



«Одескабель»

Рынок КПП побеждает экспорт

Елизавета Лавизина

Рынок кабельно-проводниковой продукции в Украине достаточно развит. Он был сформирован еще в начале 2000-х годов. Единственное, что трансформируется – это спрос на различные разновидности товаров. Вследствие чего, безусловно, и различаются объемы производства.

Рыночный ассортимент

В целом, кабельно-проводниковую продукцию разделяют на кабели, провода и шнуры. Кабель представляет собой одну или несколько изолированных жил в металлической или неметаллической оболочке. Кабели, в свою очередь, бывают следующих видов: силовые, кабели управления, контрольные, сигнально-блокировочные; кабели связи – телефонные, симметричные высокочастотные, низкочастотные, а также сельской связи и радиочастотные; волоконно-оптические кабели; кабели для локальных компьютерных сетей; кабели специального назначения – судовые, шахтные, экскаваторные, сварочные, лифтовые, для подвижного состава, для взрывных работ, для про-

кладки в трубах и коллекторах и другие.

Провод – одна неизолированная или одна и более изолированных жил в неметаллической оболочке, обмотке или оплетке волокнистыми материалами, либо проволоке. Провода бывают следующими: монтажными, соединительными, установочными, выводными, контактными; проводами связи; проводами специального назначения – для подвижного состава, автомобильные, автотракторные, авиационные, для радиоустановок, для промышленных взрывных работ, для линий электропередачи, для водопогружных электродвигателей и для электрических установок; неизолированными и обмоточными; термопарными и другими.

Шнур – две или более изолирован-

ных гибких либо особо гибких жил сечением до 1,5 кв. мм, скрученных или уложенных параллельно, поверх которых в зависимости от условий эксплуатации могут быть наложены неметаллическая оболочка и защитные покрытия (соединительные шнуры).

Все виды кабельно-проводниковой продукции рассчитаны на определенную сферу применения и особенности объекта. Поэтому и ситуация на рынке варьируется в зависимости от востребованности тех или иных работ.

Среди основных тенденций рынка, по оценке **Романа Кирченко, маркетолога ТМ Electro Cable Group ООО «Запорожский завод цветных металлов»**, можно отметить незначительное снижение спроса на КПП

весной 2010 года относительно 2009. «Вместе с тем, традиционное для строительной отрасли зимнее «затишье» в 2010 было вовсе не абсолютно тихим. Перекроет ли зимний прирост спроса его весеннее падение, говорить пока рано. Ведь лишь совсем недавно был принят бюджет страны, отсутствие которого тоже тормозило строительство», – добавил специалист.

В текущем 2010 году, по словам **Романа Коршака, директора по маркетингу и продажам ОАО «Одескабель»**, спрос на кабельно-проводниковую продукцию не изменился, в силу того, что в 2009-м по сравнению с 2008-м годом, произошел существенный спад потребления (падение 40%), в силу различных финансовых и политических событий, произошедших в стране. Поэтому в 2010 году показатель реализации кабельной продукции сохранил уровень 2009 года.

На протяжении уже нескольких лет рынок КПП растет примерно на 10–20% в год. Его емкость увеличивалась как в натуральном, так и в денежном выражении. По оценке специалистов, в 2009 году объем отечественного рынка КПП составил около \$500 млн. То есть за последние пять лет он вырос более чем вдвое. «В ближайшие годы мы ожидаем сохранность темпов роста отрасли, – высказывает мнение Роман Коршак. – Согласно сводной информации Ассоциации производителей кабельно-проводниковой продукции «Укрэлектрокабель» объем экспорта КПП в 2009 году составил более \$650 млн, импорта кабеля – \$405,6 млн. При этом стоит принимать во внимание неучтенные объемы выпуска производителей, не входящих в Ассоциацию».

