

НЕРЖАВЕЮЩИЙ БЕСПРЕДЕЛ

(РЫНОК НЕРЖАВЕЮЩИХ СТАЛЕЙ В РОССИИ БЕСПРЕДЕЛЕН)

Нержавеющий рынок в последнее время вызывает устойчивый интерес и со стороны металлургов, и со стороны потребителей, и со стороны средств массовой информации. Причина понятна: огромная разница в показателях потребления нержавеющей стали человеком и в остальных (даже отсталых) странах, непонятная политика российских производителей, отсутствие четких правил игры на рынке, закрытость и нестабильность рынка. Это порождает различные спекуляции, которыми активно пользуются многие псевдоаналитики и псевдоэксперты. В первую очередь, это касается оценки объема рынка. Выскажу достаточно радикальную мысль: ни одна цифра, касающаяся объема рынка нержавеющей стали в России не имеет смысла. Потому что рынок нержавеющей стали неограничен и безразмерен. Ограничены как раз оценки этого рынка (и люди, которые их делают), а не сам рынок. Последний год активно ведутся переговоры о введении антидемпинговых пошлин на импортный нержавеющий прокат с мотивировкой противодействовать усилению зарубежных производителей. К расследованию подключены ведущие российские производители, а цена вопроса — около 50 тыс. т нержавеющей стали в год. Много это или мало?

Относительно существующей ситуации — много, относительно реального спроса — не более 10%. Российская спецметаллургия сильно отличается от зарубежной. В первую очередь, отсутствием идеологии и сильной оторванностью от мировых тенденций. В России сохраняется подход: спецметаллургия — это точечное применение для ограниченного количества потребителей с упором на сектора рынка, где такие стали применялись раньше: химическая, оборонная промышленность и др. За рубежом давно размыты границы использования спецсталей; они все больше становятся массовыми материалами. Причина:

изменение структуры себестоимости многих металлоемких изделий. Основную долю в себестоимости изделий из металла занимают расходы на разработку технологий и патентов, рекламную кампанию, упаковку, маркетинговые исследования, транспорт, логистику, заработную плату, социальные выплаты, экологию, безопасность использования. Доля самого металла в стоимости конечного изделия становится все меньше и меньше. Но при этом на первый план выходят совсем другие параметры: длительный срок жизни изделия, низкая частота ремонтов, выдерживание пиковых нагрузок, экологичность, сочетание механических и специальных свойств.

В настоящее время в мире наметилась тенденция широкого использования нержавеющей стали со специальными свойствами вместо низко- и среднелегированных сталей стандартного машиностроительного сортамента. Мировые производители совместно с ведущими институтами в последние пять лет разработали целую серию сталей на базе хромистых нержавеющей сталей с дополнительным легированием. Созданы нержавеющие пружинные стали, нержавеющие автоматные стали, нержавеющие подшипниковые стали, нержавеющие штамповые стали, нержавеющие котельные стали и др. Причина такого подхода — высокая надежность нержавеющей сталей, длительный срок службы, сочетание повышенной прочности и вязкости при достаточно низкой, а иногда и сверхнизкой цене. На нержавеющей сталях можно получить уникальный комплекс свойств, не прибегая к дорогостоящему легированию молибденом, вольфрамом, ванадием, кобальтом и другими элементами. Простой пример: стоимость стандартной быстрорежущей стали (где всего 5% хрома и нет никеля) в 2–3 раза превышает стоимость основных марок нержавеющей хромо-никелевых сталей;

при этом некоторые марки нержавеющей стали имеют такой же или близкий уровень свойств. Отдельные марки нержавеющей стали успешно заменяют нихромы. Замена в строительных конструкциях популярных марок типа 09Г2С и 10ХСНД на нержавеющие стали приводит к конечному удорожанию проекта всего на 2–8% при увеличении срока службы в 6–8 раз. В ближайшие десять лет стоит ожидать резкого увеличения мирового рынка потребления нержавеющей стали за счет массированного проникновения нержавеющей стали в сектор, традиционно занимаемые рядовыми и низколегированными сталями. Таким образом, зарубежный производитель с уверенностью смотрит в завтрашний день. Потенциальный мировой рынок нержавеющей стали, по приблизительным оценкам, в 6–7 раз превышает сегодняшний.

