

Метизная отрасль России: вызовы и возможности в неравной борьбе с импортом

Н.Н. Яшалова, Д.М. Тавриков

УДК 330.35

DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2025-1-55-70

Аннотация. На основе анализа статистических данных проведена оценка современного состояния отечественной метизной промышленности до и после введения антироссийских санкций. Выявлено, что в России имеется избыток производственных мощностей для выпуска метизной продукции, однако их полной загрузке и развитию отрасли препятствуют низкий спрос на внутреннем рынке, растущий импорт, в том числе высокотехнологичных метизов, и резкое сокращение экспортных возможностей начиная с 2021 г. Эти обстоятельства приводят к дальнейшему снижению загрузки российских предприятий, потере доходности, препятствуют развитию отрасли. Для защиты внутреннего рынка и поддержания отечественных производителей предложен ряд мер: введение импортных квот и пошлин, поддержка экспортной деятельности, снятие транспортных ограничений на перевозку продукции. Результаты исследования могут быть интересны ученым и практикам, изучающим проблемы отраслевой экономики.

Ключевые слова: метизная отрасль; статистический анализ; рынок метизов; экспорт; импорт; санкции; защита рынка; поддержка отрасли

Введение

В обеспечении экономического роста страны активную роль играет обрабатывающая промышленность, на долю которой в Российской Федерации приходится более 60%, а в развитых странах – 90% промышленного сектора экономики. В состав обрабатывающей промышленности входит свыше трехсот отраслей народного хозяйства, задачи которых связаны с переработкой сырья в готовую продукцию.

Большинство предприятий обрабатывающих отраслей отличает высокая ресурсо-, фондо- и энергоемкость, они очень требовательны к качеству трудовых ресурсов. Обрабатывающий сектор – источник технологической мощи государства, он обеспечивает увеличение производительности, инноваций и международной торговли. На современном этапе сокращение или сжатие обрабатывающего сектора вновь рассматривается как один из признаков экономического упадка [Кондратьев, 2013].

К числу хронических проблем отечественного обрабатывающего сектора можно отнести высокую степень износа и низкую скорость обновления основных фондов, недостаток инвестиционных ресурсов, технологическое отставание от зарубежных конкурентов, высокую импортозависимость по оборудованию и комплектующим, в последние годы на волне антироссийских санкций к этому добавились проблемы с доступом к передовым западным технологиям и оборудованию, необходимость переориентации торговых отношений в пользу Китая, стран Центральной Азии, Белоруссии и других дружественных государств [Лукина, 2023].

Метизная промышленность является одной из обрабатывающих подотраслей черной металлургии (4-й передел). Ее номенклатура включает в себя сотни наименований и десятки тысяч типоразмеров различных изделий (проволоки, гвоздей,

болтов, шурупов, калиброванного проката, сеток, электродов и др.), при изготовлении которых используется бунтовой или прутковый металлопрокат широкого марочника сталей, выпускаемых предприятиями черной металлургии. Численность занятых – около 20 тыс. чел.

Метизная продукция используется практически во всех сферах хозяйственной деятельности¹, но основными потребителями выступают строительство, автомобильная промышленность и машиностроение.

Будущее метизной промышленности оценивается зарубежными аналитиками в целом оптимистично: только мировой рынок оцинкованной стальной проволоки, по прогнозам, к 2030 г. достигнет примерно 0,7 млрд долл. при среднегодовом темпе роста 4,1%². Однако далеко не все производители смогут использовать этот рост для своего развития. География производства метизных изделий все больше смещается в развивающиеся страны, которые могут обеспечить массовый и дешевый выпуск изделий и занять существенную долю рынка.

Российская обрабатывающая промышленность в последние годы столкнулась с масштабным санкционным давлением, усиление которого произошло в 2022 г. Санкции вызвали отток иностранных компаний и ресурсов из страны, разрушили многие устоявшиеся производственные и торговые связи, технологические и логистические цепочки, создали проблемы в обслуживании импортной техники и т.д. Разработка мер по противодействию негативным последствиям санкционных ограничений превратилась в актуальную задачу для научного и бизнес-сообщества [Shchpeleva et al., 2024; Bali, Rapelanoro, 2021].

Метизная отрасль хотя и не стала прямой мишенью санкционного воздействия, в отличие, например, от отраслей ВПК, нефте- и газодобычи, все же серьезно пострадала как часть металлургического комплекса. Цель настоящего исследования – проследить тренды ее развития до и после введения санкций и сформулировать практические рекомендации по стимулированию внутреннего производства.

Что из себя представляет отечественная метизная промышленность

Крупнейшими производителями метизной продукции в России являются дочерние предприятия или подразделения металлургических холдингов: несколько заводов, входящих в группу «Северсталь» (ССМ) и ПАО «Мечел», а также ОАО «ММК-Метиз», ООО «Абинский электрометаллургический завод» (АЭМЗ), ООО «ПромСорт-Метиз» (ранее «НЛМК-Метиз»), ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК» (табл. 1). Они контролируют более 90% отечественного рынка метизной продукции, являются учредителями Ассоциации производителей металлических изделий «Промметиз» (независимого эксперта Минпромторга России по метизному сегменту промышленности)³. Оставшиеся 10% рынка делят между собой малые и средние предприятия.

