

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АЛЮМИНИЕВОГО ПРОФИЛЯ: ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ РОСТА, КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Клеменкова Д.В.

Научный руководитель – кандидат экономических наук Руйга И.Р.

Сибирский федеральный университет

Российская экструзионная отрасль - это интенсивно развивающееся направление, которое на сегодняшний день является одним из наиболее перспективных и инвестиционно - привлекательных отраслей перерабатывающей промышленности. Развитие экструзионной индустрии обусловлено общим подъемом промышленного производства Российской Федерации, в частности развитием транспортной и строительной отраслей. Особое значение имеют такие глобальные спортивные проекты как Зимние Олимпийские игры - 2014 и Кубок Мира по футболу в 2018 году. Существенную роль в поддержке отечественного производителя сыграли и защитные меры об установлении ввозной таможенной пошлины на алюминиевый профиль в размере 20% от таможенной стоимости, но не менее €4 за 1 кг [1]. Введенные в декабре 2009 года и начавшие свое действие с 1-го января 2010, данные меры способствовали резкому сокращению ввоза зарубежного профиля (на 25%) и последовавшему за этим увеличению отечественного производства (на 46%). Таким образом, положительные тенденции в мировой экономике, а также протекционистская политика, проводимая Российским Правительством, в значительной мере повлияли на рост отечественного рынка алюминиевого профиля.

Сегодня на отечественном рынке сосредоточено порядка 36 экструзионных предприятий. Крупнейшими производителями являются Татпроф (15%), Алютех (12%), ЛПЗ Сегал (10%), Реалит (6%) и Арисовгаз (6%), на долю которых приходится 60 % рынка (123 тыс. тонн производимой продукции). При этом годовое потребление алюминиевых профилей в России составляет 0,5-0,6 кг на 1 человека, тогда как в Европе – 3,4 кг, в Японии – 3,8 кг., что, прежде всего, говорит об огромном потенциале роста отечественного рынка[2].

В период с 2004 по 2008 годы рынок алюминиевых профилей показывает уверенный рост; за это время производство алюминиевых профилей увеличилось в 3 раза. Однако, в начале 2009 года рынок ощутил влияние финансового кризиса и характеризовался очень низким уровнем спроса (рисунок 1), что отразилось на объемах производства и потребления (-28,5% и -37,2% соответственно). Последствия финансового кризиса ощущались еще в 2010 году, строительный комплекс продолжал пребывать в стагнации, поэтому потребление алюминиевого профиля росло довольно медленно.



Рисунок 1 - Динамика импорта алюминиевого профиля в Россию, тыс. т

Начиная с 2006 года, импорт алюминиевого профиля демонстрирует стабильное снижение с 50,6 тыс. т до 25,3 тыс. т в 2011 г, что составляет 51 и 12 % соответственно, от российского объема производства. Согласно данным Росстата, доля отечественной продукции на рынке алюминиевого профиля составила 88%. Такая положительная динамика обусловлена улучшением качества собственного прессования, расширением ассортиментной политики, появлением в последние годы на рынке новых крупных производителей алюминиевых профилей (например, «Реалит», «МАК»), а также изменением таможенного законодательства. При введении импортной заградительной пошлины, в первую очередь сократились поставки из Китая и Турции (85 % от общего импорта). Однако, если верить неофициальным данным (данные опроса производителей) часть китайского импорта пошла по «серым схемам» [3].

На сегодняшний день, как и 3-4 года назад из-за границы поставляются, в основном, профили высокой отделки (анодированный, с предварительной обработкой поверхности, полированный электрохимическим полированием или окрашенный в нестандартные цвета). Такой профиль в России начал производиться совсем недавно, и основные его поставки приходятся на зарубежных импортеров, Германию, Финляндию, Испанию, Германии, Голландии, Польшу и Турцию [4].

Наметилась и новая тенденция: темп роста производства превысил темпы роста потребления (на 3 %). Кроме того, в связи с установлением заградительных пошлин, произошло сокращение импорта (по разным оценкам на 20-25%). В период с 2004 года по 2011 год потребление алюминиевого профиля в целом на российском рынке увеличилось на 182,8%. Поэтому одной из важных особенностей состояния современного отечественного рынка алюминиевого профиля является его перенасыщенность, что обусловлено превышением предложения над спросом. В связи с этим, российские производители испытывают временные трудности со сбытом продукции. В следствие этого, в ближайшие несколько лет, по оценкам исследовательской компании ССС-ИНФОРМ, ожидается рост экспорта алюминиевого профиля на 10-15%.

В структуре потребления алюминиевых профилей доминирует строительство (его доля равна 69%), за ним следует машиностроение (14%), авиастроение (12%) и производство товаров народного потребления (5%). В западных странах главенствующая роль принадлежит транспортному машиностроению (49%), строительство же занимает второе место (15%). Столь высокая доля потребления алюминиевых профилей в транспортном машиностроении обусловлена в основном значительными объемами выпуска автомобилей, а также большим удельным весом экструзионной продукции, применяемой в авиационном и железнодорожном транспорте. Российская же автомобильная отрасль значительно уступает по данным показателям.