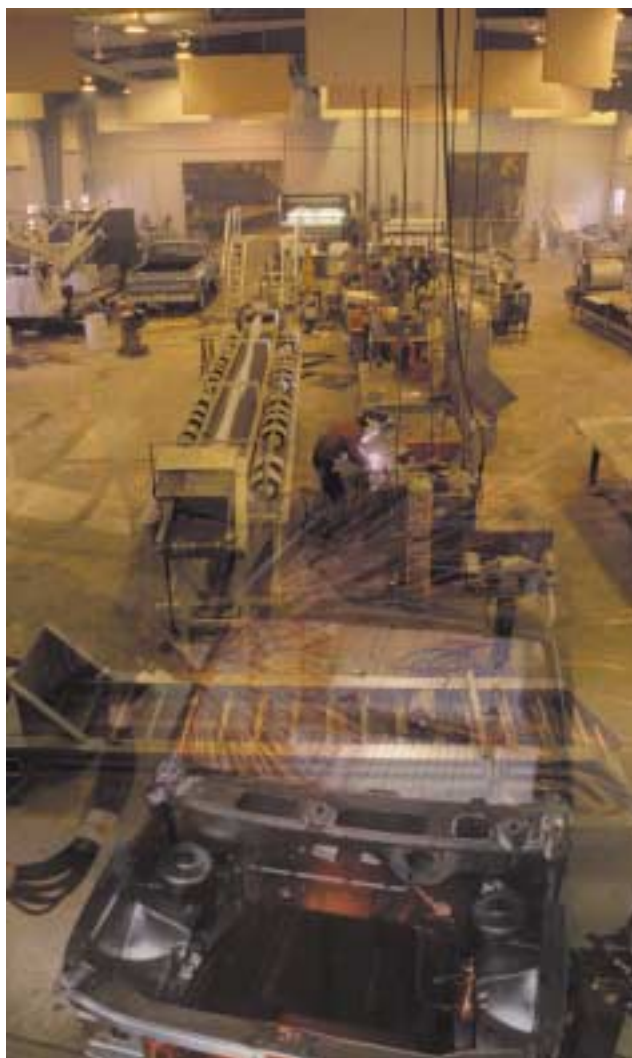
В России все по-другому. Российские производители нержавеющей стали замкнулись в существующих рамках и пытаются любой ценой вернуть утраченные позиции, даже не замечая, что рынок стал быстро меняться, изменились требования потребителей, возникли новые отрасли и новые потребности. Российский потребитель не получает от заводов никакой информации о новых материалах, совершенно отсутствуют программы ориентированные на клиентов по удешевлению предлагаемой продукции, не проводятся регулярные технические конференции для потребителей. Как правило, подход стандартный: вчера производили 100 тыс. т, сегодня – 50 тыс. т; надо опять вернуть те 50 тыс. т, тех же клиентов. А в это время непрерывно растет слой новых клиентов, с которыми никто не работает, которые используют другие материалы, хотя нержавейка для них была бы оптимальным выходом. Детальный анализ отраслей российской промышленности дает следующую картину неудовлетворенного спроса на нержавеющую сталь:

- строительство – 30 тыс. т/г;
- автомобильная промышленность – 20 тыс. т/г;
- горнорудная промышленность – 25 тыс. т/г;
- вагоно- и контейнеростроение – 20 тыс. т/г;
- нефтяная промышленность – 20 тыс. т/г;
- химическая промышленность – 20 тыс. т/г;
- сельскохозяйственная техника – 15 тыс. т/г;
- коммунальное хозяйство – 5 тыс. т/г;
- прочее – 5 тыс. т/г.

ИТОГО: 160 тыс. т/г.

