

РЫНКИ

Рынок проволоки Китая: прогибается и снова растет. Кризис как шанс для очередного успешного рывка

Елена Семак

МЕТИЗ продолжает серию публикаций об особенностях сегодняшнего положения в различных секторах рынка метизов и метизного машиностроения Китая. С генеральным директором компании Optim Consult Евгением Колесовым мы беседуем о китайской индустрии проволоки в период кризисных времен, о стимулирующих программах в отрасли и, как всегда, о наполеоновских планах китайцев. Так есть ли кризис у китайских проволочников, и насколько он силен? – Читайте в нашем материале.

– Г-н Колесов, последние десятилетия европейские производители акцентируют, что нацелены на выпуск исключительно высокотехнологичных проволок малого диаметра. Производители СНГ напротив традиционно продолжают поставлять на рынок большие объемы низкоуглеродистой проволоки. Китай же, похоже, готов удовлетворить любой запрос потребителя проволоки. Так ли это на самом деле?

На сегодняшний день Китай однозначно готов удовлетворить любой запрос рынка. Если быть более точным, можно привести следующие цифры, полученные в результате исследования рынка проволоки Китая маркетологами компании Optim Consult: производство КНР удовлетворяет 95% спроса иностранных компаний и 90% спроса внутреннего рынка.

– Актуален ли сегодня вопрос дешевого китайского импорта? С одной стороны, за последнее время в Китае ужесточилось трудовое законодательство, большие средства инвестировались в производство, увеличились тарифы на грузоперевозки, что должно было привести к росту стоимости товара. С другой стороны, сегодняшний глобальный кризис делает привлекательным именно недорогой продукт.

Безусловно, Китай делает ставку при международной конкуренции на низкую стоимость продукта. Однако на цену товара могут влиять различные причины.

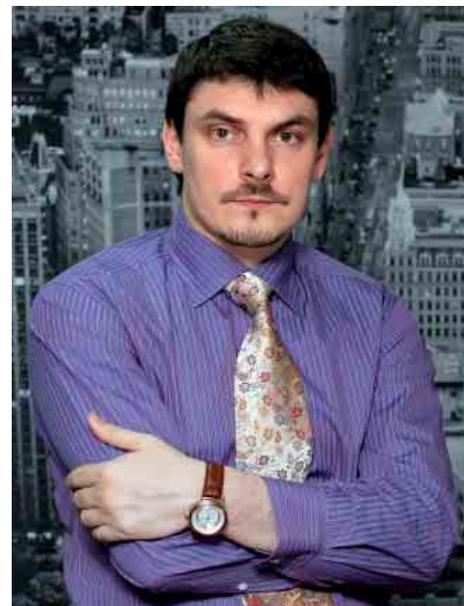
Так, под влиянием глобального экономического кризиса, во второй поло-

вине 2008 г. существенно упали цены на основные сырьевые материалы, применяемые в производстве китайской проволоки – например, цены на медь снизились в 2 раза (с \$9 тыс. до \$4,5 тыс.). Учитывая то, что цена сырья составляет 80% общей стоимости проволоки в Китае (в то время как в США – 69%, в Европе – 62%, в Японии – 73%), вполне естественно, что стоимость металлических нитей также уменьшилась. В качестве примера можно рассмотреть изменение цен на проволоку в городе Чжэнчжоу (пров. Хэнань). Здесь в ноябре 2008 г. фабрики снизили цены на свою продукцию на 44% по сравнению с ноябрем 2007 г. (по сравнению с октябрём 2008 г. цена снизилась на 34%). Причина – как раз уменьшение цены на медь.

В марте текущего года ситуация изменилась. Цены на сыре повысились, и, как следствие, увеличилась стоимость медных электропроводов на 10%, алюминиевых электропроводов на 6%, железных тросов на 6-8%. Кстати, согласно сложившейся практике, если цена на сырьевые материалы вырастет на 5%, доход в проволочном производстве падает на 4%. Кризис кризисом, но поставки дешевой проволоки из Китая только увеличиваются. До кризиса на рынке присутствовал такой момент, что все требовали качество и бренд. Сейчас никто про бренд не спрашивает.

– Какова структура и особенности сегодняшней китайской проволочной индустрии?

Несмотря на то, что китайская проволочная индустрия на сегодня готова



Директор компании Optim Consult Евгений Колесов

обеспечить практически любой запрос рынка, лишь 30% участников этого рынка готовы выдержать конкуренцию со стороны других международных компаний. Оставшимся 70% однозначно необходимо улучшать технологии производства и расширять товарный ассортимент. В будущем следует ожидать не столько существенного роста объемов производства и продаж, сколько длительного и важного периода развития и совершенствования технологий.

