РЫНОК МЕТАЛЛОПРОКАТА С ПОКРЫТИЕМ

Рынок тонколистовой стали уже второй год показывает рост. Объем потребления стали с полимерным покрытием в 2017 году — 299 тыс. т (+8 % к 2016) — приблизился к пиковым значениям, достигнутым в 2013 году. По абсолютному показателю готовой продукции было прокатано примерно в 2 раза больше, чем в 2008 году. Рынок стали с оцинкованным покрытием в 2017 году — 295 тыс. т (+5 % к 2016 году) отстает от максимальных показателей потребления в 2012 году почти на 100 тыс. т. Но, вместе с тем, в этот период продолжилась тенденция ухудшения качественных характеристик импортируемого проката.

Немного аналитики

О том, как выглядит отечественный рынок тонколистовой стали с покрытием, а также о тех трендах и вызовах, которые наблюдаются на нем, мы попросили рассказать **Андрея Озейчука**, директора компании Rauta.

— Самая приятная тенденция, имеющаяся сегодня на рынке тонколистовой стали с покрытием — рынок растет. Если посмотреть на результаты 2017 года в тоннах, то увидим увеличение показателей как на рынке проката с полимерным покрытием, так и на рынке оцинкованного проката.

При более подробном анализе итоговых показателей рынка проката с полимерным покрытием за предыдущий год можем увидеть рост объема на 8 %, в сравнении с аналогичным периодом 2016 года, что в итоге составило порядка 300 тыс. т. А если посмотреть на эти показатели через призму продукции (м^2), полученной из этих трехсот тысяч тонн, то рынок вырос на 15 %. Это хороший индикатив роста рынка. Поэтому компании, оборот которых в долларовом выражении вырос более чем на 15 % — правильно построили стратегию развития. Еще одна интересная тенденция 2017 года — из итоговых 300 тысяч т, лишь около 20 тыс. т занимает украинское производство, что указывает на огромные возможности развития рынка в сторону локального производства.

Анализируя вопрос поставок из других стран, видно, что большую часть металла по-прежнему поставляют из Китая, доля которого постоянно растет. Для сравнения:

- 2012 г. доля — китайской продукции — 35 %, европейской — 45 %;
- 2016 г. — китайской — 47 %, европейской — 37 %;
- 2017 г. — китайской — 59 %, европейской — 28 %.

Если говорить о том, что везут, то больше всего в 2017 году поставили стали толщиной 0,45 мм. Причем тенденция последнего года такова, что средняя толщина стали на рынке уменьшается. Если в 2016 году она была в большей степени ближе к показателю 0,5, то в 2017 — 0,45 и меньше. Но есть и положительный момент — перестали везти сталь толщиной 0,2 и меньше. Можно заметить, что половина поставок импорта в Украину, где основными толщинами являются такие диапазоны, как 0,33-0,39; 0,40-0,44 и 0,45 0 мм — из Китая. Все, что касается 0,46-0,5 мм — в основном страны Европы.

Как видим, в 2017 году продолжилась тенденция ухудшения качественных характеристик импортируемого проката. Толщина ввозимого проката снизились — импорт стали в толщинах 0,5-0,6 мм сократился в три раза, в то время как поставки стали 0,4-0,45 мм выросли в 2,9 раза.

Если разобраться с тем, что везут по степени оцинкования, то тенденция прошлого года в том, что подавляющее большинство стали с покрытием из Китая до 80 г/м^2, а чаще всего этот показатель составляет около 20-40 г/м^2.

Отечественный рынок тонколистовой стали, 2010-2018 ПР., тыс. т
Источник: УЦСС

При этом толщина полимерного покрытия в большинстве случаев составляет 12-15 мкм вместо 25 мкм, что говорит о низкой долговечности изделий из такого проката. Рынок на 70 % состоит из стали марки DX51D.

Что касается итоговых показателей 2017 года на рынке стали с оцинкованным покрытием, то здесь рост составил 5 %. Это, конечно, немного меньше, чем продемонстрировал сегмент проката с полимерным покрытием, но все же, это рост, что дает основание говорить об устойчивой тенденции данного сегмента к положительной динамике.

Отечественный оцинкованный прокат занимает более половины видимого потребления. Остальная часть поставляется из Китая (25-30 % рынка), Европы (10-20 %), а также из Турции и России (5-10 %).

Все уже привыкли, что поставки из Китая — это ввоз самой тонкой стали, но в 2017 году в Украину впервые была ввезена из Китая сталь в толщине 2 и 2,5 мм. Это пока тестовые поставки, но украинскому рынку нужно быть готовым к вызову конкуренции со стороны Поднебесной и в сегменте более толстого проката. Ну и самая массовая толщина стали в Украине с оцинкованным покрытием — это 0,5 мм, что в долевом соотношении составило порядка 27 % от общей доли рынка.