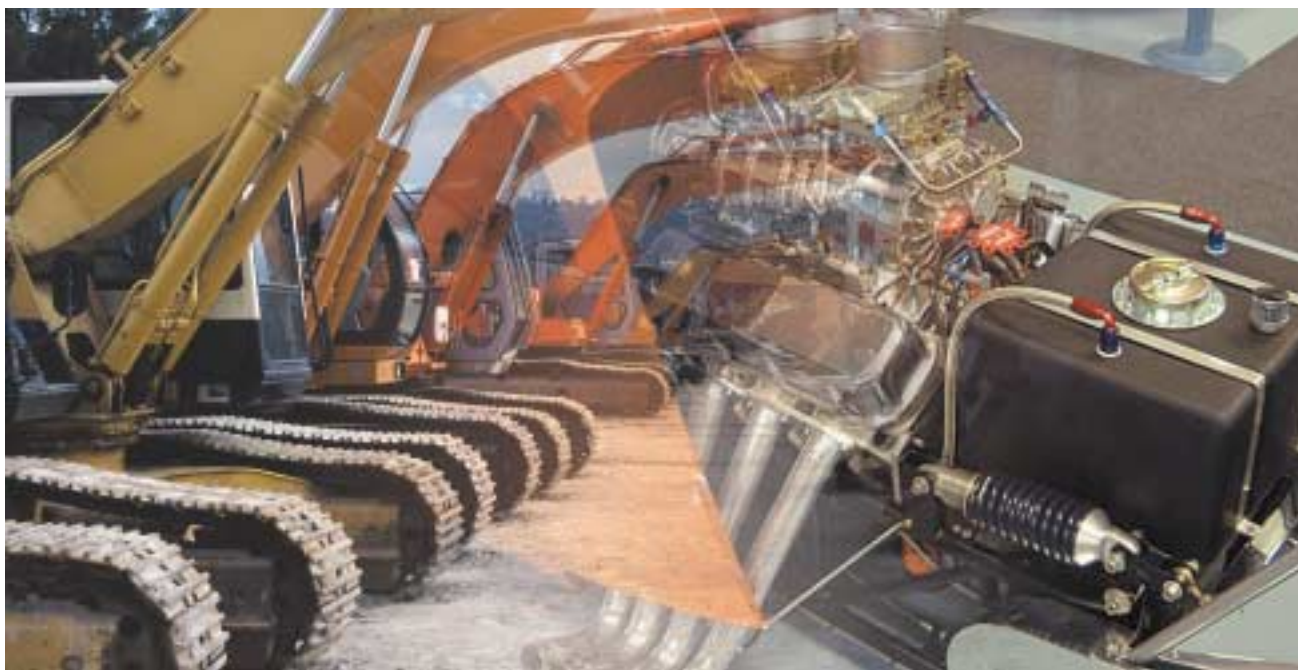
Получается огромная цифра, которая значительно превышает весь совокупный рынок нержавеющей стали в России. И этот рынок абсолютно свободен. Однако российские производители не торопятся его занимать, сосредоточившись на ограниченном количестве старых потребителей. Такая позиция напоминает идеи некоторых средневековых экономистов, считавших, что количество ценностей на земле неизменно, поэтому главная задача – перераспределить их в свою сторону. Главный соперник российских производителей – сам рынок, и именно с ним нужно бороться, максимально расширяя его. А все толкуются в маленьком пространстве, наступая на ноги себе и соседям.

При этом все действия российских производителей иначе, чем косметическим ремонтом, не назовешь. Вкладывать средства в модернизацию оборудования, конечно, можно и нужно, но это всего лишь подтянет качество российского металла к зарубежным стандартам, не уменьшит конкурентную борьбу и не увеличит объем рынка. Создание сети складов по России с запасами нержавейки отечественного производства и организация сервисных метал-



лоцентров с порезкой нержавеющей рулонов в лист, ленту – стандартный, но затратный шаг. Любое оборудование по нарезке рулонов в лист рассчитано на объем 5–10 тыс. т/месяц. Учитывая, что весь объем российского рынка по нержавеющей плоскому прокату (лист, рулон, лента) составляет 9–10 тыс. т/мес. (причем, холоднокатаный прокат – около половины), а таких сервисных центров из-за большой территории нужно иметь хотя бы 3–4, загрузить оборудование удастся в лучшем случае на 10–15%, что не позволит получить даже минимальной рентабельности. Тем более что вокруг России уже создана сеть зарубежных сервисных центров (Прибалтика, Польша, Швеция, Финляндия), имеющих хороший контакт с российскими потребителями.