Если рассматривать потребление профиля по ассортиментным группам, то в структуре российского производства алюминиевых профилей преобладают профили с порошковым покрытием - 60%, остальная часть приходится на анодированные профили и профили без покрытия - 15% и 25%, соответственно. В архитектуре преимущественно используется порошковое окрашивание, а в интерьере, особенно в мебельной индустрии, в облицовочных профилях устойчивую нишу занимают анодированные профили. В последнее время возрос спрос на естественные цвета древесины, дерева, металла, поэтому дизайнеры обратили внимание на анодированный профиль.

Данная тенденция послужила причиной того, что многие отечественные предприятия начали инвестировать денежные средства в покупку новых линий

анодирования. Может ли такая ситуация привести к риску появления новых игроков на рынке? В целом инвестиционный проект по качественной линии анодирования не может стоить менее 5 миллионов евро, что автоматически делает его недоступным для мелких производителей. Что касается прессового оборудования, то при его закупке нужны аналогичные, и даже большие капиталовложения, в зависимости от мощности устанавливаемого пресса. Таким образом, справедливо полагать, что экструзионная отрасль, как и любая отрасль металлургии, имеет высокие входные барьеры (значительные затраты на приобретение оборудования, на технологии, НИОКР, оплату труда, маркетинговую и сбытовую деятельность). Это значит, что возможное появление новых отечественных компаний на рынке вряд ли сможет перекроить сформировавшуюся структуру производителей и составить конкуренцию уже имеющимся лидерам.

В связи с таким масштабным политическим и экономическим шагом как вступление Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию от 16 декабря 2011 года и принятием комплекса обязательств, российская экономика постепенно должна будет перейти в новую фазу, фазу «честной конкуренции», предусматривающую отмену всяческих нетарифных барьеров и ограничений на ввозимую продукцию (в среднем на 30 %). В первую очередь под ударом окажутся сельское хозяйство, машиностроение легкая и пищевая промышленность. Очевидно и то, что испытывать трудности в условиях перемен придется и отечественной перерабатывающей промышленности. Согласно Перечню Уступок и Обязательств, принятых РФ при вступлении ВТО, изменение таможенного законодательства коснется фактически всех групп товаров, в частности алюминия и продукции на его основе. Программа снижения импортных пошлин будет проходить последовательно, с поэтапным годовым уменьшением в среднем на 4%. К 2014 году ввозная пошлина на алюминий составит 5 % от стоимости, а затем к 2016-му году достигнет фиксированной ставки и для алюминиевой продукции: на алюминиевый профиль - 10% и на алюминиевые конструкции -12 % [5]. Можно утверждать, что последствия таких реформ приведут к изменениям в структуре и объемах импорта и экспорта алюминиевого профиля.

Исходя из выше изложенного, на современном этапе отечественным производителям стоит задуматься об инвестиционных программах, стимулирующих потребление алюминиевого профиля. Кроме того, необходимо предпринимать попытки по решению ряда проблем, тормозящих развитие отрасли, основными из которых являются: отсутствие нормативной базы (ГОСТов и СНИПов); низкая внутриотраслевая скоординированность; проблема модернизации технологий и оборудования; дефицит высококвалифицированных кадров.

Отсутствие нормативной базы, в соответствии с которой установились бы четкие стандарты качества, является одним из острейших препятствий на пути формирования конкурентного производства. За рубежом эта проблема была решена путем создания некоммерческих организаций, таких как Qualanod и Qualicoat, которые занимаются выдачей сертификатов качества и проводят инспекции на заводах. Создание подобных организаций в нашей стране однозначно могло бы стандартизировать технические регламенты, обеспечив выполнение требований техники безопасности, и одновременно сократить издержки отечественного производителя, вынужденного получать такие сертификаты и лицензии за рубежом.

Следующей важной проблемой является низкая отраслевая кооперация. Не смотря на то, что на отечественном рынке действует всего чуть более 30 экструзионных заводов, между ними нет скоординированности, а потому становится сложным отстаивать свои интересы перед государством. Выход из данной ситуации –

это создание отраслевой кооперации в рамках РСМП (Российский Союз Поставщиков Металлопродукции) либо иное независимое отраслевое объединение [6]. Такая организация позволит решить ряд задач юридического, политического и финансового характера.

Чтобы выстоять на открытом рынке, безусловно, нужна модернизация предприятий, касающаяся и технологических процессов, и кадрового состава. Сами руководители предприятий подчеркивают, что существует проблема «колоссального дефицита высококвалифицированных кадров - в области менеджмента производства, технологов, специалистов высокого уровня с достаточно рыночным менталитетом и отношением к ведению бизнеса»[3]. В решение проблемы подготовки кадров, необходимо взаимодействие непосредственно заинтересованной стороны в лице предприятий и государственного образовательного сектора путем учреждения отделений при университетах, занимающихся подготовкой специалистов узкой направленности (в области экструзионного производства) на базе софинансирования.

