**Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали в РК**

**Маркетинговое исследование**

Подготовлено:

Заказчик: ТОО «DAMU RESEARCH»

2015

Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали в Республике Казахстан. – г. Астана, 2015 г. – 27 с.

 (далее – Исполнитель) является независимым экспертом в области подготовки маркетиновых исследований по товарным рынкам и рынку услуг.

©, 2015

Все права защищены.

При перепечатке, микрофильмировании и других формах копирования информации из маркетингового исследования ссылка на публикацию обязательна. Точка зрения авторов не обязательно отражает официальную позицию Исполнителья.

Контактная информация:

**Ф.И.О.**

Тел.: +7 (700)

Email:

СОДЕРЖАНИЕ

[ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ 4](#_Toc436577303)

[МЕТОДОЛОГИЯ 4](#_Toc436577304)

[1. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ, СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ 5](#_Toc436577305)

[2. ОКАЗЫВАЕМАЯ ПОДЕРЖКА ОТРАСЛИ 10](#_Toc436577306)

[3. ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО 13](#_Toc436577307)

[4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ 15](#_Toc436577308)

[5. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ 17](#_Toc436577309)

[6. РАЗМЕР РЫНКА 19](#_Toc436577310)

[7. ОБЗОР ЦЕН 20](#_Toc436577311)

[8. ПОРТФОЛИО ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА 20](#_Toc436577312)

[9. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ 22](#_Toc436577313)

[10. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ 25](#_Toc436577314)

### ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Настоящий отчет подготовлен Исполнителем для ТОО «DAMU RESEARCH» (далее – Заказчик) в связи с проведением маркетинговых исследований в приоритетных отраслях экономики в рамках Единой Программы «Дорожная карта бизнеса-2020»

Целью данного исследования является сбор и систематизация объективной информации по рынку производства труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали в Республике Казахстан, для стимулирования предпринимательской активности юридических и физических лиц.

Основные задачи исследования:

* краткое описание отрасли, существующих проблем и тенденций;
* оказываемая поддержка отрасли;
* внутреннее производство;
* производственные мощности;
* внешняя торговля;
* размер рынка;
* обзор цен;
* портфолио основных игроков рынка;
* потребительское поведение;
* основные выводы и рекомендации.

### МЕТОДОЛОГИЯ

В качестве источников вторичной информации были использованы экспертные и аналитические публикации, и иные открытые источники информации. По специальным запросам Исполнителя в ведомственных органах были получены основные данные по исследуемому рынку продукции в Республике Казахстан, его экспорту и импорту, а также дополнительная информация для анализа и оценки тенденций развития отрасли.

Источники информации:

* публикации Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК;
* статистические данные, полученные по специальным запросам;
* информационные, аналитические и экспертные материалы, помещенные в специализированных изданиях, СМИ и Интернете;
* официальные пресс-релизы и аналитические материалы отраслевых ассоциаций, торгово-промышленных палат, и т.д.;
* другие источники.

### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ, СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ

В соответствии с классификатором видов экономической деятельности (далее - ОКЭД), утвержденным Приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан от 14 декабря 2007 года №\_683-од, рассматриваемый в рамках данного исследования вид экономической деятельности, соответствует следующей структуре классификации:

Секция С «Обрабатывающая промышленность», Раздел 24 «Металлургическая промышленность» - включает группу «Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали» (код ОКЭД - 24.2). Данная группа ОКЭД включает рассматриваемую в рамках данного маркетингового исследования подгруппу 24.20 «Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали» включающую следующие подкласс:

24.20.0 Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали, включающий:

* производство цельнотянутых труб и труб с поперечным и не поперечным сечением и заготовок с поперечным сечением для дальнейшей обработки способом горячей прокатки, горячим прессованием или прочими способами, включающими горячую обработку для изготовления полуфабрикатов, таких как, горячекатаный прут, чушки или непрерывное литье;
* производство определенного и не определенного размера цельнотянутых труб из горячекатаных или горячепрессованных заготовок путем дальнейшей обработки холоднокатаным или холоднотянутым способом труб с поперечным сечением и холоднотянутым способом только для труб не с поперечным сечением и полых профилей;
* производство сварных труб с наружным диаметром свыше 406,4 мм или менее, произведенным холодным способом из плоских горячекатаных изделий и сваренными в длину или по спирали;
* производство сварных труб с наружным диаметром 406,4 мм или менее с поперечным сечением, способом непрерывного литья или горячей формовки или плоских холоднокатаных изделий и сваренными в длину или по спирали и с не поперечным сечением горячей или холодной формовкой из горячекатаных или холоднокатаных полос, сваренными в длину;
* производство сварных труб с внешним диаметром 406,4 мм или менее, из катаных, горячей или холодной формовкой полос и сваренными в длину для дальнейшей обработки холоднокатаным способом или способом холодной формовки в виде труб с не поперечным сечением;
* производство стального плоского фланца и фланцев с хомутами путем обработки плоских горячекатаных изделий из стали;
* производство гарнитуры для стыковой сварки, такой как коленчатый патрубок и путем штамповки горячекатаных бесшовных труб из стали;
* трубы с резьбой и прочие трубы или гарнитура из стали.