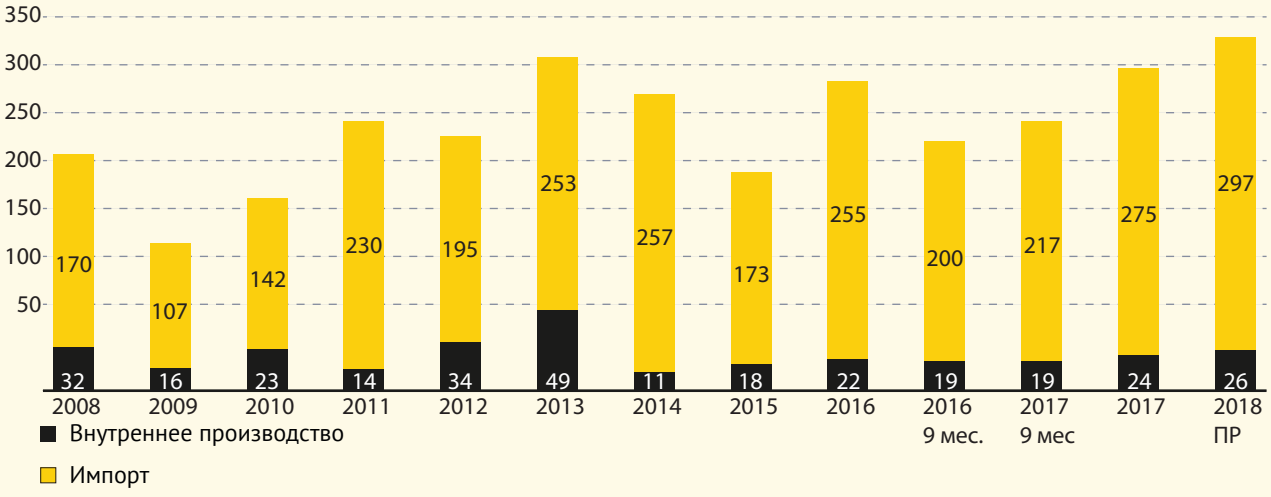
Относительно степени оцинкования и марки стали, то в большей степени рынок находится в сегменте низкокачественной стали: порядка 60 % сталь с количеством цинка до 140 граммов. Что касается марки стали, то порядка 80 % — сталь марки DX.

Если говорить о стоимости, то оцинкованная сталь подорожала несколько меньше, чем сталь с полимерным покрытием. Рост составил около 17-18 %. Здесь следует обратить внимание, что украинские и китайские цены на оцинкованный прокат тесно конкурируют между собой. При этом китайская сталь имеет худшие качественные характеристики в сравнении с украинской и европейской.

Среди общих тенденций рынка хотелось бы выделить следующие:

1. минусовые допуски;
2. подделка маркировки;
3. повышенная маржа в низком ценовом сегменте.

Потребление проката с полимерным покрытием, 2008-2018 ПР., гг., тыс. т
Источник: Rauta

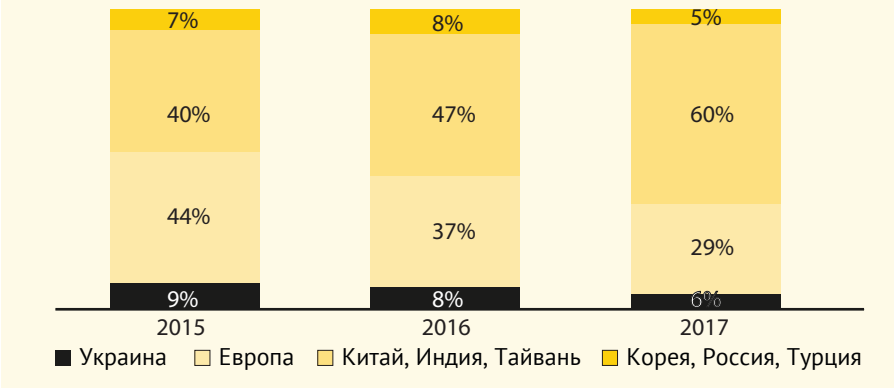


Подавляющее количество компаний, завозящих сырье в Украину для профилирования работают в минусовых допусках. Это хорошо «проходит» в сегменте кровельных или фасадных материалов, но когда такое мы видим в сегменте коммерческого строительства, где конструкции являются несущими, то имеются уже определенные риски для рынка в целом. Также массовой в 2017 году стала подделка маркировки европейских производителей тонколистовой стали. К примеру, завозится сталь из Китая с низкими эксплуатационными свойствами, и маркируется как европейская. Это помогает недобросовестным игрокам на рынке зарабатывать высокие прибыли. В таких схемах маржа может составлять 40-50 %.

Что касается прогнозов на 2018 год, то по ожиданиям рынок оцинкованного проката может увеличиться на 8-10 %, при этом внутреннее производство продолжит вытеснение импортной продукции и займет не менее 2/3 рынка. На рынке проката с полимерным покрытием также ожидается дальнейший рост.

Относительно проблемы низкокачественного проката, то одним из путей решения может стать разработка и внедрение нового ДСТУ, регламентирующего качественные характеристики металлической кровли и фасадов. Стандарт будет определять такие характеристики как: толщина и марка стали, масса цинкового покрытия, толщина и вид полимерного покрытия. Разработка такого ДСТУ по инициативе УЦСС была начата и его вступление в силу запланировано уже в 2018 году.

Удельный вес проката с полимерным покрытием в структуре потребления, по региону происхождения, %
Источник: Rauta



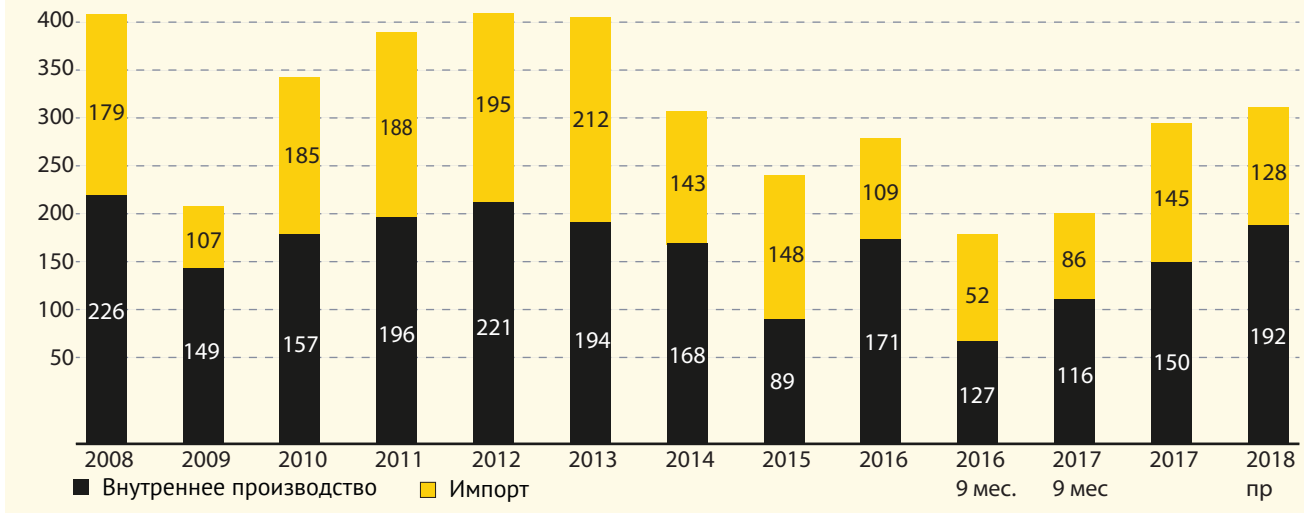
Рынок изменился, но проблемы остались!