Говоря о роли государства в предоставлении мер по стимулированию потребления алюмосодержащей продукции на внутреннем рынке, следует выделить три направления работы.

Во-первых, это поддержка отраслей, где используется алюминиевый профиль, то есть такие области как транспортное машиностроение, железнодорожный автомобильный транспорт и строительство – «например, предоставление жилья также военным, переселенцам с Севера».

Во-вторых, необходимо содействовать росту покупательной способности населения.

В-третьих, развивать законодательную базу, разрабатывать нормативно-правовые акты, стимулирующие честную конкуренцию и препятствующие монополизации алюминиевого рынка.

Более того, необходимо ужесточение таможенного контроля, в виду участившихся случаев, когда импорт проходит по «серым схемам».

Кроме всего прочего, в рамках государственной политики должны проводиться следующие меры, направленные на повышение конкурентоспособности перерабатывающих отраслей, имеющих стратегическое значение для страны, и экономики в целом:

- форсированное развитие перспективных технологий для приоритетных отраслей в режиме софинансирования НИОКР и фундаментальных исследований;
- устранение коррупции и административных барьеров со стороны контролирующих органов;
- повышение мобильности населения и создание общенациональных бирж труда и занятости.
- обеспечение экономики долгосрочными низкопроцентными кредитами;
- наращивание инвестиционных вложений в инфраструктуру и образование;
- совершенствование механизмов налоговой политики;
- создание финансируемых государством комиссий, торговых палат и юридических служб при ВТО для разрешения споров и продвижения отечественной продукции;
- создание организации для участия в выработке правил и норм ВТО, максимально отвечающих интересам России;
- содействие в подготовке юристов, экономистов, управленцев по тематике ВТО.

Все вышеперечисленные меры напрямую или косвенно будут способствовать развитию и укреплению позиций производств отечественной продукции с высокой добавленной стоимостью, за которой сегодня будущее российской промышленности.

Таким образом, производство алюминиевого профиля в нашей стране имеет большие перспективы в связи с реально высоким потенциалом рынка, оцениваемым примерно в 500 тыс. тонн. Под воздействием мирового финансового кризиса отрасль понесла серьезные убытки, в результате чего производство и потребление сократились почти на 50 %, и некоторым предприятиям даже пришлось покинуть рынок. Но уже на сегодняшний день можно говорить о постепенной стабилизации экономической ситуации, о чем свидетельствует динамичное развитие потребляющих отраслей, прежде всего, строительной и автомобильной. Однако докризисная динамика еще полностью не восстановлена, и темпы роста потребления уступают темпам роста производства, поэтому российский рынок временно перенасыщен профильной продукцией, и производители ищут новые каналы сбыта на территории Ближнего Зарубежья. Характерной тенденцией последних семи лет является сокращение доли импорта в совокупном производстве алюминиевых профилей. Впрочем, конкуренция на рынке ни сколько не ослабевает: появляются новые игроки, старые же активно модернизируют производство, расширяют ассортимент выпускаемых профилей, делают попытки выхода на новые рынки. Кроме того, наличие высоких входных барьеров в экструзионной отрасли снижает риск перекройки структуры рынка. Однако, после вступления России в ВТО, и последующего за этим снижения импортных пошлин, возникают более глобальные вопросы: сможет ли отечественная экструзионная отрасль выдержать конкуренцию со стороны иностранных производителей и каковы будут финансовые последствия? Однозначного ответа нет, однако очевидна необходимость решения первоочередных задач, а именно: расширение рынков сбыта за счет зарубежных, создание внутреотраслевой кооперации; проведение модернизации производства, решение проблемы кадров. Кроме того, важную роль здесь должно сыграть государство: через разработку нормативной базы (ГОСТов и СНИПов), разработку финансовых инструментов по предоставлению дешевых кредитов, усиление таможенного контроля, реализацию образовательной программы по подготовке юристов.

Литература

1. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]; Режим доступа: <http://www.customs.ru/>
2. Российский союз поставщиков металлопродукции [Электронный ресурс]; Режим доступа: <http://www.rspm.ru/ru/>
3. Металлы и цены [Электронный ресурс]; Режим доступа: http://metal4u.ru/articles/by_id/176
4. Металлоснабжение и сбыт, Алюминиевые профили и конструкции: перспективы производства и потребления в России [Электронный ресурс]; Режим доступа: <http://www.metallinfo.ru/ru/magazine/livestreams/12/>
5. Официальный сайт Всемирной Торговой Организации и России [Электронный ресурс]; Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>
6. Хазанов Л., Перспективы развития алюминиевого рынка России. Алюминиевый форум в Сибири / Л. Хазанов // Металлург . – 15/07/2012 . – N 7 . – С. 86-87