

ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО РЫНКА КРЕПЕЖА

Современные технологичные виды крепежа завоевывают российский рынок. Процесс небыстрый, но постепенно отечественные производители осваивают новые продукты, а потребители начинают закладывать их в свои проекты. О текущем состоянии рынка и о задачах, которые еще предстоит решить для его развития, рассказал **Андрей Куров**, генеральный директор компании Параллель.





■ Андрей Николаевич, какие тенденции сегодня видны на рынке крепежа? Как вы оцениваете I полугодие 2021 г. с точки зрения производства и продаж метизной продукции? Оправилась ли, на ваш взгляд, отрасль от кризиса 2020 г., случившегося в результате вспышки COVID-2019 и введенного в связи с этим карантина? Как будет развиваться ситуация на рынке крепежа осенью—зимой 2021 г.?

Сложно сказать однозначно. В период введения основных ограничений и закрытия границ мы отмечали повышенный спрос на крепеж. Одной из причин этого стало то, что нарушение цепочек поставок и локдаун сделали почти невозможным подпитку российских торговых компаний импортным крепежом. Однако на эту продукцию есть свои клиенты, поэтому от заказчиков, которые обычно предпочитают иностранный крепеж, мы ощутили рост запросов в тот период.

Такая ситуация была характерна почти для всех крупнейших отечественных производителей крепежа. Так, в 2020 г. эксперт отрасли Б. Яранцев отмечал, что в I полугодии в сегменте крепежа наблюдалась позитивная динамика — реализация крепежных изделий выросла на 6% и оставалась в положительной зоне даже в период жестких ограничений. При этом импорт на рынке крепежных изделий за эти месяцы сократился на 26%.

Еще одной причиной, позволившей нам перенести пандемию относительно спокойно, является структура заказов. Нашими клиентами являются, в основном, конечные потребители, использующие

крепеж в инфраструктурных проектах, реализация которых не останавливалась даже во время жестких ограничений. Более того, большинство наших заказчиков работают по длинным контрактам. Если они уже запланированы и запущены, то объект строится, а мы поставляем продукцию, как обещали. А вот эффект упущенной выгоды по проектам, от реализации которых в тот период отказались временно или навсегда, можно будет оценить только через пару лет.

Какие проекты реализует ваша компания в текущем году? Какие достижения можете отметить?

В 2021 г. компании Параллель исполняется 20 лет. В 2001 г. мы начинали как небольшая торговая компания, а сегодня изделия с нашей маркировкой поставляются почти на все крупнейшие федеральные объекты. 20 лет назад мы и представить себе такого не могли!

Можно сказать, за эти годы мы поступательно развили ключевые бизнес-процессы. Структура бизнеса, которую мы имеем сегодня (современное производственное оборудование, инструментальное производство, логистический комплекс на 15 тыс. паллетомест и полностью оснащенная лаборатория), является уникальной для крепежного сегмента на российском рынке.

В текущем году мы реализуем проект по вводу в действие системы ERP. Программа объединит в себе локальные процессы, отдельные операции, которые были реализованы на производстве в различное время, в единую систему управления производством. Информация, вводимая в систему единожды (вручную или автоматически поступающая с оборудования), будет многократно использоваться всеми пользователями и отделами. Каждый отдел сможет не только увидеть на большом информационном табло ключевые параметры производственного процесса, но и в пару кликов получить информацию о причинах отклонений и оперативно принять решения.

Развиваете ли вы производство импортозамещающей продукции? Расширяете ли экспортные поставки? Есть ли отличия в условиях поставки в Россию и за рубеж, в требованиях потребителей?

Сегодня мощности отечественных производителей крепежа способны удовлетворить потребности российских клиентов не более чем на 50%. Остальное завозится из-за рубежа.

Повышенный спрос в условиях пандемии, когда с импортом крепежа были сложности, подтвердил, что внутри страны потенциал огромен — есть куда расти. Поэтому, выбирая направления развития, мы в первую очередь фокусируемся на удовлетворение потребителей в России и странах СНГ. Определяя направления для инвестиций, ориентируемся на долгосрочный стабильный спрос. Если он есть, а приобретенное оборудование будет загружено, примем положительное решение о покупке.

В 2021 г. серьезно выросла стоимость металла, в том числе того, который служит сырьем для вашего производства. Как удавалось компенсировать этот рост?

С учетом новых цен на металл стоимость нашего крепежа увеличилась примерно на 50%. Это прямые расходы, возникшие из-за роста цен на сырье, которые мы просто перенесли в стоимость готовой продукции. Но поскольку у наших потребителей доля крепежа в конечной стоимости готовой продукции составляет в лучшем случае 2-3%, рост цен на крепежные изделия даже на 50% не должен привести к заметному удорожанию готового продукта. С другой стороны, главной потерпевшей стороной от такого роста цен является государство — основной заказчик по проектам, для которых мы поставляем крепеж.

Но сейчас мы столкнулись только с прямыми последствиями роста цен на металл. Ожидается и отложенный эффект: увеличение стоимости металла запустило инфляцию, которую мы увидим во всех отраслях, и которая в конечном счете может привести к дальнейшему подорожанию крепежных изделий.