Исследуемая продукция, получаемая предприятиями, в органах статистики классифицируется в соответствии со Статистическим классификатором промышленной продукции (товаров, услуг) (Утвержден приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по статистике № 144 от «07» сентября 2009 года) (далее – СКПП) с указанием подвидов продукции, относящихся к виду экономической деятельности «Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали» (см. Таблицу 1).

**Таблица 1. Перечень продукции в соотетствии с СКПП, относящийся к производству труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование** |
| С | Продукция обрабатывающей промышленности |
| 24 | Металлы основные |
| 24.2 | Трубы разных диаметров, профили полые и фитинги для труб разных диаметров из стали |
| 24.20 | Трубы разных диаметров, профили полые и фитинги для труб разных диаметров из стали |
| 24.20.1 | Трубы разных диаметров, профили полые бесшовные из стали |
| 24.20.11 | Трубы для нефте- и газопроводов бесшовные стальные |
| 24.20.11.100 | Трубы для нефтепроводов |
| 24.20.11.200 | Трубы для газопроводов |
| 24.20.12 | Трубы обсадные, насосно-компрессорные и бурильные для бурения нефтяных или газовых скважин, бесшовные, из стали |
| 24.20.12.100 | Трубы обсадные |
| 24.20.12.200 | Трубы насосно-компрессорные и бурильные |
| 24.20.13 | Трубы и трубки прочие круглого сечения стальные |
| 24.20.13.100 | Трубы бесшовные тонкостенные стальные |
| 24.20.13.110 | Трубы бесшовные тонкостенные, кроме нержавеющих |
| 24.20.13.120 | Трубы бесшовные тонкостенные коррозионностойкие |
| 24.20.13.200 | Трубы холоднотянутые или холоднокатаные круглого сечения из стали углеродистой |
| 24.20.13.300 | Трубы холоднотянутые или холоднокатаные, обкатанные в холодном состоянии, круглого сечения из стали нержавеющей |
| 24.20.13.400 | Трубы холоднотянутые или холоднокатаные, обкатанные в холодном состоянии, круглого сечения, из стали легированной |
| 24.20.13.900 | Трубы и трубки прочие круглого сечения стальные, не включенные в другие группировки |
| 24.20.14 | Трубы и трубки некруглого сечения и профили пустотелые стальные |
| 24.20.14.000 | Трубы и трубки некруглого сечения и профили пустотелые стальные |
| 24.20.2 | Трубы и трубки сварные круглого сечения с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.21 | Трубы для нефте- и газопроводов сварные, с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.21.100 | Трубы для нефтепроводов сварные, с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.21.200 | Трубы для газопроводов сварные, с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.22 | Трубы обсадные и насосно-компрессорные, используемые при бурении нефтяных или газовых скважин, сварные, круглого сечения, с внешним диаметром более 406,4 мм, из стали |
| 24.20.22.000 | Трубы обсадные и насосно-компрессорные, используемые при бурении нефтяных или газовых скважин, сварные, круглого сечения, с внешним диаметром более 406,4 мм, из стали |
| 24.20.23 | Трубы и трубки прочие круглого сечения, сварные, с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.23.000 | Трубы и трубки прочие круглого сечения, сварные, с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.24 | Трубы и трубки прочие со швом открытым или клепанные или соединенные аналогичным способом, круглого сечения с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.24.000 | Трубы и трубки прочие со швом открытым или клепанные или соединенные аналогичным способом, круглого сечения с наружным диаметром более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.3 | Трубы и трубки сварные с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.31 | Трубы для нефте- и газопроводов сварные, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.31.100 | Трубы для нефтепроводов сварные, с наружным диаметром не более 168,3 мм, стальные |
| 24.20.31.200 | Трубы для нефтепроводов сварные, с наружным диаметром более 168,3 мм, но не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.31.300 | Трубы для газопроводов сварные, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.32 | Трубы обсадные и насосно-компрессорные, используемые при бурении нефтяных или газовых скважин, сварные, круглого сечения, с внешним диаметром не более 406,4 мм, из стали |
| 24.20.32.000 | Трубы обсадные и насосно-компрессорные, используемые при бурении нефтяных или газовых скважин, сварные, круглого сечения, с внешним диаметром не более 406,4 мм, из стали |
| 24.20.33 | Трубы и трубки прочие, сварные, круглого сечения, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.33.100 | Трубы и трубки прочие, сварные, круглого сечения, с наружным диаметром не более 406,4 мм, из стали углеродистой |
| 24.20.33.200 | Трубы и трубки прочие, сварные, круглого сечения, с наружным диаметром не более 406,4 мм, из стали нержавеющей |
| 24.20.34 | Трубы и трубки некруглого сечения, сварные, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.34.000 | Трубы и трубки некруглого сечения, сварные, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.35 | Трубы и трубки прочие со швом открытым или клепаные или соединенные аналогичным способом, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.35.000 | Трубы и трубки прочие со швом открытым или клепаные или соединенные аналогичным способом, с наружным диаметром не более 406,4 мм, стальные |
| 24.20.4 | Фитинги для труб стальные, не литые |
| 24.20.40 | Фитинги для труб стальные, не литые |
| 24.20.40.100 | Фланцы из стали, не литые |
| 24.20.40.300 | Фитинги для труб с нарезанной резьбой из стали, не литые |
| 24.20.40.500 | Фитинги для труб, кроме резьбовых и предназначенных для сварки в стык, из стали, не литые |
| 24.20.40.700 | Колена, патрубки и фитинги для сварки в стык, из стали, не литые |
| 24.20.40.730 | Колена и патрубки для сварки в стык, из стали, не литые |
| 24.20.40.750 | Фитинги для сварки в стык, кроме колен и патрубков, из стали, не литые |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Товары при их декларировании таможенным органам подлежат классификации по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (далее - ТН ВЭД). Согласно этой классификации продукция, относящиеся к изучаемой группе для вида экономической деятельности «Производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали», включает в себя ниже следующие коды ТН ВЭД (см. Таблицу 2).

