

Особенности и проблемы сбыта метизной продукции в условиях нестабильности

Трушкин Евгений Николаевич

аспирант, Московский финансовый-промышленный университет «Синергия», trushkin.ev@yandex.ru

Стремительные изменения мировой экономики, возникшие первоначально ввиду многолетних ограничений в период пандемии COVID-19, а после – ввиду начала специальной военной операции в Украине, привели к вводу пакета санкций против Российской Федерации и изменению функционирования практически всех системообразующих отраслей экономики страны, в т.ч. в отрасли металлургии. В данной статье автором предпринимается попытка систематизации ключевых тенденций развития рынка метизной продукции, идентификации ключевых особенностей и проблем развития, а также путей сохранения/наращивания объемов российского рынка метизной продукции. Основными методами исследования послужили анализ и синтез вторичной информации, сравнение, дедукция и индукция.

Ключевые слова: метизная продукция, производство, рынки сбыта, импортозамещение, национализация производства.

Объем мирового рынка метизной продукции в 2021 году превысил 100 млрд. долларов США [2, с. 24], а динамика развития с общей тенденцией роста носит поступательный характер и учитываем многочисленные изменения в векторах развития отраслей мировой экономики в условиях глобальной цифровизации и повышенной нестабильности.

Потребителями-лидерами метизной продукции широкого спектра являются автомобильная промышленность, секторов машиностроения и строительства, аэрокосмическая отрасль; широкое распространение данного вида изделий характерно для отрасли электромобилей, которая признана быстроразвивающейся.

Лидером потребления метизной продукции является США, где объем рынка превышает 20 млрд. долларов. Развитие мирового рынка метизной продукции может быть охарактеризовано, как развитие «вширь и вглубь» [2, с. 25]. Совершенствуются не только процессы производства изделий, но и оборудование, задействованное в них.

Однако, для российского рынка метизной продукции характерно более «волнообразное развитие» (см. рисунок 1).

Эксперты отмечают, что данная особенность обусловлена, в основном тем, что в периоды кризиса спрос на метизные изделия падает, а при стабилизации экономической ситуации, – возрастает.

Следует также отметить, что порядка 70% метизной продукции на российском рынке произведено компаниями-нерезидентами РФ. Данная особенность оказала существенное влияние на новый «виток» развития производства и сбыта метизной продукции, так как ввиду крайней нестабильности экономико-политической ситуации на международном уровне, многие компании в отрасли взяли ориентир на импортозамещение [15].

Приоритетными направлениями в области достижения компаниями-производителями метизной и крепежной продукции устойчивого развития являются закупка и эффективное использование оборудования в целях поддержания не только широты ассортимента, но и уровня качества выпускаемых изделий. Российскими флагманами

на рынке метизной продукции являются компании «ММК-Метиз», «НЛМК-Метиз», «Северсталь-Метиз», которые в настоящее время ведут активную работу по наращиваю производственных мощностей, что, в свою очередь, может указывать на потенциальную возможность возникновения больших перемен на российском метизном рынке [18].

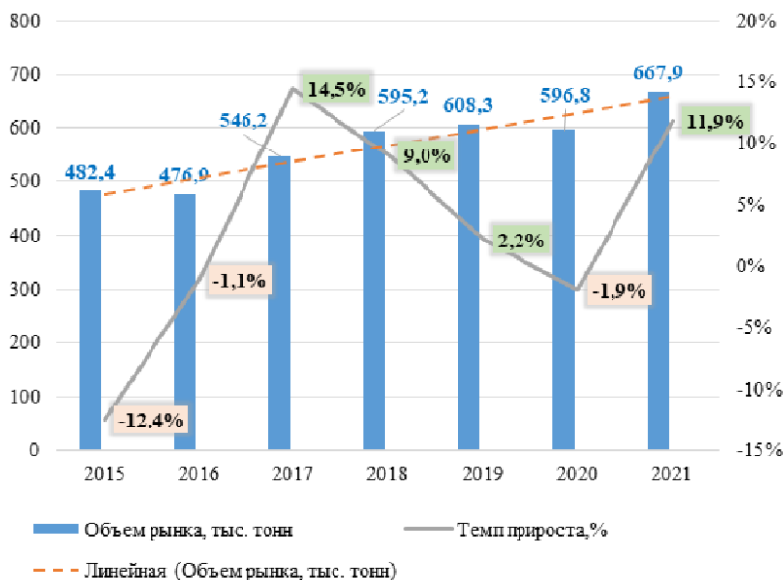


Рисунок 1 – Динамика изменения объема рынка метизной продукции в Российской Федерации в 2015-2021 гг., тыс. тонн.