В каком направлении, по вашему мнению, развивается в настоящее время российский рынок крепежа?

Во многом в области технических решений Европа является для нас законодателем моды: там рождаются технические и технологические новинки, разрабатываются и внедряются инновационные подходы. В 2005—2006 гг. я часто бывал в Европе и видел, что там практически не



используется крепеж обычного класса прочности, а повсеместно применяется высокопрочный крепеж. В России же ситуация была обратная: 80% производимого крепежа приходилось на долю обычного крепежа с классом прочности 4.8 и 5.8.

Тогда нам с Северсталь-метизом удалось предугадать, что высокопрочный крепеж имеет большой потенциал, что он будет очень востребован на российском рынке. И как только благодаря Северсталь-метизу мы смогли наполнить рынок высокопрочным крепежом, его стали активно закладывать в проекты и использовать на рынке. За десятилетие произошел стремительный рост спроса на эту продукцию в России. А крепеж класса прочности 4.8 и 5.8, напротив, начал постепенно уходить с российского рынка.

Сегодня в конкретных отраслях, как правило, востребовано использование унифицированных продуктов. Я как производитель, например, не могу радоваться работе по трем мостовым ГОСТам. Хотелось бы унифицировать этот процесс, создать единый ГОСТ на мостовой крепеж, поскольку каждый стандарт для нас означает возрастающие в прогрессии инфраструктурные расходы.

При этом увеличивается разнообразие технических решений, совершенствуются узлы и механизмы, требования к крепежу тоже растут. Во-первых, появляются новые марки стали, во-вторых, изменяется назначение крепежа и растут испытываемые им нагрузки. Вероятность того, что два визуально одинаковых болта, взятых случайным образом на складе,

будут относиться к различным категориям продуктов или к продуктам с различной ответственностью, возрастает.

Все это заставляет производителей крепежа на Западе работать в узких нишах. С одной стороны, это снижает себестоимость и позволяет сосредоточиться только на своем продукте, с другой — такая специализация и концентрация обеспечивает безопасность при поставках на ответственные объекты. На мой взгляд, эта тенденция в той или иной мере спустя некоторое время будет характерна и для России.

Как, на ваш взгляд, следует выстроить работу в отрасли, чтобы эффективно бороться с некачественной и фальсифицированной продукцией?

По разным оценкам, доля фальсифицированного крепежа на рынке доходит до 50%. Такой крепеж пользуется большим спросом среди потребителей, покупающих самый дешевый товар, закрывая глаза на его качество. В этом случае клиент отдает себе отчет, что за заявленную цену купить качественные изделия невозможно и просто хочет быть обманутым.

Конечно, бывает и так, что клиент не знает, что покупает фальсификат, и хотел бы избежать этого. Но поскольку приобретение лабораторного оборудования — слишком дорогостоящая инвестиция, у него нет возможности проверить заявленные потребительские свойства. В этом случае заказчик вынужден смириться с тем, что написано в сертификате, принять цифры на веру. На этом

спекулируют недобросовестные производители и поставщики.

Свежий пример: полнорезьбовые шпильки с углом профиля резьбы 30—45° вместо 60°. Считаю, что они не имеют право называться метрическими шпильками, поскольку это проволока с неизвестной науке резьбой. Однозначно ее нельзя поставлять на объекты в качестве шпильки — ее свойства не будут соответствовать ожидаемым и прописанным в сертификате. Поставка таких изделий на федеральные проекты стоимостью миллиарды рублей может обернуться трагедией.

Чтобы объекты выдерживали предусмотренные проектом нагрузки на протяжении всего срока эксплуатации, крепеж должен соответствовать всем заявленным характеристикам, указанным в сертификате и маркировке.

Основные случаи фальсификата сегодня связаны с марками стали, с классом прочности болтов и гаек, с углом профиля резьбы для шпилек. Это может быть крепеж с более низким классом прочности, чем заявлено, либо он может иметь другой вид резьбы или угол профиля резьбы, также при его изготовлении могли быть использованы марки стали, не соответствующие документации. Если указано, что крепеж класса прочности 8.0 или 8.8, то так и должно быть. Но в реальности зачастую это может быть и 5.8! Основными источниками фальсификата являются небольшие российские производители, конкурирующие по цене, и дешевый китайский крепеж.

На мой взгляд, сегодня нам не обойтись без государственного регулирования и контроля поставок. Проблема с фальсификатом должна лежать в плоскости государственного регулирования маркировки и прослеживаемости крепежа, и решаться аналогично маркировке молочных изделий. Каждый потребитель должен быть уверен, что приобретаемый крепеж является именно тем продуктом, который указан в счете и сопутствующих документах, и обладает всеми заявленными в сертификате потребительскими свойствами. Такая система защиты от фальсификата и контрафакта была бы полезна всем: и производителям, и конечным потребителям. **М**

ИНТЕРВЬЮ ПРОВЕЛА ТАТЬЯНА ИГНАТЕНКО