¹ Подробнее см.: Ассоциация «Промметиз». URL: <https://www.asmetiz.ru/>;
Как создавался фундамент сегодняшних метизных производств? URL: <https://www.alfa-ars.ru/lp/stati/kaksozdavalsyafundamentsegodnyashnikhmetiznykhproizvodstv2642018/>

² Galvanized Steel Wire Market Report: Trends, Forecast and Competitive Analysis to 2030. URL: <https://www.lucintel.com/galvanized-steel-wire-market.aspx>

³ Ассоциация «Промметиз». URL: <https://www.asmetiz.ru/>

Таблица 1. Крупнейшие компании метизного бизнеса в РФ

Мажоритарный акционер	Материнская компания	Степень обеспеченности собственным подкастом от материнской компании	Основной вид производимых метизных изделий	Объем продаж в 2022 г., тыс. т
СМ:	<i>ОАО «Северсталь метиз»</i> (г. Череповец, Вологодская область, СЗФО), основано в 1965 г.; <i>ОАО «Северсталь канаты»</i> (г. Волгоград, Волгоградская область, ЮФО), основано в 1954 г.; <i>ООО «Орловский сталепрокатный завод»</i> (г. Орел, Орловская область, ЦФО), основано в 1967 г.			
А.А. Мордашов (77%)	ПАО «Северсталь»	Очень высокая (выше 85%)	Канаты, высокопрочные профили, сетчатые изделия, ж/д крепеж, калибровка, высокоуглеродистая и низкоуглеродистая проволока, гвозди, крепеж	475,3
«Мечел»:	<i>ОАО «Белорецкий металлургический комбинат»</i> (г. Белорецк, Республика Башкортостан, ПФО), цех метизов основан в 1911 г.; <i>ОАО «Вятский метизный завод»</i> (пос. Вятск, Республика Карелия, СЗФО), цех метизов основан в 1898 г.			
И.В. Зюзин (50,2%)	ПАО «Мечел»	Полная	Канаты, высокоуглеродистая и низкоуглеродистая проволока, гвозди	473,9
ММК:	<i>ОАО «ММК-МЕТИЗ»</i> (г. Магнитогорск, Челябинская область, УрФО), основано в 1942 г.			
В.Ф. Рашников (84%)	ПАО «ММК»	Полная	Канаты, ж/д крепеж, калибровка, высокоуглеродистая и низкоуглеродистая проволока, гвозди, крепеж, сетчатые изделия	354,2
ООО «ПРОМСОРТ-МЕТИЗ»:	до 2023 г. <i>ООО «НЛМК-МЕТИЗ»</i> (г. Березовский, Свердловская область, УФО), цех метизов основан в 1976 г.			
В.С. Лисин (84%)	ПАО «НЛМК»	Полная	Низкоуглеродистая проволока, гвозди, крепеж	273,7
«ЕВРАЗ»:	<i>ОАО «ЕВРАЗ Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат»</i> (г. Новокузнецк, Кемеровская область, СФО), цех метизов основан в 1971 г.			
Р.А. Абрамович (29%), А.Г. Абрамов (19%)	ПАО «ЕВРАЗ»	Полная	Низкоуглеродистая проволока, гвозди	218,3
АЭМЗ:	<i>ООО «Абинский электрометаллургический завод»</i> (г. Абинск, Краснодарский край, ЮФО), цех метизов основан в 2018 г.			
И.И. Демченко (100%)	Новосталь-М	Полная	Низкоуглеродистая и высокоуглеродистая проволока	158,7

Источник. Составлено авторами по данным с официальных сайтов компаний.

В тройку лучших российских производителей метизов за 2023 г., согласно рейтингу журнала «Металлоснабжение и сбыт», при расчете которого помимо комплексного анализа деятельности компаний учитывались результаты опроса покупателей металлопродукции и экспертов рынка металлов, вошли «Северсталь-метиз», «ММК-МЕТИЗ» и «Мечел»⁴.

Большинство метизных производств расположены в непосредственной близости к источникам сырья, что кардинально сокращает себестоимость, транспортные расходы, снижает зависимость бизнеса от сторонних поставщиков.

Отрасль в значительной степени консолидирована вокруг крупных вертикально интегрированных горно-металлургических компаний полного цикла. С одной стороны, это обеспечивает сырьевую безопасность метизным активам, что крайне важно для выстраивания непрерывного производственного процесса, с другой – приводит к тому, что деятельность метизных подразделений полностью регламентирована, бюрократизирована и подчиняется тем целям, планам и задачам, которые ставит перед ними руководство холдинга. В итоге метизная отрасль практически лишена гибкости, что может отражаться на консервативном подходе к инвестициям и низкой скорости внедрения инноваций, развития новых нишевых продуктов и сервисов.

Так, в российской структурной политике одним из ключевых инструментов выступают отраслевые стратегии с длительным горизонтом планирования [Сасаев, 2023]. У метизной отрасли такой стратегии нет. Её ориентиры развития полностью совпадают с целями и задачами металлургической промышленности, которая в своей деятельности опирается на такие документы федерального уровня, как ФЗ «О промышленной политике в РФ»⁵, «Стратегия развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 года»⁶, «Стратегия развития черной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года»⁷, «Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности РФ до 2024 года и на период до 2035 года»⁸, «Энергетическая стратегия РФ период до 2035 года»⁹ и др.

Данные стратегические документы направлены не только на укрепление отечественной обрабатывающей промышленности и развитие её производственного потенциала, но и на решение вопросов обеспечения национальной безопасности, и требуют актуализации с учетом современных вызовов и угроз, среди которых особенно следует выделить «постковидное» восстановление экономики и санкционную политику со стороны недружественных стран. Обновленные стратегические документы должны учитывать риски, связанные с нестабильностью макроэкономических условий, нарушением традиционных кооперационных связей и логистических маршрутов,

⁴ Рейтинг ведущих российских производителей и поставщиков металлопродукции за 1-е полугодие 2023 года. URL: https://www.metalinfo.ru/ru/magazine/rate/2023/2023_1; Рейтинг ведущих российских производителей и поставщиков металлопродукции за 2-е полугодие 2023 года. URL: https://www.metalinfo.ru/ru/magazine/rate/2023/2023_2

⁵ См. Федеральный закон «О промышленной политике в РФ» от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ.

⁶ Утв. Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2022 г. № 4260-р.