Источник: составлено автором по материалам Маркетингового исследования рынка крепежа в России в 2017-2021 гг. с прогнозом до 2026 года [Электронный ресурс] // Гидмаркет. – URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/13506/> (дата обращения: 10.01.2023).

Более того, на территории РФ ведет открытие новых производственных площадок в целях национализации производства, однако, подобные проекты не только являются высокорисковыми по причине наличие большого числа переменных (особенности производства отдельных видов изделий, стремительные изменения конъюнктуры целевого рынка, технические особенности использования оборудования, особенности национальной экономики, в т.ч. стандартизации и сертификации продукции, и пр.), но и требуют крупных финансовых вложений, что несомненно, затрудняет.

Ряд торговых компаний уже заключили сделки о приобретении новыми компаниями на рынке метизной продукции оборудования, произведенного в Китае, по более выгодной цене. Однако, подобное стремление к заключению более «дешевых» контрактов, способно привести к финансовым потерям в долгосрочном периоде, возникающим по причине короткого срока эксплуатации оборудования и(или) его неисправности [9].

Несмотря на большое количество риск-факторов, отрасль производства метизной продукции наращивает темпы развития, в т.ч. за счет сотрудничества российских компаний-производителей изделий и тайваньских компаний-производителей оборудования, признанного одним из лучших на международном уровне [3, с. 14].

Еще одним «вектором» развития рынка метизной продукции является ESG-повестка, в особенности – повышение уровня «экологичности» производства изделий. К числу основных шагов по достижению данной цели относятся: рекуперация кислот, очистка воздуха и стоков, замена устаревшего оборудования новыми технологическими решениями (в особенности – оборудования для травления катанки, переработки жидких отходов гальваники и очистки выхлопных газов), роботизация отдельных процессов (например, при проведении горячего цинкования в целях минимизации негативного воздействия вредных испарений на человека) [7, с. 13]. В качестве примера успешной интеграции новых технологий и экологизации производственных процессов выступает опыт группы компаний «Тайвань Метиз Альянс», которая на данный момент выражает открытость к сотрудничеству с другими компаниями в данных областях [2, с. 25].

Многочисленные проблемы, вызванные сырьевой политикой на основе принципа «все, что нужно, можно купить», привели к изоляции российских производственных и торговых компаний на мировом рынке метизной продукции. От отсутствия собственных технологий производства, необходимого оборудования в утвержденных объемах страдают многие российские компании, например, «АвтоВАЗ», долгое время находившийся под контролем французской группы «Renault» и зависящий от поставок изделий и комплектующих из-за рубежа. Остановка поставок деталей привела к падению финансовых показателей компании до кризисного уровня, что было отмечено на заседании Рабочей группы по «Межотраслевой программе освоения новых видов и улучшению качества металлопродукции для автомобилестроения на период 2018-2023 годы», прошедшего в рамках выставки «Металл-Экспо 2022» [12].

Таким образом, на данный момент перед российскими компаниями стоит задача не просто развить национальные производства метизной продукции до уровня, способного обеспечить ключевые сектора национальной экономики в полной мере, но и сформировать собственную научно-техническую базу в промышленном секторе [6, с. 24] в целях сокращения «разрыва» в темпах развития российского и мирового рынков.

Многие эксперты относятся к формированию Россией технического суверенитета в отрасли производства метизов и крепежа достаточно скептически, приводя в пример опыт Речинского метизного завода, ориентированного на протяжении многих лет на экспорт производимой продукции как на источник получения достойных финансовых результатов [19].

Надежды подают «молодые» производственные компании, которые строят свои механизмы разработки, производства и сбыта, на основе накопленного опыта российских компаний и компаний-партнеров. Иными словами, на данный момент речь идет о перестройке российского рынка метизной продукции на основе перехода от сбыта к собственному производству, требующему интеграции уникальных технологий и специализированного оборудования. В рамках данного вопроса интерес представляет опыт компании «Трайв», использующей токарно-обрабатывающие центры с ЧПУ для изготовления аналогов некоторых изделий (например, аналог болта «Торх»), оснащенные барфидерами для автоматизации процесса подачи прутки (сокращает количество временных затрат на выполнение заказа) [17]. Работа компании, по словам технического директора Н. Гончара, не нацелена создание полноценного ассортимента из изделий-аналогов зарубежной метизной продукции, а направлена на решение трех ключевых групп актуальных вопросов [5, с. 27-28]:

- 1) соблюдение требований к механическим свойствам и качеству изделий (например, чистота обработки, класс прочности, тип покрытия);
- 2) упрощение работы с конструкторской документацией через адаптацию чертежей и создание новых унифицированных форм бланков на изделия;
- 3) создание «шаблонов» для чертежей в целях упрощения процесса их индивидуализации и внесения изменений (шаблон формируется на основе национальных стандартов ГОСТ).