В настоящее время можно обозначить следующие проблемы в отрасли:

Во-первых, при большом числе производителей проволоки в Китае наблюдается невысокий уровень производства: низкая производственная концентрация, техническое несовершенство и отсутствие узнаваемых брендов.

Во-вторых, предприятия с иностранным капиталом, которые все чаще входят на китайский рынок, серьезно усиливают конкуренцию. В результате, порой даже государственные компании постепенно останавливают свое производство.

На сегодня в Китае насчитывается около 8 000 производителей проволоки. В производстве занято более 500 тыс. рабочих, объем производства превысил \$75 млрд.

Что касается географической структуры китайской проволочной индустрии – здесь очевидно региональное распределение. Можно выделить 5 провинций, доля рынка которых составляет более 70% от общего производства – Цзянсу, Шаньдун, Аньхой, Гуандун и Чжэцзян. Подавляющее большинство крупнейших производителей сосредоточено на востоке и в центре страны. Причем количество «центральных» предприятий насчитывает около 21% от общего количества, их активы достигают 33%, объем производства – 23%, поступления от продаж – 22%. Размер активов «восточных» предприятий достигает 50% от общего количества в Китае, их объем производства и поступления от продаж – 60%.

Структура отрасли: 15% на рынке составляют государственные компании, 25% – компании с иностранным капиталом, 60% – частные. По поступлениям от продаж все места в TOP-10 занимают частные компании.

– Какие факторы, а также потребляющие отрасли наиболее стимулируют внутреннее потребление проволоки в Китае?

Здесь нельзя не отметить то, что в сфере телекоммуникаций ежегодно появляется около 40 млн. новых пользователей. Это привело к тому, что ежегодный спрос на кабель связи достиг 70 млн. километров.

Кроме того, большое значение имеют предпринимаемые правительством меры, направленные на стабилизацию обстановки во время мирового финансового кризиса.

– Какие последствия кризиса наблюдают сегодня производители проволоки Китая?

Стоит отметить, что в последние годы китайская проволочная индустрия нацелена в первую очередь на внутренний рынок. В 2008 г. объем производства составил около \$75 млрд., и, по мнению экспертов, в наступившем году можно ожидать еще большего увеличения показателей. Более того, китайские производители сходятся во мнении, что, за исключением некоторого снижения объемов экспорта, кризис не оказал сколь либо существенного влияния на проволочную индустрию.

В ближайшее время планируется инвестировать почти \$600 млрд. для увеличения внутреннего спроса – в том числе, и на проволоку (наряду со сталью, строительными материалами, недвижимостью и бытовой техникой). Кроме того, корпорация State Grid Corporation (самый крупный поставщик электроэнергии в КНР) также объявила об увеличении размера капиталовложений для стимулирования спроса в стране. К началу 2009 г. корпорацией уже было инвестировано \$1,8 млрд., в ближайшее 2-3 года будет вложено еще около \$170 млрд. Понятно, что эти меры будут способствовать эффективному развитию китайского рынка проволоки. Поэтому в последнее время в прессе очень часто появляются статьи на тему того, что если для многих предприятий и отраслей промышленности кризис оказался серьезным испытанием, то для индустрии проволоки он стал уникальной возможностью усилить производство.

– Какие отраслевые ассоциации проволочников существуют в Китае? Каковы их задачи и функции? Какие антикризисные программы предложены этими ассоциациями?

К самым известным и крупным в Китае ассоциациям проволочников относятся:

– Wuxi City Hu An Electric Wire and Cable Co., Ltd. (г. Уси, пров. Цзянсу);

– Tianjing Suoli Wire and Cable Co., Ltd. (г. Тяньцзинь);

– Jiangsu Shangshang Cable Group (пров. Цзянсу);

Количественные показатели по экспорту проволоки из Китая

| Год | Объем экспорта (кг) | Темп роста (± %) | Экспортная стоимость (\$) | Темп роста (± %) |
|------------------------|---------------------|------------------|---------------------------|------------------|
| 2007 | 1 617 257 814 | 14,8 | 10 035 571 253 | 38,6 |
| 2008 | 1 693 868 728 | 4,7 | 11 931 008 702 | 18,9 |
| 2009 (январь, февраль) | 177 114 578 | -26,6 | 1 149 809 601 | -30,2 |