**Таблица 2. Перечень продукции в соотетствии с ТН ВЭД, относящийся к производству производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код ТН ВЭД** | **Наименование** |
| 7304 | Трубы, трубки и профили полые, бесшовные, из черных металлов (кроме чугунного литья) |
| 7305 | Трубы и трубки прочие (например, сварные, клепаные или соединенные аналогичным способом), с круглым сечением, наружный диаметр которых более 406,4 мм, из черных металлов |
| 7306 | Трубы, трубки и профили полые прочие (например, с открытым швом или сварные, клепаные или соединенные аналогичным способом), из черных металлов |
| 730721 | Прочие фланцы из нержавеющей стали |
| 730722 | Колена, отводы и сгоны, снабженные резьбой |
| 730723 | Фитинги для труб или трубок прочие, из коррозионностойкой стали для сварки встык из черных металлов |
| 730729 | Прочие фитинги для труб или трубок из коррозионностойкой [нержавеющей] стали |
| 730791 | Прочие фланцы из черных металлов |
| 730792 | Колена, отводы и сгоны, снабженные резьбой из черных металлов |
| 730793 | Прочие фитинги из черных металлов для сварки встык |
| 730799 | Прочие фитинги для труб или трубок, из черных металлов |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Согласно данным Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики РК в 2014 году доля производства труб из стали (53 млрд тенге) в объеме произведенной продукции обрабатывающей промышлености (6 092 млрд тенге) составила 0,87%.

Уровень рентабельности предприятий по производству труб из стали в 2014 году составил 0,4%, при этом в первом полугодии 2015 года данный показатель снизился до -3,4%.

В 2014 году индекс физического объема производства труб из стали увеличился к показателям 2013 года и составил 104,8% (в 1 полугодии 2015 года – 88,9%).

В 2014 году коэффициент текущей ликвидности крупных и средних предприятий по производству стекла и изделий из стекла составил 0,77, что указывает о вероятных трудностях в погашении предприятиями отрасли своих текущих обязательств.

Коэффициент отношения долга к EBITDA у предприятий по производству стекла и изделий из стекла в 2014 году составил 9%, а показатель соотношения заемного и собственного капитала предприятий составил 1,42. Данный показатели указывали что предприятий по производству труб из стали способны погасить своих долгов.