Более того, компания «Трайв» планирует в дальнейшем интенсифицировать производство за счет расширения функционала нового оборудования, которое поступит по прогнозам в январе-феврале 2023 года. В качестве ключевой цели выступает организация производства сложных изделий в соответствии с дополнительными требованиями в рамках стандартизации, технологий производства, прочности и срока службы метизной продукции [16].

Государственная поддержка отраслей промышленности также является одним из наиболее важных факторов развития производств метизной продукции. Основными инструментами государственной поддержки целесообразно признавать увеличение объемов государственных инвестиций и расширения количества государственных заказов.

Так, в рамках Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2022 № 4260-р была утверждена «Стратегия развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 г.» (реализация в два этапа: первый с 2022 по 2025 гг., второй – с 2026 по 2030 гг.) [1]. Целью стратегии является: «Обеспечение развития отрасли в перспективе до 2030 года за счет переориентации экспортных потоков на перспективные, динамичные рынки, стимулирования внутреннего спроса и удовлетворения потребностей российских потребителей» [14]. Приоритетные задачи Стратегии представлены в виде схемы на рисунке 2.

В условиях «двойственности» рыночной среды (наращивание объемов государственного финансирования и прочих мер поддержки – с одной стороны и уход с национального рынка крупных компаний-производителей и импортеров, – с другой) наиболее приоритетной стратегией для российских компания является фокус на организацию собственного производства и последующего вывода на национальный рынок новых продуктов, наряду с сохранением необходимых для национальной экономики объемов производства «стандартной» метизной продукции. Финансовые средств также должны быть направлены на развитие персонала и формирование в компаниях штата высококвалифицированных специалистов, имеющих практический опыт работы с новыми видами оборудования, знание технологических процессов, достаточный уровень компетенции в области стандартизации и сертификации производимой продукции.

Ввиду потребности в импортозамещении спрос на метизную продукцию российского производства неуклонно растет ввиду отсутствия привычных иностранных опций. Следовательно, сторона бизнеса и сторона государства, ведут работу в общем направлении – создании условий для удовлетворения потребности хозяйствующих субъектов в метизных изделиях. Такое положение обусловлено большим количеством субъектов-потребителей данного вида продукции (в т.ч. потребителей нестандартных метизных решений, возникающих в ходе адаптации производственных процессов к новым реалиям).