⁷ Утв. Приказом Минпромторга России от 05.05.2014 г. № 839.

⁸ Утв. Распоряжением Правительства РФ от 06.06.2020 г. № 1512-р.

⁹ Утв. Распоряжением Правительства РФ от 09.06.2020 г. № 1523-р.

решением задач по цифровой трансформации отраслей¹⁰. В отношении металлургической промышленности особую важность приобретают стимулирование внутреннего спроса и переориентация экспорта на альтернативные зарубежные рынки¹¹.

Очевидно, существенные коррективы будут внесены и в дальнейшее развитие металлургической отрасли страны, включая её подотрасли. Здесь мы рассмотрим только проблемы метизной промышленности. Представленные далее в статье рисунки и таблицы составлены авторами самостоятельно, на основе данных единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) и ассоциации «Промметиз», имеющей более детальную статистику по отрасли. Ряд выводов, сделанных в статье, опирается на многолетний практический опыт одного из авторов, а также экспертные мнения, полученные в ходе его личной беседы с топ-менеджерами ведущих российских метизных компаний.

В течение 2018–2022 гг. расстановка сил в отрасли немного изменилась. Совокупная доля крупнейших игроков («Северсталь», «Мечел» и ММК) сократилась с 74 до 61%, тогда как вес АЭМЗ увеличился с 2 до 7%, «прочих компаний» – с 2 до 8%.

АЭМЗ – молодая компания, специализирующаяся на производстве сварочной и стальной проволоки, катанки, арматурного проката. Она использует свое выгодное географическое положение (в 34 км от порта Новороссийск) для минимизации транспортных издержек как при закупке сырья (главным образом металлического лома), так и в наращивании экспортных поставок. По данным ассоциации «Промметиз», доля экспорта в ее продажах в период с 2018 г. по 2022 г. составляла около 50%. География экспорта включает Турцию, Алжир, Египет, Израиль и Марокко, некоторые страны ЕС.

Категория «прочие компании» объединяет в себе небольшие локальные производства, секрет успеха которых, как можно предположить, в расположении поблизости от мест потребления (некоторые эксперты считают это долгосрочной стратегией для отрасли) [Власюк, 2022].

Производя около 2 млн т метизов /в год, в том числе на экспорт, Россия не входит в число крупнейших игроков мирового рынка металлоизделий¹². Лидирует на этом рынке Китай, который производит более 40 млн т металлопродукции, что превышает пиковое валовое производство метизов 1988 г. в СССР в пять раз и аналогичный российский показатель 2022 г. почти в 21 раз. Крупнейшими мировыми производителями металлоизделий являются компании из Китая (Tianjin Huayuan Wire, Henan Henxing, Taizhou Jinyou Metal Products), Индии (Tata Wiron, Usha Martin), Южной Кореи (Kiswire, DSR), Тайланда (Bangkok Steel Industry), Вьетнама (Hoa Phat), Перу (Prodac) и др. Большая часть их продукции ориентирована на рынки широкого потребления и имеет выгодное соотношение «цена – качество».

¹⁰ Мишустин: подготовлена обновленная стратегия развития обрабатывающей промышленности. URL: <https://tass.ru/ekonomika/18569077>

¹¹ О Долгосрочной стратегии развития металлургической отрасли на период до 2030 года. URL: <https://rspp.ru/events/news/o-dolgosrochnoy-strategii-razvitiya-metallurgicheskoy-otrasli-na-period-do-2030-goda-63a99acbb932f/>

¹² Ассоциация «Промметиз». URL: <https://www.asmetiz.ru/>; World Steel in Figures. 2024. URL: <https://worldsteel.org/wp-content/uploads/World-Steel-in-Figures-2024.pdf>

Российская Федерация выступает и импортером, и экспортером метизной продукции. За период с 2018–2021 гг. экспорт в натуральном объеме увеличился в 2,5 раза, импорт – в 1,5 раза. В 2022 г. стоимостной и натуральный объемы экспорта сократились в два раза относительно предыдущего года. В целом на протяжении исследуемого периода сохранялся отрицательный внешнеторговый баланс рассматриваемой отрасли (табл. 2).

Таблица 2. Экспорт и импорт метизной продукции в РФ в 2018–2022 гг.

Показатель		2018	2019	2020	2021	2022
ЭКСПОРТ	млн долл. США	268,7	243,9	455,6	752,0	344,0
	тыс. т	272	261	583	678	348
ИМПОРТ	млн долл. США	1 078,5	1 130,2	1 257,7	1 698,0	1368,0
	тыс. т	549	583	564	569	597

Источник. Рис. 1,2, табл. 2–5 составлены авторами по данным ассоциации «Промметиз».

Основные позиции в экспорте, по данным «Промметиз», – это стандартная низкоуглеродистая проволока, оцинкованная или без покрытия, высокоуглеродистая проволока и изделия из нее. Из низкоуглеродистой проволоки изготавливают различные гвозди, сетчатые изделия и габионы; высокоуглеродистая используется для производства канатов, машиностроительных и мебельных пружин, шпалер, высокопрочных армирующих материалов, в том числе для инфраструктурного строительства. Стальные канаты применяются, к примеру, для создания и эксплуатации различных кранов, подъемных механизмов и специальных грузозахватных приспособлений.

Большая часть импорта приходится на рядовой крепежный сортамент, использующийся в ремонтных и эксплуатационных нуждах: продукция либо не производится в России, либо производится в недостаточном количестве. Основными зарубежными поставщиками метизной продукции на территорию РФ являются Китай и Республика Беларусь¹³.

Ярко выраженной специализации среди российских производителей метизов не наблюдается. Практически все они выпускают проволоку – обыкновенную и стальную (табл. 3). Второй по популярности продукт – холоднокатанная арматура. Многие занимаются крепежом и гвоздями, но их основную массу (42% и 37% соответственно) выпускают «прочие компании», которые, как правило, относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства.