Сегодня в Украине фактически отсутствует система контроля качества продукции из тонколистового проката с покрытием, что создает проблемы добросовестным производителям кровельных и фасадных изделий из стали. Более детально об этом рассказал **Вячеслав Колесник**, исполнительный директор УЦСС.

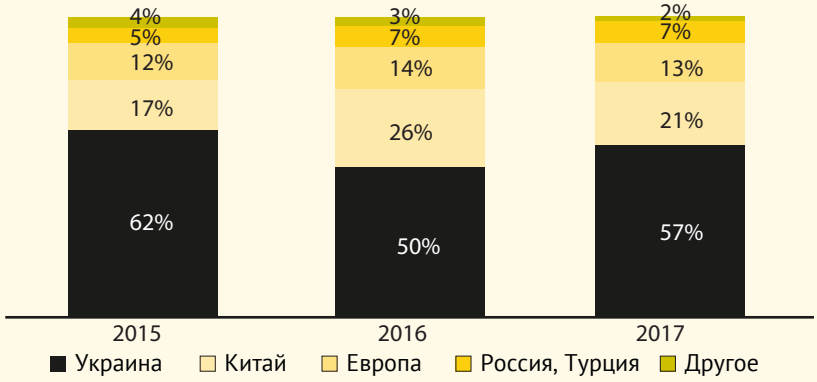
— В Украине на данный момент не работает система рыночного надзора и не регламентированы требования по долговечности продукции. Как следствие, не защищены производители качественной продукции. Из-за разрыва в стоимости европейского и китайского металла в 25-35 % на рынке присутствует продажа фальсификата от чего страдают потребители. При этом реализация производится с помощью информирования потребителя о способах обмана. То есть практически каждый продавец рассказывает, что конкуренты продают китайскую продукцию с малой грамматурой цинка и толщиной покрытия, а он — честный и продает только хороший материал. Естественно, потребители сомневаются в честности таких утверждений, что приводит к снижению доверия к металлу как к материалу. Соответственно, клиент согласен платить меньше. В результате снижается маржинальность и финансовые результаты участников рынка, что приводит к снижению кадрового и маркетингового потенциала отрасли в целом. Это классический пример негативного замкнутого круга.

Проблема с засильем некачественного металла на рынке, усугубляется и тем, что большинство подделок внешне похожи на аналогичные товары более высокого качества. Даже специалисту тяжело сразу понять, из какого сырья — качественного или нет — произведена металлочерепица. Тем более, что кли-

Потребление оцинкованного проката, 2008-2018 ПР., гг., тыс. т
Источник: Rauta



Удельный вес стали с оцинкованным покрытием в структуре потребления, по региону происхождения, %
Источник: Rauta



ент чаще всего не видит готовый продукт или видит его в упаковке — так что упаковка и уровень презентация, продавца играют ключевую роль.

Кроме того, есть целый пласт покупателей, для которых изначально важна только цена. В основном, это физлица и застройщики, которые строят коттеджи на продажу и используют наиболее дешевые материалы, доступные на рынке — без оглядки на возможные угрозы здоровью людей и эксплуатационным свойствам объекта.

Во всей этой ситуации самое парадоксальное то, что реальная разница между себестоимостью хорошего металла с высоким содержанием цинка (225-275 г/м^2) и качественным покрытием (25 мкм) и китайскими аналогами (соответственно цинка 20-40 г/м^2 и краска 12-15 мкм) примерно 25-35 %. То есть изначально при цене более качественного продукта, например, 150 грн., его низкокачественный аналог должен стоить порядка 100-112 грн. Однако это еще не все. Низкое качество — это не только сырье. Такие изделия, как правило, профилируются из более тонкого металла, разница только по толщине может достигать 0,06 и более миллиметра, то есть вместо 0,5 мм металлочерепица производится из сырья толщиной 0,41-0,43, что дает еще 10 % снижения себестоимости, при этом цена такой черепицы должна быть уже 85-90 грн. Также нужно помнить, что производители качественного продукта, как правило, тратятся еще на упаковку, маркировку, поддержание гарантий, печать инструкций по монтажу и рекламу торговых марок. При этом на рынке для конечного потребителя разница в цене составляет 5-7 гривен, что делает такой бизнес выгодным для недобросовестного профилировщика при всей его потенциальной проблематике.

Одним из путей решения проблемы мы видим введение четких правил игры на рынке, что защитит потребителей и производителей качественной продукции. Поэтому подготовка и ожидаемое вступление в силу нового ДСТУ однозначно будет воспринято рынком весьма положительно и принесет ощутимую пользу в первую очередь конечному потребителю, который будет более защищен от некачественного продукта.