Крупнейшим регионом по объему производства стальных труб является Павлодарская область, где находятся крупнейшие предприятия по производству стальных труб – «KSP Steel» и «Павлодарский трубопрокатный завод». Второе место занимает Карагандинская, где основным производителем металлических труб является «АрселорМиттал Темиртау».

Производство металлических труб, в частности стальных труб представляет некоторые возможности при дальнейшем поступательном развитии нефтегазового сектора и сектора ЖКХ. Однако двумя основными барьерами в

расширении производства металлических труб является высокая двухуровневая конкуренция. Первый уровень – это конкуренция среди производителей металлических труб как казахстанских, так и из России и Украины. Второй уровень – это конкуренция среди производителей металлических, полимерных и металлопластиковых труб, что особенно актуально для тепло-, водо- и газоснабжения страны.

В целом производство труб для нефтегазового сектора должно быть представлено предприятием с высокой мощностью и высокой эффективность

ю производства для возможности участия в тендерах на покупку трубной продукции нефтегазовыми компаниями. Соблюдение высоких требований необходимо в связи с участием крупнейших международных компаний из России, Китая и Украины в тендерах. Возможно также развития производства труб для нефтяных скважин, что также актуально при дальнейшей разведке новых месторождений и модернизации оборудования на существующих. Жилищно-коммунальный сектор предоставляет хорошие возможности для производителей металлических труб при наличии полимерного покрытия, способного устранить недостатки стальных труб (подверженность коррозии) и повысить их долговечность. Стоит отметить, что в целом стоимость полимерных труб в среднем ниже стоимости металлических труб, а экономичность и физические характеристики отвечают государственным стандартам, поэтому производителям стальных труб необходимо обратить внимание на повышение эффективности производства, но в целом их конкурентноспособность несколько ниже, чем у полимерных. В связи с тем, что производство полимерных труб в Казахстане постепенно набирает обороты, повышается вероятность перехода тепло-, газо- и водоснабжения в некоторых регионов на пластиковые трубы.

В результате высокого уровня конкуренции большинство трубных предприятий работают не на полную мощность. Высокий уровень капиталоемкости и конкуренции в отрасли, высокая волатильность рынков сбыта создают значительные барьеры для вхождения в отрасль.

Создание предприятий возможно при наличии установленных связей с потребителями, наличие сырьевой базы и конкурентноспособной цены. Таким образом, у существующих производителей есть возможности дальнейшего развития и расширения производства, что подтверждается наличием значительного отрицательного торгового сальдо.

Предприниматели Казахстана сообщают о необходимости изменения действующей системы возврата НДС при экспорте отечественной продукции, в части, облегчения требований налоговых органов по проверке цепи поставщиков, участвующих в производственном процессе и исключения категории «производитель-экспортер» из-под действия «Правил системы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения налога на добавленную стоимость, предъявляемой в возврату», утвержденные Постановлением Правительства РК 27 марта 2013 года № 279.

### ОКАЗЫВАЕМАЯ ПОДЕРЖКА ОТРАСЛИ

Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее - Программа) разработана для реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие - Новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» и Общенационального плана развития Казахстана до 2020 года, утвержденного Указом Президента Республики Казахстан от 17 февраля 2010 года № 925.

Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее – Единая Программа «Дорожная карта бизнеса 2020») разработана Министерство национальной экономики Республики Казахстан и направлена на достижение цели посланий Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2030» и «Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее».

Основная цель Единой Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» - это обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» будет проводиться работа по следующим четырем направлениям:

1) поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов;

2) отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности;

3) снижение валютных рисков предпринимателей;

4) предоставление нефинансовых мер поддержки предпринимательства.

**Первое направление:** поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов предусматривает оказание предпринимателям следующих мер финансовой поддержки:

1) субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний;

2) частичное гарантирование по кредитам банков/банка развития;

3) предоставление государственных грантов;

4) микрокредитование субъектов малого предпринимательства;

5) субсидирование части ставки вознаграждения по микрокредитам частных микрофинансовых организаций;

6) частичное гарантирование кредитов микрофинансовых организаций перед банками.

**Второе направление:** отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности предусматривает оказание предпринимателям следующих мер финансовой поддержки:

* субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний;
* частичное гарантирование по кредитам банков/банка развития;
* развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры;
* создание индустриальных зон.

**Третье направление:** снижение валютных рисков предпринимателей предусматривает субсидирование номинальной ставки вознаграждения по действующим кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний в национальной и иностранной валютах.