Динамика производства основных видов метизной продукции в 2018–2022 гг. представлена в таблице 4. Ведущее место в структуре выпуска отечественных предприятий занимает все та же проволока, причем объемы ее выпуска мало изменились за пять лет.

¹³ Ассоциация «Промметиз». URL: <https://www.asmetiz.ru/>

Таблица 3. Производство основных видов метизной продукции российскими компаниями в 2022 г., %

Вид продукции	ССМ	«Мечел»	ММК	НЛМК	«ЕВРАЗ»	АЭМЗ	Прочие	Σ
Проволока обыкновенного качества	12	25	14	19	17	10	3	100
Проволока стальная	44	31	14	2	1	6	2	100
Холоднодеформированная арматура	1	27	23	15	13	21	-	100
Крепёжные изделия	25	-	29	4	-	-	42	100
Канаты стальные	43	37	20	-	-	-	-	100
Гвозди проволочные	7	8	10	25	13	-	37	100
Сортовая холоднотянутая сталь	64	1	35	-	-	-	-	100
Прочие метизы	61	13	8	-	-	-	18	100

Таблица 4. Производство основных видов продукции в метизной промышленности РФ в 2018–2022 гг., тыс. т

Вид продукции	2018	2019	2020	2021	2022	Темп прироста 2022/2018, %	Темп прироста 2022/2021, %
Проволока обыкновенного качества	1 085	1 110	1 123	1 171	1 074	-1,0	-8,3
Проволока стальная	301	301	303	318	281	-6,6	-11,6
Холоднодеформированная арматура	139	193	178	216	177	+27,3	-18,1
Крепёжные изделия	132	140	135	144	172	+30,3	+19,4
Канаты стальные	120	109	107	111	103	-14,2	-7,2
Гвозди проволочные	87	82	88	79	104	+19,5	+31,6
Сортовая холоднотянутая сталь	92	88	79	87	75	-18,5	-13,8
Прочие метизы	155	145	159	178	138	-11,0	-22,5
ИТОГО	2 112	2 167	2 172	2 304	2 123	+0,5	-7,9

На годовую динамику производства в 2018–2022 гг. влияли главным образом колебания спроса – нестабильность экспортных поставок и ситуация в строительной отрасли России, которая выступает одним из основных потребителей металлоизделий. Значительное увеличение объемов производства в 2022 г. по сравнению с 2018 г. произошло по арматуре (+27,3%), крепежным изделиям (+30,3%), гвоздям проволочным (+19,5%).

Но 2021 и 2022 гг. стали большим испытанием для отрасли. В 2021 г. на фоне восстановительного роста спроса после пандемии во всем мире резко взлетели

цены на металлоизделия. Стоимость листового проката к середине 2021 г. в России за полгода выросла более чем в два раза, а арматуры – в полтора раза¹⁴. В России, по данным ассоциации «Промметиз», объем выпуска в натуральном выражении вырос на 6,1%, а денежном – на 64,6%. Это вынудило многие западные страны усилить протекционистские меры (квотирование импорта метизной продукции в ЕС, старт различных антидемпинговых расследований в США и других государствах). Во второй половине 2021 г. была предпринята попытка ограничить рост цен и на российском рынке – за счет сдерживания экспорта. Были введены экспортные пошлины в размере 15% от таможенной стоимости продукции, но не менее 133 долл./т (с 01.01.2022 г. отменены)¹⁵. По мнению экспертов метизной промышленности, эта мера отразилась в первую очередь на высокотехнологичном экспорте.

В 2022 г. относительно 2021 г. суммарный объем производства метизов сократился на 7,9%. Во-первых, российские производители столкнулись с ужесточением конкуренции по коммодити-продуктам в РФ и на экспортных рынках, ростом импорта метизной продукции; во-вторых, шоком для отрасли стало введение санкционных ограничений со стороны западных стран против российских металлургических компаний, их продуктов, собственников, бенефициаров, контрагентов и т.д. Конкретно в метизной подотрасли были затронуты все логистические и финансовые цепочки, финальные и промежуточные продукты производства, поставки и обслуживание импортного оборудования, поддержка различных информационных систем, включая MES и ERP.

Компаниям пришлось выстраивать новые отношения с поставщиками оборудования и материалов из дружественных стран, восстанавливать собственные компетенции по технологическому запуску, профилактическому ремонту импортных машин и оборудования.

Исторически сложилось, что ведущие российские метизные компании использовали в своей технологической цепочке оборудование и агрегаты западного производства (Бельгия, Германия, Италия): волочильные станы КОСН, MFL, канатные и прядевильные машины SKET, печи Olivotto и агрегаты FIB, сейчас запасные части и вспомогательный инструмент к ним стали недоступны.

После введения санкций и ограничений против России в 2022 г. привычные премиальные рынки западных стран, таких как ЕС и США, стали недоступны для отечественного экспорта метизов. Отраслевые эксперты отметили, что фактически произошла переориентация российского экспорта на рынки Турции, Северной Африки, Латинской Америки, Ближнего Востока, Индии, Вьетнама и Сингапура. Стоимостной и натуральной объемы экспорта метизов существенно сократились (табл. 2) и предпосылок для его восстановления пока не наблюдается. Часть объемов

¹⁴ С чем связан резкий рост цен на металлопродукцию. URL: <https://rg.ru/2021/06/14/s-chem-sviazan-rezkij-rost-cen-na-metalloprodukciiu.html>

¹⁵ Постановление Правительства РФ от 27.10.2021 г. № 1833 «О внесении изменений в ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств – участников соглашений о Таможенном союзе» (утратило силу с 01.01.2022 г.). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_399298/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/

из высвободившегося экспорта, которые не смогли перенаправить в дружественные страны, удалось переориентировать на внутренний рынок.