Основные потребители кабельно-проводниковой продукции, как отметил Роман Кирченко, крупные строительные и инвестиционные холдинги, а также – крупные торговые компании Украины. «В 2010 году можно отметить снижение активности мелких компаний. Одна из наиболее вероятных причин – небольшие компании не смогли справиться с кризисом», – уточняет специалист.

Спрос и предложение

Уже на протяжении последних нескольких лет доверие украинских потребителей кабельно-проводниковой

продукции завоевывает медный кабель, так как его срок службы буквально несравним с другими. Еще в докризисное время его доля на рынке составляла 60–65%, остальную часть занимал алюминий (35–40%). «На розничном рынке низковольтных шнуров и проводов наблюдается устойчивый спрос (в сегменте мелких строительных фирм, точек розничной торговли и т.д.). Крупные проекты в 80% случаях заморожены, по разным причинам, в основном, в связи с остановкой значительной части строительных объектов из-за недостатка финансирования», – комментирует ситуацию на рынке Роман Коршак.

Украинские производители наполняют рынок кабельно-проводниковой продукции достаточно разнообразным ассортиментом товара, соответственно, заказчик может выбрать себе продукцию исходя из своих предпочтений и стоимости.

Перед кризисом на рынке некоторые заказчики отдавали предпочтение продукции импортного производства, которая относится к высокому ценовому сегменту. Соотношение зарубежной кабельно-проводниковой продукции было 80% к 20%, реализованной в общем объеме рынка отечественными компаниями. Сейчас же ситуация изменилась в сторону предпочтения украин-

ских операторов. Это вполне объяснимо, так как отечественные производители давно и успешно конкурируют с западными операторами рынка, как по качеству, так и по цене предлагаемого продукта.

В целом, потенциал к росту у рынка есть. По мнению Романа Кирченко, Украина еще не полностью оправилась после кризиса и в первую очередь, динамика будет зависеть от изменений инвестиционного климата. Украинские производители к росту готовы.

Структура спроса на кабель в нашей стране неизменна уже много лет. Львиную его долю, по словам Романа Коршака, формируют строительные и монтажные компании, потребляющие практически все виды кабеля – электрический силовой и слаботочный, медные и оптоволоконные, кабели для локальных компьютерных систем. Не менее активны и энергокомпании, которые инвестируют в развитие инфраструктуры и обеспечивают спрос на силовые кабели низкого и среднего напряжения с различными видами изоляции и самонесущие изолированные провода. Более специфическая продукция – нефтепогружные, шахтные, судовые кабели – не так популярна, однако разница лишь в темпах повышения спроса, который, тем

МНЕНИЕ

Как вы оцениваете украинский рынок кабельно-проводниковой продукции?



Роман КОРШАК, директор по маркетингу и продажам ОАО «Одескабель»

«Отечественный рынок КПП очень многослойный и разноплановый: выбор типоразмеров, видов продукции, материалов для ее изготовления, производителей и продавцов удовлетворит даже самого взыскательного потребителя. Следить за настроениями покупателя и следовать мировым тенденциям на рынке производителей заставляют повышенный интерес к их продукции и высокая конкуренция, которую обостряет таможенная политика нашего государства (со вступлением Украины в ВТО отменены импортные пошлины). Однозначно можно сказать, что КПП является основополагающей составляющей в любом строитель-

стве, где есть необходимость в связи, энергии, передаче любых сигналов и т.д. В странах СНГ наблюдается рост производства КПП по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, но об Украине этого сказать пока нельзя. По моему мнению, в Украине, нужно четко регламентировать поступление импортного кабеля, ужесточить систему сертификации и контроля качества, в результате некондиционный товар не попадет на прилавки и за счет сокращения доли импорта можно будет частично, на время, решить вопрос с увеличением объемов производства украинских заводов».

не менее, имеет тенденцию к росту. Очень востребованным и перспективным сейчас является направление производства LAN-кабелей для структурированных кабельных сетей (компьютерных кабелей). Пару лет назад компании производили их как «новинку», сейчас же – это необходимость и динамично возрастающий спрос.