**Четвертое направление:** нефинансовые меры поддержки предпринимательства предусматривают оказание государственной нефинансовой поддержки субъектам частного предпринимательства и населению с предпринимательской инициативой по следующим функциональным направлениям:

* информационно-аналитическое обеспечение предпринимательства;
* развитие компетенций предпринимателей;
* повышение производительности предпринимателей;
* расширение деловых связей.

Основные инструменты реализации Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020»:

Новые бизнес проекты будут реализовываться с помощью следующих инструментов:

а) субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам. Размер субсидирования – 10% годовых от ставки вознаграждения по кредиту/лизингу;

б) частичное гарантирование по кредитам. При этом, размер гарантий для начинающих предпринимателей увеличен – до 85% по кредитам до 20 млн тенге. Гарантия для действующих предпринимателей – до 50% по кредитам до 180 млн тенге;

в) предоставление государственных грантов. Максимальная сумма гранта для одного предпринимателя – до 3 млн тенге.

Отраслевая поддержка будет реализовываться с помощью таких инструментов как:

а) субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам. Для приоритетных отраслей размер субсидирования составит 7% годовых от ставки вознаграждения. Для проектов казахстанских товаропроизводителей размер субсидирования увеличен до 10% годовых от ставки вознаграждения;

б) частичное гарантирование по кредитам. Для приоритетных отраслей сумма гарантии составит до 50% по кредитам до 360 млн тенге. Для проектов в отраслях обрабатывающей промышленности размер гарантии составит до 20% по кредитам до 1 млрд 850 млн тенге.

Сроки реализации Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» - 2015-2019 годы. На реализацию Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета в 2015 году предусматривается 56 387 058 тыс. тенге, в 2016 году - 53 376 977 тыс. тенге, в 2017 году - 66 914 948 тыс. тенге, в 2018 году - 66 941 960 тыс. тенге, в 2019 году - 66 967 833 тыс. тенге. Дальнейшее финансирование Программы будет осуществляться в рамках средств, предусмотренных в республиканском бюджете на соответствующие финансовые годы.

По состоянию на 23 ноября 2015 года в рамках Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020»:

* всего подписано договоров о субсидиях по 6423 проекта на общую сумму 1 102,68 млрд тенге, по первому направлению – 816 проектов на сумму 35,43 млрд тенге, по второму направлению – 5320 проектов на сумму 734,79 млрд тенге и по третьему направлению – 287 проектов на сумму 332,46 млрд тенге;
* в том числе 327 проектов, отклоненных МЭРТ, ГО Фонда, РКС, отказавшихся от участия заемщиков и др.;
* Наиболее активные регионы: Павлодарская область, Восточно-Казахстанская область, Актюбинская область, Южно-Казахстанская область и Карагандинская область.

В структуре субсидируемых проектов в разрезе отраслей преобладает обрабатывающая промышленность 33,4%, сектор транспорта и складирования 29,2%, ремонта автотранспортных средств 7,3%; здравоохранение и социальные услуги 6,1%, а также проекты в агропромышленном комплексе 10,7%.

Такой сектор как производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали не относится к приоритетному, хотя и попадает в приоритетную группу ОКЭД под кодом 24 (производство продуктов металлургической промышленности).

По состоянию на 23 ноября 2015 года в рамках 2-го направления субсидирования Единой программы «Дорожная карта бизнеса 2020», АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» заключен договоров о субсидировании ТОО «Алматинский завод гнутых профилей» является крупнейшей производственно-торговой компанией по реализации стальных труб на Казахстанском рынке с 2002 года. Общая сумма договора о субсидировании составляет 72 160 760 тенге.

### ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО

Согласно данным Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики РК в период с 2009 по 2014 годы доля производства производство труб, трубопроводов, профилей, фитингов из стали (далее – Трубы из стали) в валовой внутренней продукции Казахстана находилась на уровне 0,14%. При этом его доля в обрабатывающей промышленности РК в 2014 году составила с 0,87% (см. Рисунок 1).

**Рисунок 1. Показатели объема производста труб из стали в РК с 2009 года по январь-июнь 2015 года**



*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Объем отечественного производства труб из стали с 2009 по 2014 года в денежном выражении демонстрировал устойчивый рост (см. Рисунок 1). В 2014 году объем производства труб из стали составил 52 975 млн тенге, что в 2,7 раз выше показателя 2009 года и на 1% ниже показателя 2013 года. За первое полугодие 2015 года объем производства труб из стали составил 20 836 млн тенге, при этом индексы физического объема промышленной продукции к аналогичному периоду прошлого года составил 88,9%.

По итогам 2014 года можно отметить, что объем производства труб из стали в натуральном выражении увеличился по отношению к показателям 2013 года на 103,8% и составило 320 451 тонну (см. Таблицу 3).