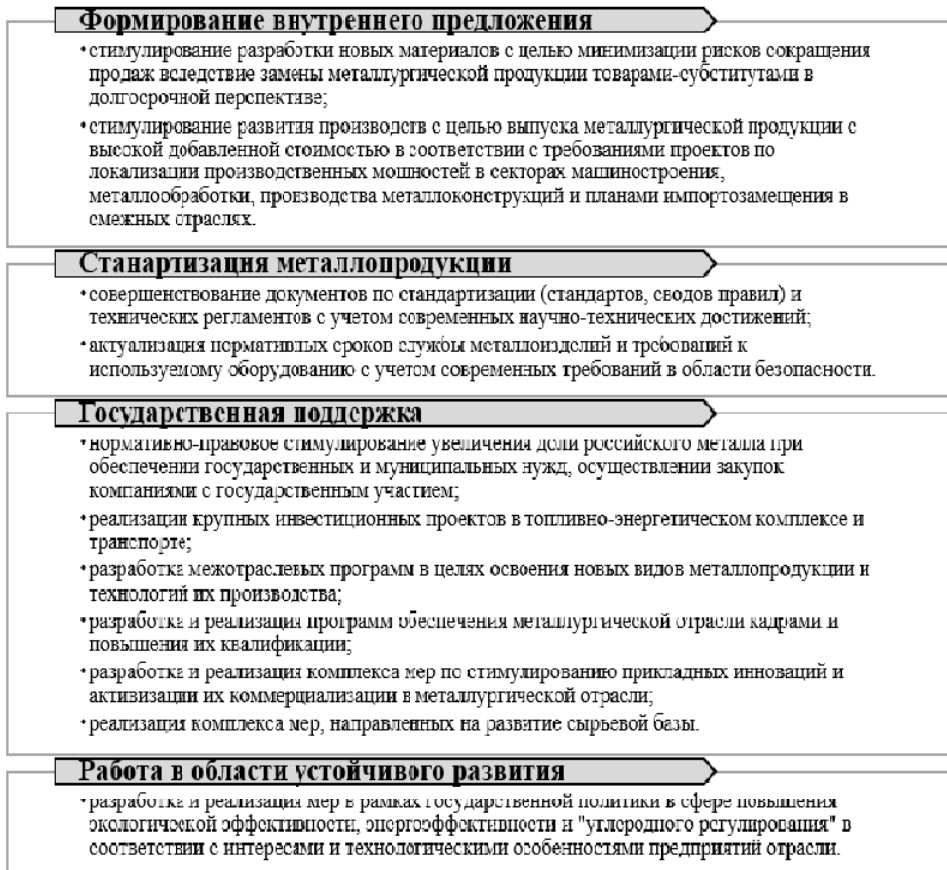


Рисунок 2 – Ключевые задачи «Стратегия развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 г.»

Источник: составлено автором по материалам Распоряжения Правительства РФ от 28.12.2022 № 4260-р «Об утверждении Стратегии развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 г.». II. Цели и задачи Стратегии [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс/ – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436470/07101f8b6e9f06cfc0c0f1889c2b633559915e56/ (дата обращения 11.01.2023).

Далее, представляется целесообразным рассмотреть меры, предпринятые российскими компаниями-производителями метизной продукции в рамках реализации стратегий развития в корреляции со «Стратегией развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 г.» в целях оценки эффективности трансформационных процессов в рамках данного сектора экономики на новый уровень развития с учетом мировой нестабильности.

Так, в декабре 2022 года метизный цех АЭМЗ установил новый рекорд в рамках производства проволоки марок стали СВ-08Г2С, СВ-08ГС, SG2, SG3, GS600, СВ08А, СВ-08ГА, СВ-08ГНМ, СВ-10ГНМ, СВ-10ГНА, СВ-10НМА и S2Mo. Объем производства превысит отметку в 1500 тонн. Получению столь высокого результата поспособствовали [11]:

- 1) использование усовершенствованных технологий выплавки стали;
- 2) внедрение концепции Lean в некоторые производственные процессы (например, снижение потерь времени на переналадку оборудования при перестройках автоматической упаковочной линии);
- 3) освоение новых направлений продаж сварочной проволоки за счет аттестаций;
- 4) совместная работа технических специалистов предприятия с отделом сбыта готовой продукции холдинга «Новосталь-М».

Череповецкий завод «Северсталь» завершила 2022 год введение в массовое производство перечня новых изделий – гибкого анкерного упора (металлический стержень с ионизирующим наконечником, способный выдержать нагрузки растягивающего и изгибающего характера), атмосферостойкого крепежа, превращающего коррозия в защитное покрытие (срок службы превышает 100 лет), новый вид железобетонных шпал, новые элементы армирования и крепеж (используется для железных дорог с повышенным уровнем осевых нагрузок, а также для трамвайных путей) [13].

Следует также отметить, что процесс моделирования и прототипирования обеспечивается за счет использования на предприятии 5D-принтера, позволяющего оперативно создавать пластиковые детали. В результате, предприятие снизило степень зависимости от иностранных компаний-поставщиков, в денежном выражении экономия оценивается в 1 млн. рублей ежегодно в разрезе процесса закупки запасных частей [10].

Изложенное указывает на то, что успех российских компаний на рынке производства и сбыта метизной продукции обеспечивается такими ключевыми факторами как, – трансформация и повышение эффективности производственных процессов (в т.ч. за счет внедрения новых технологий, методов, инструментов), развитие новых каналов сбыта произведенной продукции, партнерство с другими российскими компаниями.

В вопросе модернизации производства неоспоримым положительным аспектом, подтвержденным статистическими данными, является достаточно высокий уровень развития российской отрасли производства метизной продукции. При изучении каталогов маркет-плейсов и интернет-магазинов можно увидеть порядка 80 наименований изделий, произведенных крупными российскими компаниями [4]. Однако, детали, не требующие в производстве использования сложных запчастей и элементов, составляют лишь 30% от общего объема. Несмотря на готовность российских компаний к импортозамещению, ключевыми «проблемными зонами» является именно нехватка оборудования и отдельных видов сырья (например, металлических прутков и проволоки). До этого, сырье экспортировалось, возвращаясь после на территорию РФ уже в виде готовой метизной продукции.

