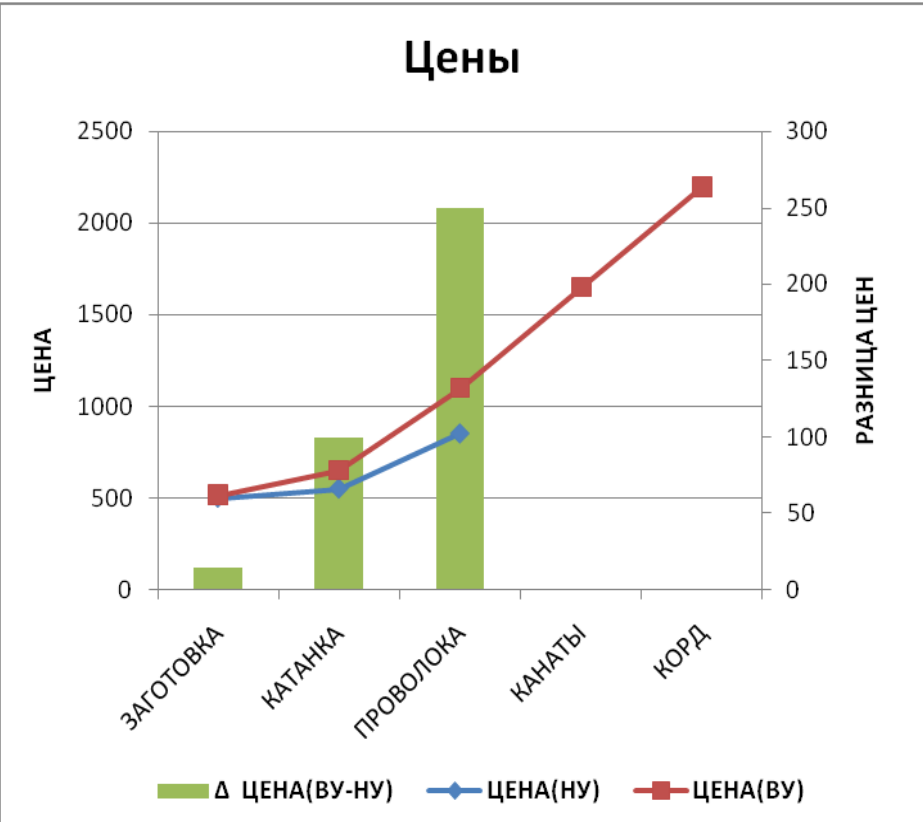
ЕС – 27

- **РЫНОЧНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ - СТРАНЫ ЕС СТАНОВЯТСЯ НЕТТО ИМПОРТЕРАМИ ПО НЕКОТОРЫМ ВИДАМ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ**
- **НИЗКАЯ ДОЛЯ ПРИСУТСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СНГ В ПРОДУКТАХ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ**
- **ОБЪЕМЫ ИМПОРТА СОКРАТИЛИСЬ НА 25-30 % В 2009 ГОДУ ПО ОТНОШЕНИЮ К УРОВНЮ 2008 ГОДА.**
- **ОЖИДАЕТСЯ МЕДЛЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА В ЕС ЗА СЧЕТ ИМПОРТА ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС**
- **УХОД С РЫНКА ОТДЕЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ ИЗ-ЗА ПРЕДЕЛОВ ЕС (КИТАЙ)**
- **ПО ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПРОЦЕСС СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ**
- **ПЕРЕМЕЩЕНИЕ БИЗНЕСА НА РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ**
- **В ЕВРОПЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ НА ПРОДУКТЕ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ**
- **МЕТИЗНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СНГ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИВАТЬ ПОСТАВКИ В ЕС ПРИ ДОСТИЖЕНИИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ.**

2. МОЩНОСТИ СНГ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ

- a.** Низкая производительность труда на метизных предприятиях в России и Украине.
- Производство метизов недоинвестировано.
 - Чрезмерно высокая диверсификация метизной продукции на отдельных предприятиях.
- b.** Отсутствие катанки необходимого качества.
- Химический состав по основным, сопутствующим и примесным элементам.
 - Состояние поверхности (дефекты, окалина, обезуглероженный слой).
 - Геометрические параметры.
 - Микроструктура.
 - Неметаллические включения.
 - Геометрические параметры и вес бунта

2. КОНЬЮНКТУРА ЦЕН И ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ



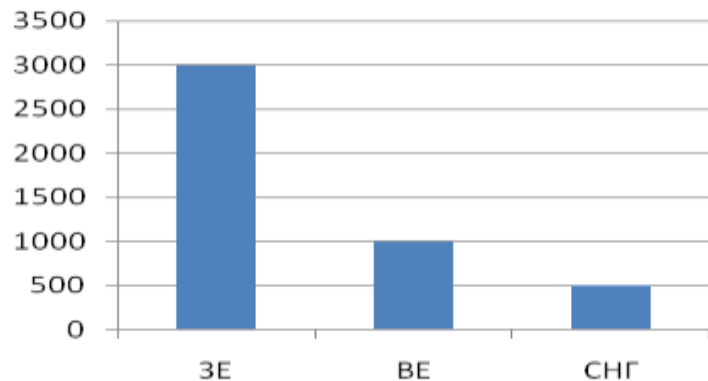
ВУ – высокий углерод, НУ – низкий углерод

Рынок дает премию в цене за высокоуглеродистый продукт

Дополнительные операционные затраты на высоком углероде не «съедают» премию

2. СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СНГ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАТАНКИ И МЕТИЗОВ ИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ СТАЛЕЙ

ЗАТРАТЫ НА ТРУД, \$/ЧЕЛ*МЕС



- Основной фактор, определяющий финансовый результат – **величина затрат на труд.**
- Затраты на труд в составе операционных издержек являются сводным показателем, который характеризует все аспекты бизнеса:
 - ✓ состояние технологии производства метизов на предприятии
 - ✓ производственная логистика
 - ✓ оборудование
 - ✓ управление продвижением товара

На предприятиях 4-го передела в России и Украине:

- ✓ Затраты на труд на предприятиях составляют около 50 % операционных затрат без стоимости сырья.
- ✓ Расходы на оплату одного работающего в два раза ниже, чем, в Восточной Европе, и в 6 раз ниже, чем в западной Европе.
- ✓ При разработке продуктовой стратегии надо учитывать в перспективе рост оплаты труда, что выводит финансовый результат большинства компаний за пределы рентабельности

3. ТРЕБУЮТСЯ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА СТАЛИ, КАТАНКИ, МЕТИЗОВ ДЛЯ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

a. Инвестиции в метизы.

- Концентрация на продукте с высокой добавленной стоимостью.
- Обновление парка оборудования.

b. Инвестиции в производство стали и катанки.

- Обеспеченность первородным сырьем для производства качественной стали.
- Развитие внепечной обработки стали.
- Развитие прокатного передела.
- Освоение сквозной технологии производства метизов:
«сырье – сталь – катанка – метизы».

Металл Эксперт Консалтинг – исследования в черной металлургии

- Рыночные исследования
- Оптимизация рыночных и продуктовых стратегий
- Бизнес планирование и стратегическое планирование
- Подготовка концептуальных проектов, обоснование инвестиций (пре-ТЭО и ТЭО)

Среди клиентов:



VALE

ArcelorMittal



Metal One