

## Крепежная история

*Сергей Кукин, информационное агентство МинПром*

Российское правительство откликнулось на инициативу местных метизных производителей и утвердило трехлетнюю пошлину на импорт в РФ крепежных изделий. Под ее действие подпадают и метизы, изготовленные в Украине. В результате наши производители машиностроительного крепежа уже с конца марта – начала апреля вынуждены будут пересмотреть (если не сократить до минимума) свои продажи на российском рынке и существенно подкорректировать политику ценообразования.

Принятое 12 февраля постановление правительства РФ № 68 "О специальной защитной мере в отношении крепежных изделий" предусматривает введение пошлины на ряд ввозимых в страну крепежных изделий (коды по ТН ВЭД ТС серии 7318) в размере 282,4 долл./тонн. В частности, данная защитная мера распространяется на импортируемые в Россию шестигранные метрические болты и гайки, болты с полукруглой головкой с квадратным подголовником или усом и одновитковые пружинные шайбы.

Пошлину при ввозе в Россию этой продукции начнут взимать уже с 18 марта текущего года, причем независимо от страны ее происхождения. В качестве беспошлинного исключения разрешены только изделия, изготовленные в Беларуси. Украинский же крепеж, в случае поставки на российский рынок, будет облагаться специальным таможенным платежом на общих основаниях.

Координатор совета ассоциации "РосМетиз" Александр Семенов так прокомментировал выход постановления №68: "К сожалению, в связи с введением специальной пошлины многие российские потребители могут пострадать от необоснованного роста цен, как на импортную продукцию, так и на продукцию российских производителей". И это высказанное сожаление – не пустая формальность. Во время более чем 20-месячного предварительного расследования Минпромторга РФ в этой ассоциации действительно приложили немало усилий, чтобы не допустить введение специальной пошлины при импорте крепежа на российский рынок.

Аргумент у РосМетиза был простой. Определенные виды крепежа, охваченные действием защитной меры, либо не выпускаются в России вовсе, либо производятся, но в недостаточном количестве и предлагаются местным потребителям по достаточно высокой цене. Победила, впрочем, позиция российских компаний "ММК-Метиз" и "Северсталь-Метиз", выступивших в свое время инициаторами означенного расследования.

В ходе последнего принимали участие и представители таких украинских производителей крепежа, как Дружковский метизный завод и одесское ОАО "Станконормаль". Но их возражения против применения защитной меры к украинским крепежным изделиям, как видим, учтены не были. А терять на российском рынке нашим производителям будет что. Вячеслав Попов, заместитель руководителя департамента по вопросам металлургического комплекса центра "Держзовнишинформ", приводит следующую статистику. В прошлом году весь объем украинского экспорта крепежа составил 30,6 тыс. тонн. При этом на поставки в Россию пришлось 21,8 тыс. тонн данной, или более 71% из всего украинского крепежного экспорта.

Основным украинским поставщиком метизов на рынок РФ уже не первый год является Дружковский метизный завод, крупнейший производитель крепежа в стране. Принимая во внимание данные Держзовнишинформа, а также информацию операторов рынка, можно говорить о том, что в 2009 году это предприятие поставило на экспорт порядка 15-17 тыс. тонн крепежных изделий; из них в Россию – 11-12 тыс. тонн (свыше 70%). В 2010 году общие зарубежные продажи Дружковского метизного завода выросли почти до 25 тыс. тонн крепежа. При этом на рынок РФ предприятие отправило порядка 20 тыс. тонн этой продукции (более 82% экспортных поставок завода).

Российские продажи Станконормали не отличаются такими масштабами. Так, по сведенной информации ряда экспертов, этот производитель в 2009 поставил за рубеж около 150 тонн крепежа, в том числе в Россию – примерно 70 тонн (около 47%). В прошлом году весь крепежный экспорт завода составил 310-320 тонн, а доля продаж на рынок РФ в нем – около 180 тонн, или почти 57%.

Впрочем, если рассматривать экспортные объемы предприятий именно с точки зрения продаж в Россию машиностроительного крепежа, как раз и подпадающего под действие постановления № 68, то диспропорция в поставках заметно нивелируется. Дело в том, что весьма значительная часть продаж Дружковского метизного завода приходится на железнодорожный крепеж, а Станконормаль поставляет в РФ только крепежные изделия для машиностроения. Однако, что в случае с российскими поставками Дружковского завода, так и в ситуации с продажами Станконормали на рынок РФ, постановление № 68 способно заметно усложнить сбытовые задачи по машиностроительному крепежу для обоих предприятий.

Принятие российским правительством спецпошлины в 282,4 долл./тонн, отмечает В.Попов, может привести к ощутимому снижению конкурентоспособности украинских предприятий на российском рынке: "Если оперировать данными прошлого года и принимать во внимание усредненные стоимостные показатели экспорта Дружковского метизного завода и Станконормали, то после взимания пошлины, цены на продукцию данных предприятий, поставляемые в Российскую Федерацию вырастут в среднем на 16-22% – в зависимости от вида продукции и производителя. Естественно, это не лучшим образом скажется на возможностях предприятий в плане ценовой конкуренции".