При изучении структуры импорта можно выделить две группы изделий. В первую группу, объем импорта которой составляет порядка 75%, входит непересекающийся сортамент (те изделия, которые в принципе не производятся российскими компаниями или производятся в недостаточном количестве). К данной группе можно отнести, например, крепежи различного типа, используемые в процессах сборки технологического оборудования и транспортных средств. Данный субсектор крайне зависит от импорта [4].

Вторая группа – пересекающийся сортамент, который менее подвержен риску возникновения дефицита по причине наличия отлаженного массового и серийного производства на территории РФ. Объем импорта изделий данной группы демонстрирует тенденцию к сокращению. Так, в 2021 году российские компании-производители работали на увеличение объема выпуска самонарезающих винтов и болтов.

Еще одной проблемой приобретения и сбыта метизной продукции является приблизительное равенство объемов импорта и экспорта. Так, например, российские производители экспортируют порядка 20-25 тыс. тонн гвоздильной продукции, объем импорта находится в этом же диапазоне, что не представляется рациональным в текущих условиях. Причинами могут выступать и цена, и материалы, необходимые для производства. Цены в рамках данного сектора крайне высокие, а некоторые позиции невозможно приобрести в принципе ни по какой цене. Следовательно, возникает ассортиментный дефицит, большую часть которого российские производители пока не в силах восполнить (непересекающийся сортамент, о котором речь шла ранее).

Что касается материалов, то явным становится недостаток российских марок стали, необходимых для производства широкого перечня метизных изделий. Например, на общероссийской конференции «Качественный крепеж – надежность машин и металлоконструкций» экспертами была отмечена нехватка сырья для производства крепежа высокой прочности. При этом опция оформления металлопката для производства атмосферостойкого крепежа не представляется возможной для большого количества компаний по причине высокой стоимости [8].

Кроме того, изменению подвержен и характер самого производства, так как большинство метизных изделий производятся массово, что ведет к понижению степени удовлетворенности мелких, розничных потребителей и компаний, заинтересованных в мелкосерийном производстве. Отдельные категории товаров, такие как мелкий крепеж (М5, М6, М8, М10) числятся в номенклатуре номинально, в некоторых случаях отсутствует сертификация по ГОСТ [15]. Таким образом, ряд преимуществ доступен лишь крупным производителям и их объединениям (например, сокращение издержек и закупка сырья по оптовому, более низкому ценам).

Согласно исследованию Ассоциации «РосМетиз» под названием «Перспективы развития метизного бизнеса в России», объем потребления метизных изделий российского производства способен обеспечить производственную загрузку не более, чем на 30%. Распределение объема выпуска между компаниями-производителями носит неравномерный характер, что приводит частичной или же полной остановке выпуска отдельных видов продукции [15].

Несмотря на то, что часть компаний ищет выход через объединение, конкурентная борьба на целевом рынке обостряется по причине недостаточной потребительской емкости последнего в совокупности с отсутствием единой стратегии развития сектора.

Другая немаловажная проблема связана с неудовлетворительным состоянием парка оборудования производств метизных изделий, – эксперты оценивают «разрыв» между российскими и зарубежными технологиями в 30-40 лет, что в совокупности с медленным внедрением новых методик управления производством крайне замедляет развитие и осложняет формирование конкурентных преимуществ, так как компании-производители лишены возможности разрабатывать более современные виды изделий.

Данная ситуация обуславливает увеличение объемов импорта не только высокотехнологичных метизных изделий, но и высококачественной продукции более «традиционного» ассортимента. В результате падает экономическая эффективность и уровень отдачи инвестиций (проекты признаются недостаточно прибыльными с высоким уровнем риска, что отталкивает инвесторов в данном секторе), повышается риск возникновения товарной интервенции, например, со стороны азиатских производителей.

Совокупность хозяйствующих субъектов, задействованных в сбыте метизной продукции можно условно разделить на четыре большие группы, каждая из которых имеет свои приоритетные цели и стремится удовлетворить собственные интересы (см. таблицу 1).