Для защиты прав потребителей и производителей качественной продукции новый стандарт должен урегулировать следующие вопросы:

- Установить минимальное ограничение толщины изделий и снизить существующие допуски.
- Установить конкретные требования по грамматуре антикоррозионного покрытия и минимальной толщине лакокрасочного покрытия для внутреннего и внешнего применения.
- Ввести обязательную маркировку изделий с указанием основных качественных характеристик как основание для реальной проверки качества изделия.
- Решить вопрос по определению соответствия продукции требованиям ДСТУ Б В.2.7-19.

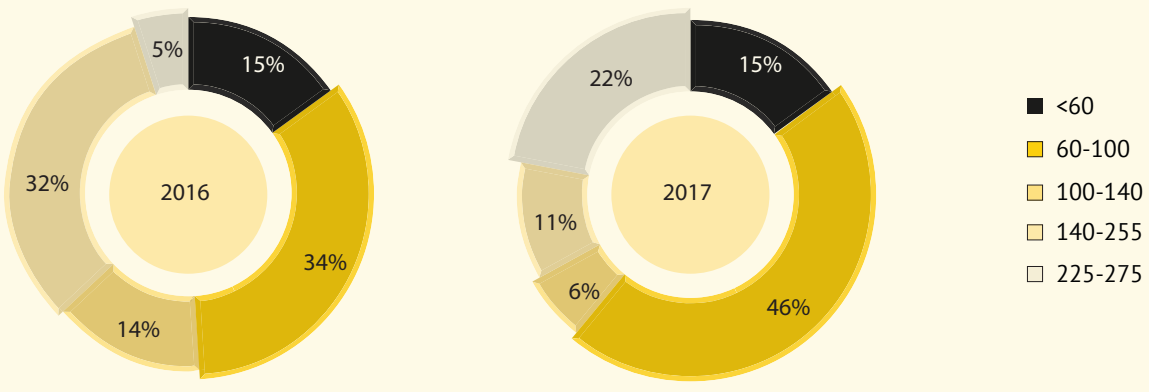
С введением в силу нового стандарта мы ожидаем уменьшения поддельной и низкокачественной продукции, а также повышения надежности и долговечности конструкций, что приведет к росту использования стали в сегменте кровельных и фасадных изделий.

Рынок глазами игроков

Чтобы картина стала полной и можно было посмотреть на рынок с разных точек, мы обратились к игрокам рынка с просьбой прокомментировать общие тенденции на рынке и те проблемы, с которыми они сталкиваются в ходе работы, а также их видение кратко- и среднесрочных перспектив отечественного рынка тонколистовой стали.

Дмитрий Хохлов, коммерческий директор компании «Прушинъски» в Украине

Импорт проката с полимерным покрытием, по степени оцинкования, %
Источник: Rauta



— Сегодня на рынке имеется ряд проблем, среди которых стоит выделить увеличение доли импорта некачественного металлопроката. Как следствие, процент потребления качественного металла снижается.

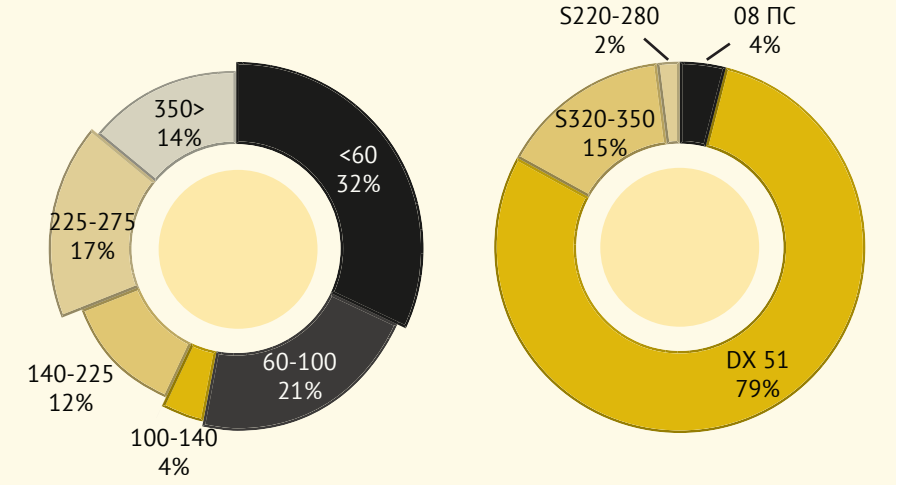
Приятно, что в таких условиях компания «Прушиньски» не потеряла свою долю на украинском рынке. А это значит, что, несмотря на такие тенденции, интерес к качественному материалу у потребителей присутствует. В основном, это те, кто понимает, что главное не цена, а долговечность продукта.

Вторая проблема — отсутствие четких правил игры на рынке и урегулирования ответственности на законодательном уровне. Идет массовый обман покупателя. При этом, привлечь к ответственности недобросовестного профилировщика очень сложно. В основном это касается рынка продаж за наличный расчет, когда у покупателя нет документа на руках и он, соответственно, не защищен законом о правах потребителей.

Хотя в сложившейся ситуации есть и вина самих покупателей. Ведь чаще всего они интересуются гарантией лишь в процессе выбора материала, и то, просто спрашивая, есть ли она и насколько. При покупке большинство покупателей не только не читают содержание гарантии, но даже чаще всего ее не требуют от продавца (производителя). А в содержании гарантии часто спрятаны пункты, которые делают маловероятной ее использование, например, наличие большого списка определенных документов, ограничение по температуре на кровле, требование мыть крышу с моющими средствами и т.п. По гарантии особенно важно понимать, что значительная часть рынка находится «в тени»: для материалов это означает, что нет нормальных сопроводительных документов и затем оснований для обращений к продавцу, кроме как «по понятиям»; для кровельно-монтажных работ — исполнитель (прораб) также не несет реальной ответственности за качество выбранного по его рекомендации материала и за его монтаж в соответствии с рекомендациями производителя. В любом случае страдает потребитель.