Изучив финансовую отчетность крупнейших российских метизных компаний за 2021–2022 гг. и проанализировав на её основе такие показатели, как выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, EBITDA, чистая прибыль, авторы статьи пришли к выводу, что в этом периоде санкции существенно не отразились на финансовых результатах предприятий. Однако анализ отчетности за 2023 г. продемонстрировал снижение вышеназванных показателей: выход на новые рынки сбыта продукции не смог компенсировать российским метизным компаниям потери от закрытия западных рынков, хотя такое снижение нельзя назвать критичным.

Какие проблемы высветил санкционный кризис в метизной отрасли

Одной из важнейших системных проблем отрасли уже многие годы является избыточность производственных фондов по всем видам продукции (рис. 1). Среднее значение загрузки производственных мощностей за 2018–2022 гг. составило 49,8%. Наихудшее значение показателя наблюдается по сортовой холодноотянутой стали и канатам.

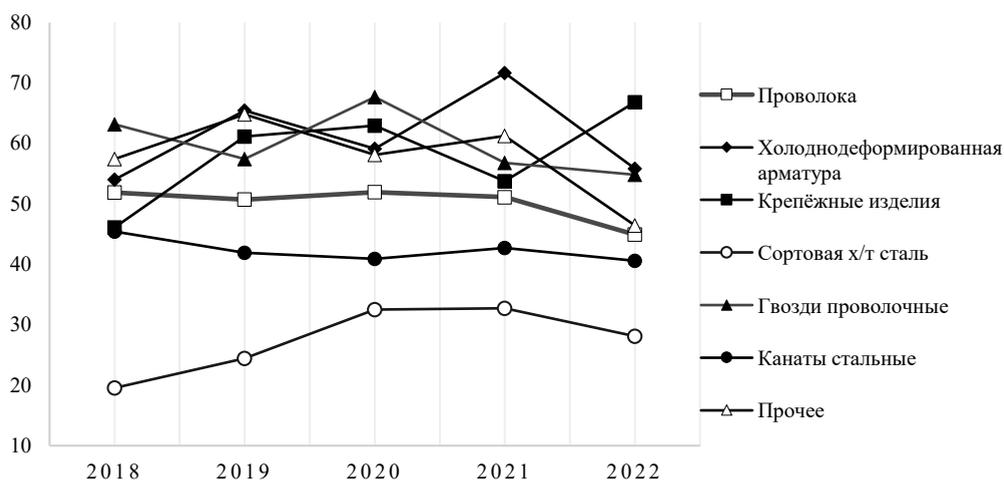


Рис. 1. Динамика уровня использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции в метизной промышленности РФ в 2018–2022 гг., %

Объясняется это тем, что многие ведущие метизные производства были построены еще в советский период, когда возводились огромные заводы и комбинаты, рассчитанные на совершенно иные, чем сейчас, объемы выпуска, в том числе – для поставки в страны СЭВ. И хотя за прошедшие после распада СССР годы часть мощностей была выведена, и объемы выпуска сократились, внутренний спрос на базовые метизные продукты остается значительно ниже предложения. Поэтому избыточное количество

продукции российские компании экспортируют, до 2022 г. – преимущественно в западные страны. Теперь им приходится искать новые рынки сбыта.

Если проанализировать загрузку мощностей в разрезе отдельных предприятий (рис. 2), хорошо видно, что самые высокие показатели у АЭМЗ, который был построен уже в постсоветское время (2007 г.), и малых и средних «прочих компаний», мощности которых максимально приближены к потенциальному объему сбыта.

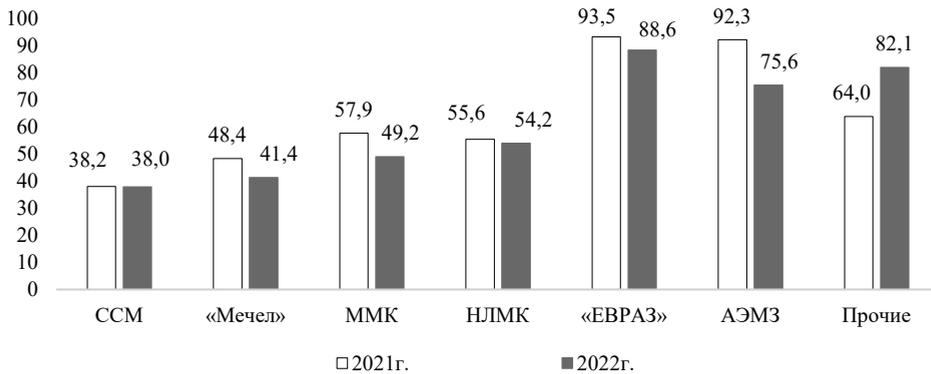


Рис. 2. Загрузка производственных мощностей у ведущих отечественных метизных компаний в 2021, 2022 гг., %

Из бывших советских гигантов хорошие результаты показывает «Евраз», который имеет сравнительно узкий и низкомаржинальный ассортимент продукции для массового потребления (гвозди, низкоуглеродистая проволока ВР-1 для армирования) и эффективно использует свое географическое положение для торговли в Сибири, на Урале и на Дальнем Востоке. Работа в сегменте масс-маркета подразумевает реализацию стратегии низких цен и получение прибыли за счет максимального сокращения затрат при производстве и поставке продукции.