Таблица 1
Группы хозяйствующих субъектов, задействованных в сбыте метизной продукции в РФ

Наименование	Характеристика
Продавцы первой очереди	Крупные предприятия, на долю которых приходится порядка 80% закупок метизной продукции непосредственно у компаний-производителей. В структуре продаж данной группы компаний преобладают крупнооптовые контракты, доля которых в общем объеме продаж оценивается в 40-50%. Текущее состояние ассортимента складских запасов составляет не менее 50-60%.
Продавцы второй очереди	Менее крупные коммерческие организации, на долю которых приходится порядка 20% закупок метизной продукции непосредственно у компаний-производителей; остальная доля закупается у продавцов первой очереди. В структуре продаж данной группы компаний преобладают крупнооптовые контракты, доля которых в общем объеме продаж оценивается лишь в 5%. Текущее состояние ассортимента складских запасов составляет не менее 70-80%.
Продавцы третьей очереди	Мелкие предприятия, задействованные в розничной и мелкооптовой торговле. Большая часть ассортимента представлена неспециализированными метизными изделиями, подходящими для розничной торговли. Порядка 10% продукции закупается у продавцов первой очереди и у продавцов второй очереди. Текущее состояние ассортимента складских запасов составляет не менее 80-90%.
Продавцы четвертой очереди	Предприятия, сфокусированные на розничной продаже неспециализированных метизных изделий. Порядка 60% продукции закупается у продавцов второй очереди и у продавцов третьей очереди. Текущее состояние ассортимента складских запасов составляет не порядка 40-70%.

Источник: составлено автором по материалам Исследования Ассоциации «РосМетиз» «Перспективы развития метизного бизнеса в России» [Электронный ресурс] // SuperBolt. – URL: <https://www.superbolt.ru/article/perspektiva-razvitiya-metiznogo-biznesa-v-rossii/> (дата обращения 11.01.2023).

Как мы можем видеть, деление продавцов по уровням создает, так называемую, перекрывающуюся пирамиду посредников. Более того, крайне сложным на данный момент представляется процесс открытия собственных торговых представительств компаний в регионах РФ по причине специфики самого механизма реализации метизной продукции. Отсутствие необходимого ассортимента и ограниченных объемах реализации ведет к потере финансовых бенефитов (производитель не получает отдачу от вложенных средств) даже при более низких ценах и внушительных складских запасах.

Таким образом, в настоящее время мы можем говорить о весьма парадоксальной ситуации на рынке метизной продукции, – при переходе от сбыта к производству в целях национализации данного сектора возникает дефицит некоторых видов изделий при том условии, что производства задействованы не в полной мере. Некоторые исследователи и эксперты склонны считать, что решением данной проблемы может являться перестройка самого рынка через объединение, т.е. через создание единого

подхода (концепция напоминает Госнаб, существовавший во времена СССР) [15]. Преимущества данного подхода распространяются на цену, ассортимент, качество, финансирование и регионализацию (см. рисунок 3).



Рисунок 3 – Преимущества формирования единого подхода при реализации метизной продукции в РФ
 Источник: составлено автором по материалам Исследования Ассоциации «РосМетиз» «Перспективы развития метизного бизнеса в России» [Электронный ресурс] // SuperBolt. – URL: <https://www.superbolt.ru/article/perspektiva-razvitiya-metiznogo-biznesa-v-rossii/> (дата обращения 11.01.2023).

Максимальная централизация способна привести к формированию многочисленных региональных центров, которые способны обеспечить хранение и предпродажную подготовку метизной продукции в необходимом объеме и при полноте ассортимента в каждой точке страны. При этом реализация такого подхода одновременно направлена на обеспечение полного входного контроля качества поступающих метизных изделий и совершенствование транспортной логистики в целях снижения затрат.

Перспектива развития российского рынка метизной продукции крайне туманна, во-первых, потому что компании на данный момент готовы производить в нужном объеме лишь ограниченное количество изделий, а во-вторых, потому что лишь создание высококачественных и прогрессивных изделий способно обеспечить столь необходимый «ценовой коридор». Отдельное внимание следует также уделять тому факту, что метизные изделия не являются продуктом конечного потребления, а обеспечивают качество и, следовательно, конкурентоспособность широкого перечня товаров российского производства.

Привлечение иностранных инвестиций также нецелесообразно хотя бы по причине наличия высоко конкурентных метизных изделий, произведенных в Азии. Решить данную проблема может лишь финансовая поддержка со стороны государства,

однако, ее объемы должны быть крайне велики, что делает данный инструмент недоступным, например, для субъектов МСП.