**Таблица 3. Производство труб из стали в натуральном выражении в РК с 2009 года по 2014 год**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** |
| Тонн | 158 336 | 240 499 | 281 693 | 245 220 | 308 645 | 320 451 |
| Отношение показателей отчетного года к предыдущему году |  | 151,9% | 117,1% | 87,1% | 125,9% | 103,8% |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

По итогам 2013 года основным регионом Казахстана по производству труб из стали является Павлодарская (73%) область (см. Рисунок 2).

**Рисунко 2. Производство моющих, чистящих средств в разразе регионов РК в 2013 году**

****

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Производственная мощность промышленного предприятия – это максимально возможный выпуск продукции за год, который определяется с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей.

Среднегодовая производственная мощность, действовавшая в отчетном году - определяется путем прибавления к мощности на начало года среднегодового увеличения мощности и вычитания среднегодового ее уменьшения, с учетом количества месяцев действия мощности до конца года.

Использование среднегодовой производственной мощности - отношение фактического выпуска продукции на специализированных мощностях к среднегодовой мощности, действующей в отчетном году.

В 2014 году средний уровень использования среднегодовой мощности в производстве труб из стали составил в среднем по РК – 42,1% (см. Таблицу 4).

**Таблица 4. Баланс производственных мощностей на промышленных предприятиях по производству трубы разных диаметров, профили полые бесшовные из стализа за 2014 год в разрезе регионов РК (на специализированных мощностях), тонн**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **Мощность наначало года** | **Мощностьна конец года** | **Среднегодоваямощность, действовавшаяв отчетномгоду** | **Выпускпродукции или количество переработанногосырья** | **Использованиесреднегодовоймощности в отчетном году, в %** |
| РК |  422 741 |  503 691 |  438 411 |  184 653 |  42,1 |
| Актюбинская | - |  7 200 |  600 |  100 |  16,7 |
| Алматинская |  47 960 |  47 960 |  32 960 |  13 963 |  42,4 |
| Западно-Казахстанская |  30 000 |  30 960 |  30 960 |  25 105 |  81,1 |
| Жамбылская | - |  6 000 |  1 500 |  1 297 |  86,5 |
| Мангистауская |  20 030 |  20 030 | - | - | - |
| Южно-Казахстанская |  51 |  51 |  51 | - | - |
| Павлодарская |  270 000 |  270 000 |  270 000 |  126 268 |  46,8 |
| г. Алматы |  54 700 |  121 490 |  102 340 |  17 920 |  17,5 |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Уровень износа производственных мощностей предприятий по производству стальных труб в 2014 году в среднем по РК составил 39,5% (см. Таблицу 5).

**Таблица 5. Износ производственных мощностей на промышленных предприятиях по производству труб из стали с 2009 года по 2014 год**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** |
| 25,5% | 32,4% | 31% | 36,7% | 39,1% | 39,5% |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Товарооборот РК по трубам из стали в 2014 году составил 1 356 млн долл. США, что на 54% меньше показателя за 2013 год. При этом, в 2014 году казахстанский экспорт труб из стали снизился на 6% и составил 112,3 млн долл. США, а импорт снизился на 56% и составил 1 243,8 млн долл. США (см. Таблицу 6).

 **Таблица 6. Товарооборот РК по трубам из стали с 2010 года по 2014 год, тыс. долл. США**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **2010г.** | **2011г.** | **2012г.** | **2013г.** | **2014г.** | **Прирост 2014г. к 2013г.** |
|
| Товарооборот, в т.ч.: | 877 949 | 1 141 953 | 2 300 707 | 2 969 049 | 1 356 092 | -54,33% |
| Экспорт | 47 916 | 117 567 | 142 953 | 119 624 | 112 304 | -6,12% |
| Импорт | 830 032 | 1 024 386 | 2 157 754 | 2 849 425 | 1 243 788 | -56,35% |
| Торговый баланс (чистый экспорт) | -782 116 | -906 818 | -2 014 802 | -2 729 802 | -1 131 484 | -58,55% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В целом с 2010 года по 2014 год объем экспорта труб из стали увеличился. Так в 2014 году объемов экспорта труб из стали по сравнению с 2010 годом увеличился в 2,3 раза. При этом, импорт труб из стали за рассматриваемый период также увеличился. В 2014 году по сравнению с 2010 годом импорт труб из стали увеличится в 1,5 раза (см. Таблицу 6).