Такие метизные предприятия, как ССМ, «Мечел», ММК, работают в нише дорогого сортамента и производят широкую номенклатуру изделий, однако на экспорт «Мечел» и ММК в основном поставляли низкоуглеродистую проволоку, которая является базовым полуфабрикатом с низкой добавленной стоимостью. Из-за высокой конкуренции по этому виду продукции данные компании не смогли быстро переориентировать значительную часть высвободившихся экспортных объемов на внутренний рынок или на экспорт в дружественные страны, что негативно отразилось на уровне загрузки производственных мощностей. Что касается ССМ, то эта компания, по мнению экспертов, обладает самым большим и диверсифицированным продуктовым и клиентским портфелем в метизной отрасли. По этой причине ей удалось реализовать значительную часть высвободившегося экспортного объема на внутреннем рынке в таких секторах экономики, как машиностроение и строительная индустрия, что практически не сказалось на уровне загрузки оборудования.

Существенный рост уровня загрузки производственных мощностей у «прочих компаний» (с 64% в 2021 г. до 82,1% в 2022 г.) произошел ввиду узкой специализации их производственной деятельности. Данные предприятия в основном изготавливают специальный крепеж и сварочные материалы. Так как в 2022 г. западные компании остановили отгрузку высокотехнологичных метизов для нужд всего отечественного машиностроения, включая автомобилестроение, эту нишу довольно быстро смогли занять отечественные «прочие компании», что и отразилось на показателях их загрузки.

После введения санкционных ограничений против металлургических отраслей России и Белоруссии и резкого сокращения экспортных возможностей в стране обострился дисбаланс спроса и предложения, который, по мнению экспертов ассоциации «Промметиз», привел к падению цен на базовую метизную продукцию простейших переделов: катанки сортопрокатных цехов (проволока ВР-1, холоднодеформированная арматура, гвозди). Дополнительным негативным фактором стало увеличение себестоимости метизной продукции из-за роста издержек и снижения масштабов выпуска. И на этом фоне начали расти объемы импорта.

Импорт метизов в страну и ранее рос быстрее экспорта (см. табл. 2). По экспертным оценкам, примерно на 90% он состоял из массовых крепежных изделий (саморезы, болты, гайки, шайбы), ввезенных в Российскую Федерацию из дружественных стран. Растущий импорт метизной продукции также не способствует росту загрузки российских предприятий и вынуждает их сокращать объемы производства аналогичной продукции. Отметим, что в России действуют низкие импортные пошлины на метизную продукцию (к примеру, на проволоку и крепеж – всего 5%)¹⁶, которые позволяют иностранной продукции практически безбарьерно войти на российский рынок и составить конкуренцию отечественной продукции.

О защитных и стимулирующих мерах для метизной отрасли

Одной из мер для развития внутреннего производства является защита внутреннего рынка от импортной продукции. Сегодня ввиду постоянно усиливающейся конкуренции, особенно со стороны китайских производителей, многие отрасли народного хозяйства России вынуждены отстаивать свои экономические интересы.

Особое значение при поддержке внешней торговли играют тарифные и нетарифные меры государственного регулирования. К первым относят таможенные пошлины, ко вторым – квоты на ввоз и вывоз продукции, различные налоги и сборы, сертификацию продукции и др. [Ур-Рашид и др., 2024; Irfanullah, 2023].

В последние годы один из наиболее ярких примеров, связанных с *защитой внутреннего рынка*, продемонстрировала Европейская федерация производителей стали Eurofer. В данную организацию входят почти все основные производители металлопродукции ЕС с совокупной мощностью более 200 млн т стали в год и их национальные ассоциации.

В 2019 г. на рынке ЕС произошел резкий рост импорта стальной продукции, включая метизную. Основной причиной эксперты Eurofer посчитали переориентацию

¹⁶ URL: <https://www.alt.ru/tnved/code/7415330000/>

глобальных потоков стали и металлопродукции из-за введения на них заградительных импортных пошлин в США (в размере 25%)¹⁷. Избыток предложения и обострение конкуренции негативно отразились на положении европейских металлургов, и по их просьбе Евросоюз усилил меры защиты своего рынка. В феврале 2019 г. ЕС утвердил квоту на 26 категорий стальной и метизной продукции в размере 105% от среднегодового объема её импорта в 2015–2017 гг., при превышении квот применялась пошлина в размере 25%.

Меры по защите внутреннего рынка активно применяют и другие страны, заботящиеся о развитии металлургической промышленности. Так, в Индии импортная пошлина на стальную проволоку составляет 15%¹⁸, в Мексике действует пошлина в размере 25% на импорт стали и метизов¹⁹. В Турции в 2022 г. было принято решение о защите внутреннего производителя канатов и арматурных прядей на пятилетний период импортной пошлиной в 500 долл./т²⁰. В Бразилии действует многоуровневая система защиты от импорта, состоящая из тарифных и сложных процедурных и технических барьеров. Так, для стальной проволоки китайского производства установлена ввозная пошлина в размере от 124,33 до 563,77 долл./т, в зависимости от спецификации продукта (качества стали, сечения, поверхностных свойств и т.д.)²¹.

Помимо защиты внутреннего рынка от иностранных производителей метизов, стоит обратить особое внимание на меры по укреплению экспортного потенциала метизной отрасли, одной из которых может стать *компенсация экспортной логистики*. В Российской Федерации данная льгота прописана в Постановлении Правительства РФ от 28.07.2022 г. № 1347 «О государственной поддержке российских организаций промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции»²². Однако по причине действия секторальных санкций большинство компаний метизной отрасли не могут быть грузоотправителями, и, следовательно, не имеют права претендовать на данную льготу [Тавриков, Яшалова, 2024. № 10]. На наш взгляд, целесообразно доработать действующий механизм компенсации экспортной логистики за счет приведения действующего нормативного документа к современным реалиям, особое внимание уделив экспортным отгрузкам. Также следует рассмотреть возможность выделения дополнительных денежных средств, которые будут распределяться только на экспорт метизной продукции по кодам ТН ВЭД 7211–7217, 7228, 7229, 7301, 7312, 7314, 7318.