Еще одна тенденция, которую мы наблюдаем на рынке тонколистовой стали в последнее время — многие покупатели, так сказать «накушавшиеся» китайского низкосортного металла, увидев последствия его применения, хотят исправить положение. Но при этом денег на реновацию с использованием хорошего металла уже нет и идет практически равноценная замена «плохое» на «плохое, но новое». Как видим, выходит замкнутый круг и, заменяя старый материал на некачественный, но новый, — человек просто продлевает свою проблему.

Потребление стали с оцинкованным покрытием по степени оцинкования и марки стали. Источник: Rauta



Говоря о промышленном потреблении металлопроката и об инвесторах, которые вкладывают свои средства в большие проекты, здесь есть ряд положительных тенденций. Как правило, если сегодня бизнес открывается практически с нуля и применяются европейские технологии, то нет экономии на строительстве здания. Ведь с учетом тех затрат, вкладываемых в производственное оборудование, которое намного дороже нежели здание в котором оно стоит, инвестор обращает внимание преимущественно на инновационные технологии, те «что правильно применять». В таком случае срок эксплуатации используемых продуктов нивелирует высокие первоначальные затраты. Такие заказчики, зачастую европейские и отечественные, но с новым видением развития бизнеса. При этом применяется комплексный подход к строительству. Ведь, когда строит один, а эксплуатирует другой, то в данном случае задача застройщика минимизировать затраты. А вот если подходить комплексно, и знать все свои потребности, а тем более, когда дальнейшая реновация этого здания сулит остановку производства и, соответственно, потерю денег — совсем другие приоритеты.

Но, к сожалению, есть и иная сторона медали — предприниматели, работающие с некачественным товаром, практически убившие рынок частного строительства, начинают внедряться в промышленное строительство со своими подходами к поставкам. И здесь есть опасность. Ведь, если, к примеру, такой застройщик возведет ТРЦ, то его подход будет стоить человеческих жизней. При этом привлечь такую компанию очень сложно: сегодня она есть, а завтра — закрылась.

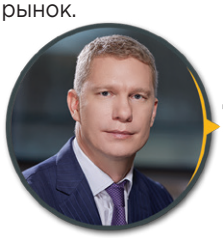
Чтобы избежать похожих последствий компания, которая намерена работать в строительстве в промышленном сегменте, должна иметь мощную техническую базу, квалифицированных сотрудников и прочее.

В текущем году ожидается рост рынка, так как есть определенный отложенный спрос. Сегодня имеется много инвестиционных проектов и иностранных компаний, которые заходят на украинский рынок. А главное появилась прослойка бизнесменов, которые понимают, что экономя на материалах, они создают себе лишнюю проблему.

Наиболее активными сегментами в строительстве, по нашим ощущениям, сегодня являются промышленность и аграрии. Особенно данная тенденция наблюдается в западных регионах страны. Это обусловлено близостью к границе. В остальной части Украины строительство ведут либо местный бизнес, либо торговые сети. К примеру, «Эпицентр». Логистические комплексы практически не строятся, так как есть перенасыщенность рынка.

В завершение, хотелось бы отметить, что сегодня мы видим лишь становление культуры потребления. В Европе этот этап уже пройден. К сожалению, у нас еще существует от-

ношение к бренду не как к гарантии качества, а как к переплате за имя. И чтобы это изменить наша компания много времени уделяет программам, направленным на понимание ценности качества. Они предполагают семинаров для строителей, проектантов, дилеров, участие в выставках, презентации новых продуктов и т.д. Мы верим, что общими усилиями можно изменить рынок.



Роман Курашев, директор по маркетингу «Метинвест Холдинг»

За последнее десятилетние 2015 год оказался худшим: потребление металлопроката в стране достигло минимума — 3,1 млн тонн. В первую очередь это связано с событиями на востоке Украины и потерей контроля над частью территорий. Следующие годы показывают пока только рост на фоне темпов роста ВВП. Емкость украинского рынка металлопроката в 2016 году выросла на 26 %, а в 2017 году — на 5 % относительно предыдущего периода. Прогнозируем сохранение позитивной динамики роста и в 2018 году на уровне 7-8 %.

При этом тревожная тенденция наблюдается с импортом проката в Украину, половину из которого уже занимает китайская продукция. Доля импорта выросла с 36 % в 2016 году до 43 % в 2017 году. Это говорит о продолжении негативной тенденции демпинга китайской продукции и наводнения рынка фальсификатом — когда продукция с одними характеристиками (например, цинковым покрытием в 40-60 грамм на м^2) продается под видом высококачественного проката, где цинковое покрытие составляет 100-140 грамм на м^2.

Это очень серьезная проблема, где часто пострадавшей стороной является конечный потребитель, и она требует незамедлительного решения. Демпинг низкокачественной китайской продукции наносит существенный ущерб всему рынку стального строительства и переработке проката с покрытиями.

В 2018 году рынок проката с покрытиями продолжит свой рост на фоне восстановления строительной активности. По нашим прогнозам, видимое потребление оцинкованного проката вырастет на 5 %, полимерного — на 7 %.

Что касается новых игроков, то, к сожалению, пока на нашем рынке доминирует китайский низкокачественный импорт. Это серьезно сдерживает развитие независимых компаний — переработчиков стали с покрытиями (так называемых коутеров). Как показывает практика, пока рынок не будет закрыт от китайского «продукта», развитие внутреннего производства и создание рабочих мест выглядит малореалистично.

Падение потребления стали в Украине в 2015 году совпало с мировым кризисом, снижением цен на сталь. Тогда многие производители работали на уровне себестоимости или ниже ее, сохраняя свое присутствие на рынке. С того момента цена на металлопрокат в большей степени восстановилась. Основные факторы, которые определяют ценообразование на рынке, как в любой другой отрасли — это соотношение спроса и предложения.