Лишь создание единой системы обеспечения предприятий метизной продукцией за счет размещения государственных заказов на производствах в целях увеличения производственно-технологического потенциала, привлечения финансирования, повышения качества, в совокупности с реализацией мер по повышению спроса на российскую метизную продукцию и модернизации систем стандартизации и сертификации, способно «запустить» восстановление рынка и дать предприятиям возможность сохранить статус национального производителя.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2022 № 4260-р «Об утверждении Стратегии развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 г.» [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал Гарант.ру. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/405963845/> (дата обращения 11.01.2023).
2. Браславский А.В. Российский рынок крепежа на пути импортозамещения / А.В. Браславский // Крепеж, клеи, инструмент и ... – 2021. – № 1. – С. 24-25.
3. Лоури В., Уолз Дж. Зарубежные новости / В. Лоури, Дж. Уолз // Крепеж, клеи, инструмент и ... – 2021. – № 1. – С. 11-17.
4. Мацейко Д. Ожидая подкрепления: как рынок крепежа переживает трудности момента / Д. Мацейко // Всероссийский отраслевой интернет-журнал «Строительство». – 2021. – URL: <https://rcmm.ru/stroitelnye-materialy/57491-ozhidaja-podkrepleniya-kak-gynok-krepezha-perezhivaet-trudnosti-momenta.html> (дата обращения 11.01.2023).
5. Осташев М.А. Развитие бизнеса: от сбыта к производству / М.А. Осташев // Крепеж, клеи, инструмент и ... – 2022. – № 4. – С. 26-28.
6. Осташев М.А. Трансформация российских производств крепежа / М.А. Осташев // Крепеж, клеи, инструмент и ... – 2022. – № 4. – С. 24-25.
7. Ценг Д. Зарубежные новости / Д. Ценг // Крепеж, клеи, инструмент и ... – 2022. – № 4. – С. 12-14.
8. Динамика цен на металл [Электронный ресурс] // Металл ГОСТ. – URL: <https://gostmetal.ru/dinamika/#l-22> (дата обращения 11.01.2023).
9. Закупки промышленного оборудования в Китае в 2022: риски и возможные проблемы [Электронный ресурс] // РАССП. – URL: https://raspp.ru/business_news/equipment-from-china-2022/ (дата обращения: 10.01.2023).
10. Итоги и проекты (2022). Новые продукты и технологии «Северсталь-метиза» [Электронный ресурс] // Северсталь. – URL: <https://severstal.com/rus/media/media-materials/2022-itogi-i-proekty-novye-produkty-i-tekhnologii-severstal-metiza/> (дата обращения 11.01.2023).
11. Метизный цех АЭМЗ установил новый производственный рекорд в декабре [Электронный ресурс] // MetallInfo. – URL: <https://www.metallinfo.ru/ru/news/144170> (дата обращения 11.01.2023).
12. ММК осваивает новые виды продукции для автопрома [Электронный ресурс] // ММК – URL: <https://mmk.ru/ru/press-center/news/mmk-osvaivaet-novye-vidy-produktsii-dlya-avtoproma/> (дата обращения 11.01.2023).
13. Новые продукты и технологии Северсталь-метиза [Электронный ресурс] // MetallInfo. – URL: <https://www.metallinfo.ru/ru/news/144105> (дата обращения 11.01.2023).

14. Паспорт «Стратегии развития металлургической промышленности РФ на период до 2030 г.» [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436470/6710c6139c57f6ee9ca838ceec5f0808dc995f1/ (дата обращения 11.01.2023).

15. Перспективы развития метизного бизнеса в России [Электронный ресурс] // SuperBolt. – URL: <https://www.superbolt.ru/article/perspektiva-razvitiya-metiznogo-biznesa-v-rossii/> (дата обращения 11.01.2023).

16. Петербургский производитель промышленного крепежа и метизов «Трайв» инвестирует в развитие собственного производства [Электронный ресурс] // PressFeed. – URL: <https://pressfeed.ru/releases/6100> (дата обращения 11.01.2023).

17. Производство метизов [Электронный ресурс] // Трайв. – URL: <https://traiv-komplekt.ru/services/proizvodstvo-metizov/> (дата обращения 11.01.2023).

18. Рынок метизов (крепежных изделий) в России 2017-2022 г. Цифры, тенденции, прогноз (демоверсия). [Электронный ресурс] // TK Solutions. – URL: https://tk-solutions.ru/demo/mi_metizov.pdf (дата обращения: 10.01.2023).

19. Финансовая отчетность [Электронный ресурс] // Речинский метизный завод. – URL: <https://rmz.by/about-the-company/financial-statements/> (дата обращения 11.01.2023).

Features and problems of sales of hardware products in conditions of instability

Trushkin E.N.

Moscow Financial and Industrial University "Synergy"

The rapid changes in the global economy, which arose initially due to multi-member restrictions during the COVID-19 pandemic, and later due to the start of a special military operation in Ukraine, led to the introduction of a package of sanctions against the Russian Federation and a change in the functioning of almost all the backbone sectors of the country's economy, including in the metallurgy industry. In this article, the author attempts to systematize the key trends in the development of the hardware products market, identify key special and development problems, as well as ways to maintain / increase the volume of the Russian hardware products market. The main research methods were the analysis and synthesis of secondary information, comparison, deduction and induction.