¹⁷ Сталь на пороге торговых войн. Обзор. URL: <https://www.interfax.ru/business/604842>

¹⁸ Indian Customs Duty of 7229: Wire of Other Alloy Steel. URL: <https://www.cybex.in/indian-custom-duty/wire-alloy-steel-hs-code-7229.aspx>

¹⁹ Мексика продлила пошлины на российскую толстолистовую сталь. URL: http://vch.ru/event/view.html?alias=meksika_prodlila_poschliny_na_rossiiskuyu_tolstolistovuyu_stal

²⁰ Турция продлила на 5 лет пошлины на импорт российских стальных тросов и канатов. URL: <https://www.metaltorg.ru/n/9B1FEE?ysclid=lvpgutd8hz910927931>

²¹ Бразилия продлила пошлину на китайскую проволоку из углеродистой стали. URL: <https://www.metaltorg.ru/n/9B396C?ysclid=lvpgxy312y79878697>

²² См. Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке российских организаций промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции» от 28.07.2022 г. № 1347.

Еще одна мера поддержки может быть связана с содействием проведения *процедур сертификации и омологации на экспортных рынках*. Такие сертификаты для импортируемых изделий выдаются лицензированными органами зарубежным производителям на основании изучения производства и лабораторных испытаний образцов, отобранных из нескольких производственных партий. У российских метизных компаний, по данным «Промметиз», в течение 2022–2024 гг. были отозваны, аннулированы или приостановлены все международные сертификаты, декларации и омологации на продукцию и системы менеджмента, необходимые для поставок продукции на экспортные рынки. Более того, они потеряли возможность использовать западные испытательные центры для проведения высокотехнологичных испытаний метизной продукции, например, релаксационных испытаний для арматурных прядей, которые ранее проводились в Бельгии, Австрии, Швейцарии или США [Тавриков, Яшалова, 2024. № 11].

Также отметим, что, помимо длительного периода прохождения омологации (от 4 до 12 месяцев), эта процедура весьма затратна для бизнеса. Стандартные расходы на омологацию арматурных прядей в странах ЕС, США, ОАЭ, КСА, Израиле составляют, по словам участников отрасли, около 65–80 тыс. долл., поэтому производители рассматривают целесообразность её прохождения как инвестиционный проект, тщательно выверяя каналы продаж и потенциальную прибыль от поставок.

Немаловажная мера поддержки экспорта – *создание и поддержка финансовой инфраструктуры для проведения оплат, факторинга, гарантирующих инструментов, страхования сделок*, которая в настоящее время в РФ практически отсутствует, а зарубежная стала недоступна для отечественных компаний из-за опасения вторичных санкций. В результате российский экспорт, по отзывам участников отрасли, стал проблемным для иностранных клиентов, даже из дружественных стран. Многие из них отказываются работать на условиях стопроцентной предоплаты, что приводит к значительным рискам для метизных компаний. При этом в России действует жесткий валютный контроль по экспортным операциям, и в случае потери экспортной выручки компания может ожидать еще и обременительный штраф за нарушение валютного законодательства.

Предприятия метизной отрасли в досанкционный период работали с западными компаниями преимущественно на условиях постоплаты с предоставлением акцепта в 30–45 календарных дней. Кредитные линии были подкреплены гарантирующими инструментами – банковскими гарантиями или аккредитивами. Метизные компании, работающие на экспорт, активно использовали в своей работе такие сервисы, как экспортный факторинг, в том числе предпоставочный. Важно отметить, что экспортеры метизной отрасли страховали экспортные контракты в государственной компании ЭКСАР²³.

По причине действия санкционного механизма и постоянного его ужесточения, направленного в адрес российских экспортеров, поступление экспортной выручки за уже поставленную продукцию стало проблемно со стороны как клиентов, так и банков. Эффективно действующие каналы платежей в настоящее время не являются

²³ Группа российского экспортного центра. URL: <https://exiar.ru/>

гарантией получения денежных средств за поставленную продукцию. По этой причине российские экспортеры стараются работать по стопроцентной предоплате. При этом экспортные клиенты из дружественных стран не берут на себя риски, связанные с тем, что за время производства и доставки продукции могут быть введены новые ограничения, которые гипотетически могут заблокировать поставку или ограничить возможность применения уже поставленной и растаможенной продукции.

Мировые страховые и банковские компании отказываются работать с отечественными метизными компаниями. В результате такие распространенные банковские инструменты, как банковская гарантия, аккредитив, экспортный факторинг, страхование сделки, страхование экспортного контрагента, страхование груза, стали недоступны. Такая ситуация приводит к снижению стоимости отечественной метизной продукции, так как клиенты отказываются её приобретать без дисконта к мировым ценам.

Наконец, важной мерой в поддержку экспорта метизной продукции может стать *субсидирование железнодорожных перевозок по территории России*. Рост стоимости автомобильной и железнодорожной логистики стал существенной проблемой для развития отрасли. Так, по данным ассоциации «Промметиз», стоимость автодоставки на экспорт с 2021 г. по 2024 г. выросла более чем на 27%, перевозка в полувагонах подорожала на 43%, в крытых вагонах – на 61%, мультимодальные контейнерные перевозки выросли в цене в 2,5 раза. При этом со стороны железной дороги действуют серьезные ограничения и лимиты по отправке вагонов и контейнеров в восточном направлении, что отражается на развитии экспорта как в страны ЕЭАС (Армения, Казахстан и Киргизия), так и в дружественные государства Азии и Персидского залива [Тавриков, Яшалова, 2024. № 11].

* * *

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что отечественная метизная промышленность имеет нереализованный потенциал роста. Есть сырье, доступная по цене электроэнергия, свободные мощности, профессиональные компетенции. Основными препятствиями для развития являются сложности с наращиванием сбыта (ограниченный внутренний рынок и высокая конкуренция на экспортных рынках, часть из которых закрыта для российской продукции в связи с санкциями). В целях создания благоприятных условий для развития отрасли необходимо предпринять ряд мер по защите внутреннего рынка от избыточного и некачественного импорта, а также по поддержке экспорта на рынки дружественных стран.