Несмотря на оживление потребления металлопроката в стране, вопрос конкуренции остается актуальным. Для удержания потребителя, прежде всего, мы продолжаем программу освоения качественной продукции на предприятиях «Метинвеста» — это залог успеха в конкурентной борьбе за конечного потребителя. Мы стремимся представить линейку наиболее востребованной продукции, за которую покупатель готов платить и выбирать нас как предпочтительного поставщика.

Так, на комбинате ММК им. Ильича реализуется комплекс инвестиционных проектов, направленных на модернизацию всей цепочки производства рулонного проката. На завершающем этапе находится строительство современной машины литья заготовок мощностью 2,5 млн тонн. Кроме того, мы реализуем проект модернизации стана горячей прокатки «1700», в результате которого получим высококачественный прокат для трубного сектора, машиностроения и холодного переката. Мы также планируем уже в этом году начать реализацию части проектов, направленных на модернизацию стана холодной прокатки и линий оцинкования.

С 2015 года мы постепенно переходим на европейские стандарты производства продукции: весь оцинкованный прокат на внутренний рынок уже поставляется по ДСТУ EN 10346. За это время мы добились существенного улучшения качества продукции, что подтверждается ростом наших продаж на рынки стран ЕС, где «Метинвест» раньше не присутствовал.

В рамках партнерства с заводом «Юнистил» мы осваиваем новые высококачественные продукты: рулоны с толщиной цинкового покрытия 275 грамм на м2 для сегмента вентиляционных изделий. В планах — освоение оцинкованного проката толщиной до 2,0 мм включительно для сегмента легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК).

В 2018 году «Метинвест» продолжит курс на создание долгосрочных отношений с потребителями. Мы запустили проект по реинжинирингу внутренних процессов обслуживания клиентов и построения отношений (CRM). Планируем усиливать цифровую составляющую нашего бизнеса через интернет-магазин и электронный кабинет клиента.

Мы продолжаем развивать существующие сервисы и осваивать актуальные для клиентов новые продукты. Обратная связь от партнеров дает нам возможность повышать качество услуг и постоянно развиваться, выстраивая долгосрочные отношения.

Среди наших приоритетов — увеличение количества крытых складов для сохранения качества и защиты продукции. Так, в 2017 году в Харькове и

Одессе были открыты дополнительные крытые склады, а также восстановлена работа крытого склада в Тернополе. Реконструкция металлоцентра в селе Святопетровское (Киевской обл.) позволила увеличить крытую площадь хранения продукции.

Виктор Федоров, учредитель «Арсенал-Центр»

Рынок металлических кровельных и стеновых ограждающих конструкций сегодня активно меняется. Покупатель несколько лет подряд с нездоровым энтузиазмом приобретал китайский окрашенный металл с малым содержанием цинка, низким качеством лакокрасочного покрытия, и постоянно разочаровывался. Начиная с 2017 года, постепенно вырос спрос на продукцию из высококачественного металла ведущих европейских производителей (SSAB, ArcelorMittal, United States Steel). В объеме производства ООО «Арсенал-Центр» сырье этих производителей достигло 35 % от общего объема производства. На сегодня рынок перешел в состояние постоянного прироста, как в объеме, так и в качестве потребляемой продукции. Мы прогнозируем значительное увеличение рынка высококачественного металлопроката.

Что касается общего объема рынка, то мы видим увеличение на уровне минимум 10-15 % относительно 2017 года. Наиболее быстрорастущим потребителем является агропромышленный сектор, что подтверждается объемом иностранных инвестиций в 2016-2017 годах.

В 2017 году основными заказчиками были коммерческие структуры и фермеры, так как предприниматели устали ждать «лучших времен» и поняли, что именно сейчас и есть самое хорошее время для строительства и ремонта, что деньги могут просто превратиться в «пыль», а недвижимость всегда будет иметь стоимость.

На протяжении 2017 года мы сконцентрировали свои усилия на качестве существующих торговых представительств, а не на увеличении их количества. В прошлом году было открыто два новых производственных подразделения: в г. Умань и г. Белая-Церковь. Суммарный объем инвестиций в открытие данных заводов и закупку оборудования составил более 1 млн евро.

Если поднимать вопрос ценовой динамики, то по нашим прогнозам в 2018 году цены на металлопрокат в долларовом эквиваленте в Украине снизятся. Основным «поводырем» цены металлопроката с покрытием в Украине является стоимость китайского металлопроката. Экономика Китая, как одного из основных поставщиков металлопроката в мире, проходит фазу стагнации. В стране замечено сокращение темпов строительства, а также притока иностранных инвестиций. Решение президента США Дональда Трампа о введении пошлин на импорт стали привело к краткосрочному падению цен на металлопрокат на рынке Китая, да и во всем мире, цена находится под давлением из-за обостряющейся конкуренции.

Есть у отечественного рынка еще и такая проблема, как контрафактная продукция. Существует много предпринимателей, выходцев из аналогичных компаний или торговцев черным металлопрокатом, которые приобрели китайские профилировочные линии, изначально не понимая, что на таком оборудовании невозможно добиться качественного профилирования. Единственным выходом для таких «бизнесменов» является работа с наценкой 500 грн на тонне. В конечном итоге приходит понимание того, что данная торговая наценка не позволяет ни выплачивать вовремя заработную плату персоналу, ни, тем более, производить ремонт и обновление существующего парка оборудования. Все это приводит к единственному правильному, с их точки зрения, решению — взяв в долг у металлотрейдеров самый дешевый, а, следовательно, низкокачественный китайский металл, продавать его конечному потребителю под видом европейского или южнокорейского. Однако, по нашему мнению, в ближайшие годы произойдет переформатирование рынка профилировщиков в сторону увеличения доли рынка у крупных системных операторов, в результате чего, большое количество мелких производителей, которые используют низкосортные линии профилирования, уйдут с рынка.