За анализируемый период наблюдается тенденция роста объемов торговли трубами из стали в натуральном выражении. В 2014 году объем экспорта труб из стали по отношению к 2010 году увеличился в 3 раза, а по сравнению с 2013 году на 126,6% и составил 172 574 тонны. При этом, импорт труб из стали в 2014 году снизился на 73% по отношению к 2013 году (2 607 тыс. тонн) и составил 703,2 тыс. тонн. (см. Таблицу 7).

**Таблица 7. Экспорт-импорт труб из стали в РК с 2010 года по 2014 год, тонн**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **Прирост 2014г. к 2013г.** |
| Экспорт | 55 030 | 98 159 | 24 010 | 76 153 | 172 574 | 126,61% |
| Импорт | 365 693 | 481 662 | 1 023 954 | 2 607 789 | 703 212 | -73,03% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В 2014 году казахстанский экспорт труб из стали осуществлялся в 59 стран мира, тогда как импорт по этой товарной позиции был из 69 стран мира. Основным торговым партнером Казахстана по трубам из стали является Россия. В 2014 году 70% от всего объема экспорта труб из стали пришелся на Россию, при доля России в объеме казахстанского импорта труб из стали составил 36,6%, в денежном выражении. Второе и третье месте по импорту труб из стали в Казахстан занимает Китай (23%) и Украина (11%) (см. Таблицу 8).

**Таблица 8. Основные страны партнеры РК по торговле трубами из стали в 2014 году, в денежном вырадении**

|  |  |
| --- | --- |
| **Экспорт** | **Импорт** |
| **Страна** | **Тыс. долл. США** | **Доля** | **Страна** | **Тыс. долл. США** | **Доля** |
| Россия | 84 203 | 75,0% | Россия | 454 722 | 36,6% |
| Кыргызстан | 5 824 | 5,2% | Китай | 292 811 | 23,5% |
| Азербайджан | 5 362 | 4,8% | Украина | 139 225 | 11,2% |
| Иран | 4 126 | 3,7% | Италия | 66 738 | 5,4% |
| США | 1 970 | 1,8% | Япония | 62 981 | 5,1% |
| ОАЭ | 1 909 | 1,7% | Мексика | 59 711 | 4,8% |
| Китай | 1 624 | 1,4% | Германия | 47 809 | 3,8% |
| Другие страны мира | 7 286 | 6,5% | Другие страны мира | 119 790 | 9,6% |
| Всего: | 112 304 | 100,0% | Всего: | 1 243 788 | 100,0% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В натуральном выражении основными странами казахстанского экспорта труб из стали в 2014 году была Россия (60%, 103 646 тонн), Азербайджан (14,5%, 25 053 тонны) и Иран (13,2%, 22 804 тонны). При этом основной объем импорта труб из стали в Казахстан в натуральном выражении пришелся на Россию в объеме 422 245 тонны (60%), Китай (20%) и Украину (10,3%) (см. Таблицу 9).

**Таблица 9. Основные страны партнеры РК по торговле трубами из стали в 2014 году, в натуральном выражении**

|  |  |
| --- | --- |
| **Экспорт** | **Импорт** |
| **Страна** | **тонн** | **Доля** | **Страна** | **тонн** | **Доля** |
| Россия | 103 646 | 60,1% | Россия | 422 245 | 60,0% |
| Азербайджан | 25 053 | 14,5% | Китай | 139 385 | 19,8% |
| Иран | 22 804 | 13,2% | Украина | 72 519 | 10,3% |
| Кыргызстан | 8 821 | 5,1% | Мексика | 14 847 | 2,1% |
| Пакистан | 4 461 | 2,6% | Италия | 12 505 | 1,8% |
| Узбекистан | 2 711 | 1,6% | Германия | 9 159 | 1,3% |
| Другие страны мира | 5 078 | 2,9% | Другие страны мира | 32 553 | 4,6% |
| Всего: | 172 574 | 100% | Всего: | 703 212 | 100% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

### РАЗМЕР РЫНКА

В период с 2010 года по 2013 год наблюдается увеличение емкости казахстанского рынка труб из стил. Так в 2013 году емкость рынка труб из стали составила 3 082 млн долл. США увеличившись по отношению к 2010 году в раза. При этом, в 2014 году по отношению к 2013 году наблюдается снижение емкости рынка труб из стали на 54% до 1 427 млн долл. США. (см. Таблицу 10).