Литература/References

- Власюк Л.И. Стратегический анализ факторов размещения промышленного предприятия // Стратегирование: теория и практика. 2022. Т. 2. № 3. С. 346–359.
- Vlasyuk, L.I. (2022). Strategic analysis of industrial enterprise location factors. *Strategizing: Theory and Practice*. Vol. 2. No. 3. Pp. 346–359. (In Russ.).
- Кондратьев В. Обрабатывающая промышленность: секреты и тенденции // Прямые инвестиции. 2013. № 8 (136). С. 41–45.

Метизная отрасль России: вызовы и возможности в неравной борьбе с импортом

- Kondratiev, V. (2013). Manufacturing industry: secrets and trends. *Direct investments*. No. 8 (136). Pp. 41–45. (In Russ.).
- Лукина Е.М. Обрабатывающая промышленность как локомотив экономического развития России в условиях санкций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. Т. 1. № 11 (140). С. 27–35.
- Lukina, E.M. (2023). Manufacturing industry as the locomotive of Russia's economic development under sanctions. *Economics and Management: Problems, Solutions*. Vol. 1. No. 11 (140). Pp. 27–35. (In Russ.).
- Сасаев Н.И. Основы отраслевого стратегирования: от концепции стратегии до её развития // Экономика промышленности. 2023. № 1. Т. 16. С. 7–19.
- Sasaev, N.I. (2023). Fundamentals of industry strategizing: from the concept of strategy to its development. *Industrial Economics*. No. 1 (16). Pp. 7–19. (In Russ.).
- Тавриков Д.М., Яшалова Н.Н. Проблемы развития экспорта метизной продукции в условиях санкций и меры по его поддержке // Сталь. 2024. № 10. С. 28–33.
- Tavrikov, D.M., Yashalova, N.N. (2024). Problems of development of export of hardware products under sanctions and measures to support it. *Steel in Translation*. No. 10. Pp. 28–33. (In Russ.).
- Тавриков Д.М., Яшалова Н.Н. Национальная сертификация метизной продукции как инструмент содействия развитию отрасли // Стандарты и качество. 2024. № 11. С. 104–108.
- Tavrikov, D.M., Yashalova, N.N. (2024). National certification of hardware products as a tool for promoting industry development. *Standards and Quality*. No. 11. Pp. 104–108. (In Russ.).
- Bali, M., Rapelanoro, N. (2021). How to simulate international economic sanctions: A multipurpose index modelling illustrated with EU sanctions against Russia. *International Economics*. Vol. 168. Pp. 25–39.
- Irfanullah, Iqbal, J. (2023). Commodity market dynamics: Who's behind booms and busts? *Borsa Istanbul Review*. Vol. 23, Iss. 1. Pp. 55–75.
- Shchepeleva, M., Stolbov, M., Weill, L. (2024). Do sanctions trigger financial crises? *Finance Research Letters*. Vol. 64. P. 105467.
- Ur-Rashid, H.H., Khan, M.A. (2024). Standards and non-tariff barriers in trade – A case study of South Asia. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 69. Pp. 427–437.

Статья поступила 12.02.2024

Статья принята к публикации 20.05.2024

Для цитирования: Яшалова Н.Н., Тавриков Д.М. Метизная отрасль России: вызовы и возможности в неравной борьбе с импортом // ЭКО. 2025. № 1. С. 55–70. DOI: 10.30680/ECO0131–7652–2025–1–55–70

Информация об авторах

Яшалова Наталья Николаевна (Череповец) – доктор экономических наук, доцент. Череповецкий государственный университет.

E-mail: natalij2005@mail.ru; ORCID: 0000–0001–7279–3140

Тавриков Денис Михайлович (Череповец) – коммерческий директор.

Филиал «Метиз» в г. Череповце АО «Северсталь Менеджмент».

E-mail: dmtavrikov@chsu.ru; ORCID: 0009–0008–9441–0794

Summary

N.N. Yashalova, D.M. Tavrikov

Russian Metalware Industry: Challenges and Opportunities in the Unequal Competition with Imports

Abstract. The authors analyzed statistical data to assess the current state of the domestic metalware industry before and after the imposition of anti-Russian sanctions. It was revealed that Russia has excess production capacity for the manufacture of hardware products, but their full utilization and development of the industry are hindered by low demand in the domestic market, growing imports, including high-tech hardware, and a sharp reduction in export opportunities starting from 2021. These circumstances lead to a further decrease in the utilization of Russian enterprises, loss of profitability, and hinder the development of the industry. To protect the domestic market and support domestic producers, a number of measures are proposed: the introduction of import quotas and duties, support for export activities, and the removal of transport restrictions on the transportation of products. The results of the study may be of interest to scientists and practitioners studying the problems of the sectoral economy.

Keywords: *metalware industry; statistical analysis; metalware market; export; import; sanctions; market protection; industry support*

For citation: Yashalova, N.N., Tavrikov, D.M. (2025). Russian Metalware Industry: Challenges and Opportunities in the Unequal Competition with Imports. *ECO*. No. 1. Pp. 55–70. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131–7652–2025–1–55–70

Information about the authors

Yashalova, Natalia Nikolaevna (Cherepovets) – Doctor of Economics, Associate Professor. Cherepovets State University.

E-mail: natalij2005@mail.ru; ORCID: 0000–0001–7279–3140,

Tavrikov, Denis Mikhailovich (Cherepovets) – Commercial Director.

Severstal-metiz, Cherepovets.

E-mail: dmtavrikov@chsu.ru; ORCID: 0009–0008–9441–0794