Приоритетами в развитии нашей компании на 2018 год являются увеличение объемов производимой продукции за счет реализации комплексной программы, которая включает в себя несколько параметров. Первый — осуществление закупки сырья непосредственно у заводов производителей, минуя торговую наценку компаний металлотрейдеров. Второй — открытие новых торговых представительств в регионах. Третий — популяризация нашего «топового» продукта сендвич-панелей. Четвертый — внедрение CRM системы с привязкой к уже работающей ERP программе. Ну и последний, но не менее важный — повышение компетенций торгового и производственного персонала путем проведения специализированных тренингов.

Игорь Титов, директор «Модуль-Украина»

— За последние 2-3 года украинский рынок металла с покрытиями имел стойкую тенденцию, выражающуюся в усилении давления китайского металла на рынок Украины. К сожалению, этому способствовала низкая покупательская способность населения. Как следствие, дешевые сегменты (представленные китайской продукцией) все более вытесняют премиальный и средний сегмент продукцией с низким содержанием цинка 20-40 г/м^2 и содержанием полимерного покрытия ниже 15 мкм, что в конечном итоге приводит к быстрому выходу из эксплуатации конечного продукта. В 2017 году появилось дополнительное давление со стороны российских производителей.

Тем не менее, наше предприятие имеет ряд конкурентных преимуществ. Это, в первую очередь, качество продукции аналогичное европейскому, которое выше других украинских и китайских производителей. Второе — скорость выполнения заказов. Третье — гибкость и клиентоориентированность для удовлетворения запросов клиентов, наличие постоянной оперативной обратной связи с клиентом по вопросам возможности корректировки заказа и быстрое реагирование на рекламации.

Динамику цен на рынке оценивать очень сложно. Она постоянно меняется по совокупности многих факторов. К числу данных факторов относятся: курс валют, цена сырья (руды, цинка и пр.) на внешних рынках, сезонность и даже решение съезда китайской компартии. В настоящее время наблюдается тенденция повышения цен на прокат с покрытием производства «Модуль-Украина».

Также сегодня наблюдается тенденция увеличения подделок. Дешевый китайский материал выдают за европейский и, к сожалению, подделывают даже продукцию «Модуль-Украина». Ведь, как только продукция получает признание на рынке, становится популярной, практически любая компания-производитель сталкивается с проблемой незаконного использования товарной марки без ведома и согласия владельца прав на ее производство. В данном случае маркировка является способом решения проблемы подделки и идентификации товаров. Начиная с 2017 года, с целью защиты конечных производителей от возможного «фальсификата» на «Модуль-Украина», внедрена маркировка всей производимой продукции: оцинкованного рулонного проката и окрашенного рулонного проката.

При этом на окрашенном рулонном прокате присутствует двойная маркировка: первая наносится в процессе оцинкования с указанием даты; вторая — в процессе покраски тоже с указанием даты.

Дополнительно совместно с Ассоциацией Украинский Центр Стального Строительства (УЦСС) мы разрабатываем новый пакет документов, призванный защитить отечественного потребителя от подделок. Нужна большая просветительская работа с конечным потребителем со стороны производителей качественного проката с покрытием.

Что касается ближайшего будущего, развитие украинского рынка нами видится как весьма перспективное. При повышении жизненных стандартов и благосостояния населения рынок должен расти. Необходимо, в конце концов, запретить использование асбестосодержащих материалов (шифера), которые зне применяются во всем мире.

Для сравнения можно взять потребление металла на душу населения. В Украине этот показатель очень низкий. В России, например, данный показатель в три раза выше. При росте рынка будет увеличиваться и количество игроков. Нам известны планы по строительству нескольких линий в ближайшие годы. Скорее всего, будут построены несколько линий с нанесением лакокрасочного покрытия.

Специфика производства «Модуль-Украина» ориентирована на сегмент B2B. В свою очередь мы планируем увеличить свое присутствие на рынках ЕС (в 2017 году экспорт составил 20 % произведенной продукции) и удержание позиций на украинском рынке. В планах «Модуль-Украина» увеличить объем производства проката с полимерным покрытием и осваивать более премиальные сегменты, доля которых сократилась в предыдущие годы, что позволит украинским потребителям осуществлять закупки качественного продукта отечественного производителя при этом не переплачивая за более дорогостоящий зарубежный бренд.

Подводя итог

Сегодня отечественный рынок металлопроката с покрытием находится в непростом положении. С одной стороны, это засилье некачественного материала, с другой — большой процент присутствия импортного проката с покрытием. К сожалению, 2017 год показал, что на украинский рынок смотрит много инвесторов, которые готовы вкладывать свои деньги в развитие бизнеса в Украине, связанного с металлопрокатом. Здесь есть интерес как у европейских, так и у азиатских инвесторов.

При этом, такое сотрудничество может иметь несколько вариантов, один из них — строительство производств на территории европейских стран, но с прицелом на Украину.

Примером такого направления может быть компания ColorTec, планирующая в 2018 году зайти на украинский рынок проката с покрытием. Как видит наш рынок новый игрок и какие планы он перед собой ставит, нам рассказал **Роберт Руэлль,** управляющий директор ColorTec.

— В основном наша компания занимается полимерной покраской металла. Размеры производства — порядка 70 тыс. т в год. Если смотреть глобально, то это достаточно маленькая компания, но для Украины — большая. При этом, когда я говорю большая, то это не значит только в объемах производства. Это и стратегия, и опыт, и сервис.

По понятным для всех причинам, рынок проката с покрытием в Украине был не стабилен. Закрывались заводы и компании. В итоге, на сегодняшний день существует два совершенно разных сегмента рынка: дешевый, с плохим качеством и хороший европейский.