Председатель правления ОАО "Станконормаль" Юрий Задорин в комментарии для МинПрома прямо заявил, что введение этой защитной меры вполне способно "приостановить (активность – прим. автора) наших покупателей" в России. По его словам, в ходе предварительного расследования предприятие пыталось доказать необоснованность применения спецпошлины к своей продукции. "Во-первых, мы изготавливаем специфические крепежные изделия, в том числе шайбы Гровера особого сечения. Во-вторых, для производства крепежа необходимое сырье мы закупали именно в России. В-третьих, мы предлагали россиянам ограничить свои поставки на их рынок в рамках определенной годовой квоты – порядка 70 тонн. Мы готовы были выдерживать это самоограничение, но к нам не прислушались!" – возмущается Ю.Задорин.

На данный момент руководитель Станконормали не видит особых альтернатив поставкам крепежа в Россию. Отечественный рынок, подчеркивает он, не столь развит, чтобы в значимых объемах потреблять продукцию возглавляемого им предприятия. Внутриукраинским клиентам одесский завод поставляет максимум 15-16 тонн своих шайб в год.

Председатель правления ОАО "Дружковский метизный завод" Сергей Салий также утверждает, что предварявшее выход постановления № 68 спецрасследование по импорту машкрепежа в Россию сложно назвать объективным. Он подчеркивает, что в его ходе были допущены грубые процедурные нарушения. А доводы местных инициаторов принятия защитной меры (о якобы связи между возрастанием импорта крепежа в РФ и падением его выпуска у российских производителей; без учета фактора экономического кризиса) зачастую не отличались правдоподобием. "Тем не менее, в Минпромторге РФ это все произошло. Просто... им (россиянам – прим. автора) надо было ограничить свой рынок от поставок продукции всех зарубежных производителей крепежа. Они это и сделали. Другой вопрос, что весь объем подпавшего под защитную меру импортного машкрепежа – что украинского, что китайского – в России своими силами изготовить не в состоянии!" – убежден С. Салий.

Что же касается собственных сбытовых перспектив по машкрепежу, то на Дружковском метизном заводе, по словам его руководителя, настроены оптимистично: "Будем смотреть в сторону других (кроме России – прим. автора) стран, подтянем продажи на внутреннем рынке Украины". Правда, при этом С. Салий не счел возможным уточнить, какой объем российских поставок продукции завода подпадает под действие указанной спецпошлины и в какие регионы продаж завод сможет этот крепеж перенаправить.

Со своей стороны представитель Держжовнишинформа уверен, что нынешняя доля России в экспортной географии украинских крепежников делает весьма сложным решение задачи с быстрой диверсификацией их рынков сбыта. "В ситуации с введением пошлины на импорт крепежа в РФ украинским его производителям придется пересматривать свою политику ценообразования, – полагает В.Попов. – И пытаться увеличить поставки на иные рынки -- на уровне десятков тонн в год в ту или иную страну. А сделать это непросто. Ведь сегодня в основных мировых регионах потребления крепежа заметно усилили свои позиции азиатские его производители".

"Азиатское обстоятельство", кстати, в свое время стало тем поводом для российских метизников, который позволил им инициировать спецрасследование по импорту крепежа в РФ. А закончилось все принятием указанной трехлетней защитной меры. В 2008-2009 годах топ-менеджеры Северсталь-метиза открыто говорили о необходимости ограничить российский рынок от поставок данной продукции из КНР.

Сегодня схожие мысли завладели и украинскими метизниками. Как стало известно МинПрому, уже в ближайшие дни в Минэкономразвития Украины должно состояться совещание с участием руководителей отечественных заводов, изготавливающих крепеж. На этой встрече некоторые представители метизных предприятий страны, ссылаясь на введения спецпошлины по российскому рынку, будут требовать принятия аналогичного решения в отношении дешевого крепежа, ввозимого сегодня в Украину из стран Юго-Восточной Азии (Китая, Индии, Тайваня и Таиланда).

Своя защитная мера, с одной стороны, позволит украинским крепежникам хотя бы морально возместить негатив от возможного сужения российского рынка. С другой же, хоть как-то компенсировать ожидаемое сокращение продаж машкрепежа в России до критически низкого уровня – из-за затруднения доступа в Украину продукции их иностранных конкурентов.

Правда, компенсация в данном случае вряд ли выйдет полноценной. Да и специальные расследования по импорту ведутся не один месяц. Российская "антидемпинговая эпопея" с утверждением пошлины на ввозимый в страну крепеж, длившаяся почти два года, – хорошее тому подтверждение.