Keywords: hardware products, production, sales markets, import substitution, nationalization of production.

References

1. Decree of the Government of the Russian Federation dated December 28, 2022 No. 4260-r "On approval of the Strategy for the development of the metallurgical industry of the Russian Federation for the period up to 2030" [Electronic resource] // Information and legal portal Garant.ru. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/405963845/> (accessed 01/11/2023).
2. Braslavsky A.V. Russian market of fasteners on the way of import substitution / A.V. Braslavsky // Fasteners, adhesives, tools and ... - 2021. - No. 1. - P. 24-25.
3. Lowry V., Walz J. Foreign news / V. Lowry, J. Walz // Fasteners, adhesives, tools and ... - 2021. - No. 1. - P. 11-17.
4. Matseiko D. Waiting for reinforcements: how the fastener market is experiencing the difficulties of the moment / D. Matseiko // All-Russian branch Internet magazine "Construction". – 2021. – URL: <https://rcmm.ru/stroitelnye-materialy/57491-ozhidajapodkrepleniya-kak-rynok-krepezhna-perezhivaet-trudnosti-momenta.html> (accessed 01/11/2023).
5. Ostashev M.A. Business development: from sales to production / M.A. Ostashev // Fasteners, adhesives, tools and ... - 2022. - No. 4. - P. 26-28.
6. Ostashev M.A. Transformation of Russian manufactures of fasteners / M.A. Ostashev // Fasteners, adhesives, tools and ... - 2022. - No. 4. - P. 24-25.
7. Tseng D. Foreign news / D. Tseng // Fasteners, adhesives, tools and ... - 2022. - No. 4. - P. 12-14.
8. Dynamics of metal prices [Electronic resource] // Metal GOST. – URL: <https://gostmetal.ru/dinamika/#1-22> (accessed 01/11/2023).
9. Purchases of industrial equipment in China in 2022: risks and possible problems [Electronic resource] // RASSP. – URL: https://raspp.ru/business_news/equipment-from-china-2022/ (date of access: 01/10/2023).
10. Results and projects (2022). New products and technologies of Severstal-metiz [Electronic resource] // Severstal. – URL: <https://severstal.com/rus/media/media-materials/2022-itogi-i-proekty-novye-produkty-i-tehnologii-severstal-metiza/> (accessed 11.01.2023).
11. AEMZ hardware shop set a new production record in December [Electronic resource] // MetallInfo. – URL: <https://www.metallinfo.ru/ru/news/144170> (accessed 01/11/2023).
12. MMK develops new types of products for the automotive industry [Electronic resource] // MMK - URL: <https://mmk.ru/ru/press-center/news/mmk-osvaivaet-novye-vidy-produktsii-dlya-avtoprom/> (accessed 11.01.2023).
13. New products and technologies of Severstal-Metiz [Electronic resource] // MetallInfo. – URL: <https://www.metallinfo.ru/ru/news/144105> (accessed 01/11/2023).

14. Passport "Strategy for the development of the metallurgical industry of the Russian Federation for the period up to 2030" [Electronic resource] // ATP Consultant Plus. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436470/6710c6139c57f6ee9ca838ceecd5f0808dc995f1/ (Accessed 11.01.2023).
15. Prospects for the development of hardware business in Russia [Electronic resource] // SuperBolt. – URL: <https://www.superbolt.ru/article/perspektiva-razvitiya-metiznogo-biznesa-v-rossii/> (accessed 01/11/2023).
16. St. Petersburg manufacturer of industrial fasteners and hardware "Trayv" invests in the development of its own production [Electronic resource] // PressFeed. – URL: <https://pressfeed.ru/releases/6100> (accessed 01/11/2023).
17. Production of hardware [Electronic resource] // Trayv. – URL: <https://traiv-komplekt.ru/services/proizvodstvo-metizov/> (accessed 01/11/2023).
18. Market of hardware (fasteners) in Russia 2017-2022 Figures, trends, forecast (demo version). [Electronic resource] // TK Solutions. – URL: https://tk-solutions.ru/demo/mi_metizov.pdf (date of access: 01/10/2023).
19. Financial statements [Electronic resource] // Rechinsky hardware plant. – URL: <https://rmz.by/about-the-company/financial-statements/> (accessed 11.01.2023).