Во всех странах также есть такая динамика, но в Украине она особо выражена. Разрыв между плохим качеством и хорошим очень велик. Нет золотой средины. При этом, несмотря на большой спрос на плохой китайский металл, занимающий львиную долю рынка, мы позиционируем свою продукцию в среднем сегменте. На данный момент большого спроса здесь нет, потому что нет такого продукта. Наша стратегия и заключается в том, чтобы сформировать устойчивый спрос на данный продукт. При этом, главным условием стабильного роста данного сегмента будет качество и постоянство поставок.

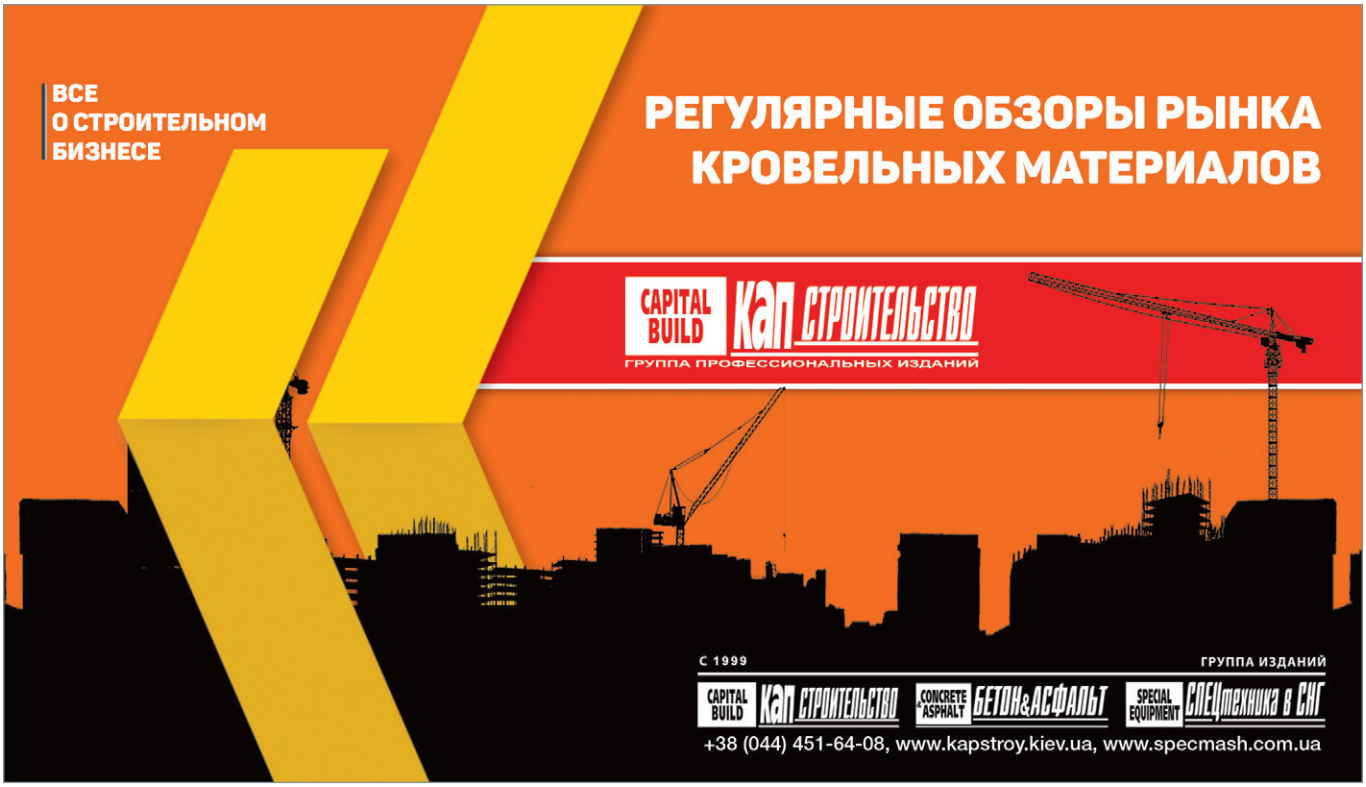
От этого в выигрыше будут все: и покупатели, и конечные потребители. Когда они поймут выгоду от нашего продукта, то вырастет и спрос, соответственно, и потребление качественного металла. Я считаю, это возможно, потому что ряд потребителей уже испытывает потребность в наличии качественного сырья среднего ценового сегмента в ассортименте своей продукции на постоянной основе.

Больше всего в плюсе от нашей продукции будут средние и маленькие компании. Но, безусловно, мы открыты для работы с большими компаниями. Одно из изменений, прошедшее за последнее время — рынок стал более сегментирован, нежели раньше. Сегодня намного меньше больших покупателей, чем 5-6 лет назад. Но общий объем вырос. Для бизнес-модели, которую мы разработали, этот сценарий идеален: рынок четко сегментирован и есть маленькие игроки, которым сложно найти хорошую продукцию в маленьких объемах.

Как видите, планы у нас серьезные, мы верим в украинский рынок. Ведь если смотреть на то, как развивается рынок сегодня, и при условии отсутствия политических шоков, можно легко удвоить имеющуюся цифру объема рынка. Главный тренд на сегодня — есть рост.

Говоря более конкретно, о том, где этот рост можно увидеть, то это реновация уже существующих зданий и возведение новых. Так как сегодня много архитекторов заинтересованы создавать что-то новое и воплощать свои идеи. И в этих двух направлениях мы хотим развиваться.

Как видим, на рынке грядут перемены. Как появление новых игроков, с ориентированными производствами на Украину, так и насыщение прокатом тех стран, где имеется большой избыток мощностей (к примеру, Россия, Казахстан, Узбекистан, Турция).

В этой ситуации переход на более цивилизованную, более качественную конкуренции, регламентированную новыми нормативами, сможет защитить локальный бизнес. Плюс ко всему этому, есть все основания утверждать, что сегодня происходит увеличение доли отечественных компаний на рынке.

Светлана Бондаренко