Операторы рынка

На украинском рыночном пространстве представлены в достаточно большом количестве, как украинские производители, так и продуценты ближнего и дальнего зарубежья.

Среди основных производителей-операторов украинского рынка КПП стоит отметить:

- Украина: (ОАО «Одескабель» и ЗАО «Южкабель», а также «Интеркабель», ООО «Крок-ГТ», ТД «Катех»);
- Россия: («Группа компаний «Ункомтех», ООО «Севкабель-Холдинг», «Камкабель», «Электрокабель», «Рыбинскабель» и др.);

В меньшей степени на нашем рынке представлена импортная кабельная продукция производителей Германии, США, Турции, Китая, Индии и др.

По оценкам операторов кабельного рынка, около 70% рынка Украины принадлежит отечественным производителям, 30% – импортерам, и в последние годы это соотношение сохраняется неизменным.

Основные игроки на рынке КПП, по словам специалистов, не изменились с прошлого года. Конкуренция на рынке кабельно-проводниковой продукции, безусловно, существует. Но это не мешает украинским игрокам рынка довольно комфортно чувствовать себя каждому в своей нише и соперничать по цене и качеству продукции импортируемыми товарам.

Производители кабельно-проводниковой продукции лоббируют введение пошлин на импорт. В конце апреля таможенно-тарифный совет при Кабмине поддержал предложение ассоциации «Укркабель» о повышении ввозной пошлины на силовые кабели мощностью свыше 10 кВ до 10%. И отказал производителям волоконно-оптического кабеля, которые настаивали на введении пошлины в 20%. Если кабельщики смогут дожать ситуацию и добиться ввода запретительных мер,



это окажет свое положительное влияние на рост объемов потребления кабеля отечественных производителей: ОАО «Одескабель» (более 20 лет назад были первооткрывателями ВОК в Украине, и сейчас – крупнейший производитель ВОК страны), ЗАО «Завод «Южкабель» и бердянская «Азовская кабельная компания».

Проблемные аспекты

Сложностями на рынке кабельно-проводниковой продукции можно назвать низкую рентабельность и нестабильность цен на сырье. Также, определенные трудности вызывают выход на украинское рыночное пространство импортной дешевой продукции. Одной из ключевых проблем Роман Кирченко называет присутствие на рынке низкокачественной продукции. «И если раньше такая продукция в основном поступала из Китая и Турции, то сейчас и в Украине появились свои «лжепроизводители», – поясняет специалист. – Компании, стремящиеся «срубить денег по-быстрому» допускают множественные нарушения технологии производства ради снижения себестоимости готовой продукции. Это и заниженное сечение кабеля, и невыдержанный химический состав проводника, что влечет за собой изменение электротехнических свойств продукции. Такие нарушения не только приводят к сокращению срока службы кабеля или провода, но и увеличивают пожароопасность объек-

тов в целом. Мы рекомендуем использовать кабельно-проводниковую продукцию проверенных поставщиков, для которых важна собственная репутация и репутация рынка в целом».

Также, нерешенными и ждущими из года в год своего решения остаются проблемы реализации кабельно-проводниковой продукции, не соответствующей нормативным требованиям. Такие несоответствия, например, недостатка меди в кабеле, вызвана банальным желанием недобросовестного производителя сэкономить на производстве и получить максимальную выгоду.

В настоящее время, как отметил Роман Коршак, для добросовестного украинского производителя на рынке кабельной продукции существует две основополагающие проблемы:

- Некачественная дешевая продукция местного производства (без технической документации), которая не гарантирует потребителю безопасности и долговечности в эксплуатации.
- Отсутствие пошлин и квот в Украине на импортную кабельную продукцию, что обеспечивает ее дешевизну и не регламентирует качество. Поэтому ввозимый нелегально кабель зачастую является низкосортным, но берет на себя существенную долю украинского рынка.