Конечно, все хотят контролировать рынок, на котором работают, но контролировать его можно по-разному. Самое эффективное – сосредоточить усилия в тех направлениях, где степень конкуренции минимальна. На сегодняшний день это – горячекатаный прокат. Для горячекатаной нержавейки не требуется серьезная модернизация имеющегося прокатного оборудования, так как у потребителей отсутствуют требования к поверхности. Из 300 тыс. т потенциального рынка нержавеющей стали – 250 тыс. т относится именно к горячекатаному металлу. Единственным слабым местом такого подхода является переработка и конечное применение. Проблема заключается в российском машиностроении, которое сегодня является слабым звеном. Почти полное отсутствие гибкости, стремления разрабатывать, предлагать и использовать новые матери-



алы для разных отраслей — как раз образуют то узкое место, где пробуксовывают российские производители. Поэтапный анализ почти любого машиностроительного завода выявляет бесконечную цепочку неэффективности, дающей на выходе просто колоссальные потери возможной прибыли:

- покупка металла по завышенной цене;
- огромная неэффективная территория, потенциал которой задействован максимум на 30%;
- обремененность предприятия социальной сферой;
- низкая производительность труда и, как следствие, большое количество низкоэффективных сотрудников;
- устаревшее низкопроизводительное оборудование;
- отсутствие идеологии экономии энергии и, как следствие, большое количество энергоемких участков с большими потерями;
- отсутствие заинтересованности сотрудников в экономии на каждом участке производства;
- низкая логистика всего производства;
- высокий процент брака из-за устаревшего оборудования и слабых кадров;
- отсутствие планового учета отходов, возникающих при переработке металла;
- отсутствие современных программ, позволяющих оптимизировать отходы;
- крайне низкая мобильность, отсутствие гибкости по отношению к заказчикам;
- отсутствие сильных управленцев;
- слабая финансовая служба.

По различным оценкам, 30–40% в себестоимости готовой продукции — потери в результате неэффективной работы. Ликвидация этой неэффективности позволила бы изготавливать практически всю продукцию из нержавеющей стали без увеличения конечной цены изделия.

На мой взгляд, выход из данной ситуации один — создание силами заводов-производителей спецсталей на территории России нескольких машиностроительных комплексов по глубокой переработке металла, специализирующихся на переработке горячекатаного проката отечественного производства. Цель создания комплексов — перевести конкуренцию из сектора торговли в сектор машиностроения. Покупать машиностроительные заводы невыгодно: оборудование все равно устарело, отказ от соци-

альной нагрузки и увольнение лишних сотрудников приведет к проблемам с администрацией, а стоимость земли и коммуникаций (больше ничего, в принципе, и не интересует) выйдет в результате сильно завышенной. Оптимально — строительство на выкупленных участках земли машиностроительных заводов нового поколения, с современным оборудованием, высоким уровнем логистики. Главное — заводы будут рассчитаны на переработку горячекатаного листа толщиной 4–100 мм, т.е. материала, по которому российские заводы являются конкурентоспособными. Другим важным моментом является загрузка машиностроительного оборудования. Учитывая, что в России нержавеющий прокат выпускается на заводах, производящих широкую гамму продукции (конструкционный, инструментальный и др.), новые машиностроительные заводы могли бы перерабатывать весь марочный ряд российской спецметаллургии.

Наиболее естественным видится строительство трех машиностроительных комплексов в пригородах Санкт-Петербурга, Н.-Новгорода, Челябинска. Все эти города находятся в промышленных регионах с развитым машиностроением и крупными потребителями (в том числе, в секторе автомобилестроения). Географическое расположение позволит осуществлять экспорт в Прибалтику, Скандинавию, Восточную Европу. Стоимость создания таких комплексов достаточно велика, однако, это долгосрочные вложения в потенциально огромный машиностроительный рынок, возможность удерживать значительную часть рынка после вступления России в ВТО, и кроме этого, общая сумма расходов не превышает расходы на модернизацию прокатного оборудования и удержание постоянно уплотняющегося рынка. Тогда удастся не только удерживать рынок, но и иметь прямой контакт с потребителями, предлагая новые материалы, сертифицируя и испытывая их (при комплексах должны обязательно существовать испытательные лаборатории).

Конечно, предложенный вариант не является простым и однозначным, но ситуация на рынке сегодня такова, что российским производителям все равно придется принимать какие-то меры; вопрос только в том, чтобы не было слишком поздно. И единственный цивилизованный выход — не защищать, а расширять рынок, причем любой ценой. Иначе титаны будут обречены всю жизнь охотиться на мышь. ■