Источник: Optim Consult

Количественные показатели по экспорту проволоки из Китая в Россию

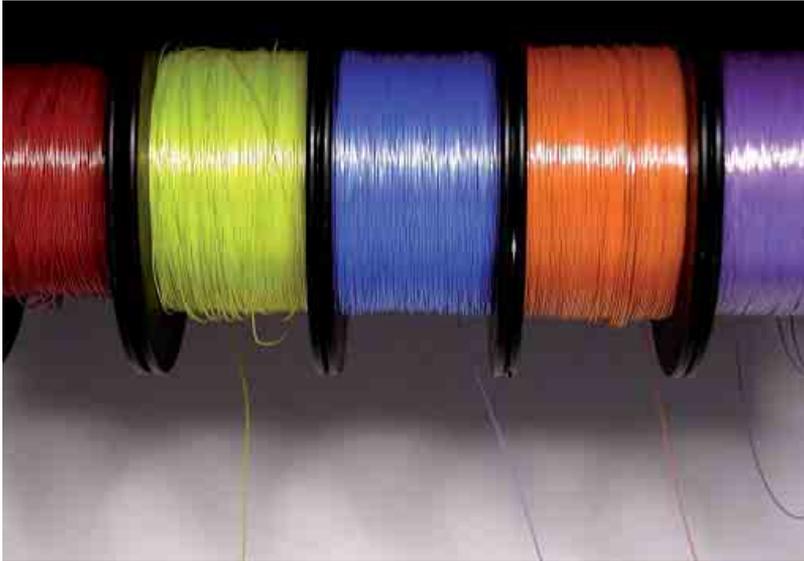
| Год | Объем экспорта (кг) | Темп роста (± %) | Экспортная стоимость (\$) | Темп роста (± %) | Место в списке стран-импортеров |
|------------------------|---------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------------|
| 2007 | 22 598 729 | 45,9 | 77 545 138 | 38,6 | 13 |
| 2008 | 28 544 417 | 26,3 | 124 151 627 | 18,9 | 13 |
| 2009 (январь, февраль) | 2 951 464 | -17,4 | 19 468 686 | -30,2 | 14 |

Источник: Optim Consult

Количественные показатели по импорту проволоки в Китай

| Год | Объем импорта (кг) | Темп роста (± %) | Импортная стоимость (\$) | Темп роста (± %) |
|------------------------|--------------------|------------------|--------------------------|------------------|
| 2007 | 355 462 459 | -1,5 | 4 052 378 532 | 17 |
| 2008 | 337 751 303 | -5 | 4 375 699 216 | 8 |
| 2009 (январь, февраль) | 36 262 378 | -30,4 | 563 681 552 | -10,9 |

Источник: Optim Consult



Продукция китайской проволочной индустрии



Стальные нити над головами китайцев



Типичная китайская промзона

– Shandong Yanggu Cable Group Co., Ltd. (пров. Шаньдун);

– Qingdao Hanlan Group Co., Ltd. (г. Циндао, пров. Шаньдун).

Вышеназванными китайскими ассоциациями предложены следующие антикризисные программы:

1. Использование кризисной ситуации в качестве уникальной возможности улучшения состояния отрасли: во-первых, китайское правительство нацелено на стимулирование внутреннего спроса; во-вторых, из-за кризиса покинут рынок малые нежизнеспособные предприятия, предоставив возможность расширить сферу своего влияния крупным компаниям с большим потенциалом.

Что касается международной торговли – вследствие явного сокращения спроса со стороны Европы и США, необходимо освоение рынков Средней Азии, Африки и других стран и регионов. И это тоже рассматривается как благоприятная возможность расширения рынка сбыта и установления новых каналов продаж.

2. Необходимость хороших маркетинговых исследований по дальнейшему развитию рынка и усилению сервисного обслуживания. Это должно выражаться в контроле над исполнением контрактов, организации оптимальных вариантов поставок, грамотном управлении дебиторской задолженностью. Особое внимание уделяется выстраиванию нацеленных на долгосрочное сотрудничество отношений с клиентами.

3. Экономия электроэнергии и более активное техническое усовершенствование позволят снизить стоимость производства и будут гарантировать стабильное увеличение дохода предприятий и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

4. Контроль и улучшение качества выпускаемой продукции должны быть доведены до того уровня, чтобы исключалась малейшая возможность выхода с фабрики низкокачественного продукта. ■