Из решенных задач 2010 года операторы рынка отмечают переосмысление платежных отношений между участниками сегмента. На сегодняшний день потребители «втянулись» в новые схемы платежных отсрочек и рыночная ситуация достаточно стабильная.

Формируем стоимость

Одним из ключевых факторов, влияющих на вопрос формирования стоимости можно назвать колебания цен на сырье. В первую очередь, металлов: меди и алюминия, а также полиэтилена и пластиков. В свою очередь, стоимость закупок материалов диктуют мировые биржи, где наблюдаются периодические колебания. Поэтому производитель вынужден ежемесячно, и даже чаще пересматривать отпускные цены на готовую кабельную продукцию.

Помимо цен на металл, важную роль в формировании цен на КПП играет стоимость нефтепродуктов, из которых изготавливают пластику для кабе-

лей. Заводы-производители вынуждены каждый месяц корректировать цены в зависимости от мировых цен на металл и нефть.

Прогнозировать рыночную ситуацию во втором полугодии 2010 года очень сложно, в силу того, что рынок материалов порой ведет себя абсолютно неадекватно ситуации, плюс политические и финансовые факторы общегосударственного значения вносят свои коррективы (в том числе, колебания курсов валют и др.).

Прогнозируемое будущее

Безусловно, замедление строительства в жилищном секторе в 2008-2009 годах оказало негативное влияние на недавнее стремительное развитие сегмента кабельно-проводниковой продукции. Тем не менее, по оценкам экспертов рынка строительства и недвижимости, замороженные объекты начинают «оттаивать». Соответственно, вполне вероятно, что рынок ожидает позитивная динамика. «Мы ожидаем повышение спроса во второй половине 2010 г. в связи с охлаждением полити-

ческих баталий и укреплением вертикали власти в стране, – высказывает мнение Роман Кирченко. – Здесь не столь важно, какая именно власть, сколько ее стабильность. Зачастую, стабильность политической ситуации в стране напрямую связана с настроением инвесторов. В любом случае, что хорошо для строителей, хорошо и для нас».

Что касается прогнозов стоимости кабелей, то специалисты рынка отмечают, что достаточно сложно прогнозировать данный аспект, так как цена напрямую зависит от цен на сырье.

Факторы, которые оказывают влияние на развитие данного рынка, специалисты называют следующие:

- поддержка и финансирование отечественных предприятий, связанных со сферой новых технологий;
- введение единых государственных стандартов в сертификации кабельной продукции;
- стимулирование их инновационной деятельности на государственном уровне;
- внедрение перспективных всеукраинских программ развития сетей

связи и передачи данных,

- модернизация устаревших кабельных систем и переход на более современные виды конструкций отечественного производителя кабельно-проводниковой продукции.

Положительным фактором для операторов рынка кабельно-проводниковой продукции является подготовка к Евро 2012 и связанные с ним строительные работы. «В стране возводится много новых объектов, на которых предъявляются достаточно высокие требования к качеству продукции, – отмечает Роман Кирченко. – С качеством кабельно-проводниковой продукции у нас все хорошо. Плюс, подобные соревнования мирового масштаба позволяют рассчитывать на приток туристов и значительное усиление деловой активности. А значит и строительной отрасли. Мы настроены оптимистично».

Учитывая, что объекты, готовящиеся в Украине к Евро-2012, являются приоритетными для государства и частных застройщиков, есть надежда, что развитие и подъем рынка КПП не за горами.

BR

ОДЕСКАБЕЛЬ

- LAN-кабелі категорій 5e, 6 і 7
- Кабелі зв'язку телефонні
- Цифрові xDSL – кабелі
- Коаксіальні кабелі
- Волоконно-оптичні кабелі
- Кабелі силові
- Проводи, шнури
- Безкиснева мідна катанка

м. Одеса, 65013, Україна
 Миколаївська дорога, 144
 т.: +38 (048) 716-11-23
 т./ф.: +38 (048) 716-14-05
 market@odeskabel.com
 office@odeskabel.com

www.odeskabel.com