**Таблица 10. Оценка емкости казахстанского рынка труб из стали в период с 2010 год по 2014 год, в тыс. долл. США**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2014 г. к 2013 г.** |
| Производство, в тыс. тенге | 33 851 171 | 45 573 991 | 42 665 256 | 53 672 059 | 52 975 185 | 99% |
| Производство\* | 229 733 | 310 831 | 286 133 | 352 804 | 295 637 | 84% |
| Экспорт | 47 916 | 117 567 | 142 953 | 119 624 | 112 304 | 94% |
| Импорт | 830 032 | 1 024 386 | 2 157 754 | 2 849 425 | 1 243 788 | 44% |
| Емкость рынка | 1 011 849 | 1 217 649 | 2 300 935 | 3 082 606 | 1 427 121 | 46% |
| Среднегодовой обменный курс долл. США к тенге | 147,35 | 146,62 | 149,11 | 152,13 | 179,19 | 118% |

*\* Объем производства в долл. США рассчитан исходя из среднегодового обменного курса долл. США к тенге.*

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database, Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

В натуральном выражении емкость казахстанского рынка труб из стали в 2014 году оценивается в 851 089 тонн. Потребности Казахстана в трубах из стали в 2014 году были обеспечены за счет импортных поставок на 82% (703 212 тонн) (см. Таблицу 11).

**Таблица 11. Оценка емкости казахстанского рынка труб из стали в 2014 году, тонн**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Производство** | **Экспорт** | **Импорт** | **Емкость рыка** |
|
| 320 451 | 172 574 | 703 212 | 851 089 |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database, Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

### ОБЗОР ЦЕН

Индекс цен предприятии-производителей труб из стали в РК за рассматриваемый период с 2011 года по 2013 год имел тенденцию непрерывного роста. В 2014 году показатель индекса цен предприятий-производителей труб из стали снизился по отношению к 2013 году и составил 95,7% (см. Таблицу 12).

**Таблица 12. Индекс цен предприятии-производителей труб из стали в РК с 2011 года по январь-июнь 2015 года, в %, к соответствующему периоду предыдущего года**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **январь-июнь 2015 г.** |
|  110,6 |  107,9 |  102,0 |  95,7 |  110,5 |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Вместе с тем, ниже представлено сравнение средней условной экспортной и импортной стоимости тонны трубы из стали. Необходимо отметить, что условная стоимость одной тонны анализируемой продукции, складывающаяся при экспорте/импорте, не является ценой продукции, а представляет собой расчетное среднее значение, полученное путем деления суммарной стоимости экспорта/импорта на суммарный физический объем экспорта/импорта (см. Таблицу 13).

**Таблица 13. Сравнение средней условной стоимости тонны моющих, чистящих средств экспортируемых и импортируемых из/в РК**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **Прирост 2014 г. к 2013 г.** |
| Экспорт | 871 | 1 198 | 5 954 | 1 571 | 651 | -58,6% |
| Импорт | 2 270 | 2 127 | 2 107 | 1 093 | 1 769 | 61,9% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В 2014 году средняя экспортная цена трубы из стали составила 651 долл. США за тонну снизившись по отношению к показателю 2013 года на 58,6%. Средняя стоимость импортируемых в РК труб из стали в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 61,9% и составляла 1 769 долл. США за тонну.

### ПОРТФОЛИО ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА

В Казахстане действует 13 производственных площадок по производству труб из стали, общей мощностью 957 тыс. тонн в год (см. Таблицу 14).

**Таблица 14. Мощности производственных площадок по производству труб из стали в РК в 2015 году**

|  |  |
| --- | --- |
| **Предприятие** | **Мощность, тыс. тонн** |
| Акселор Миттал Темиртау | 80 |
| Арселор Миттал Актау, Мангистауская область | 60 |
| Арселор Миттал Меридиан | 8 |
| Арселор Миттал Трубмашхолдинг, ЮКО | 10 |
| Кастинг КSP SteeI (бесшовные трубы), Павлодарская область | 270 |
| ПТК «STs сталь центр» | 135 |
| Сталь Трейд-НС Павлодарский ТПЗ, Павлодарская область | 111 |
| ТКМ-Казтурбпром (бесшовные трубы), ЗКО | 35 |
| ТОО «Antara Steel» Алматинский завод гнутых профилей, г.Алматы | 54 |
| ТОО «Antara Steel» Петропавловский ТЗ, СКО | 120 |
| ТОО «Росс Прокат» ТЗ в г.Алматы | 24 |
| ТОО «Росс Прокат» ТЗ в г.Караганда | 24 |
| ТОО «Росс Прокат» ТЗ в с.Ащибулак | 36 |
| Всего: | 967 |

*Источник: Информационное агентство «Метал Курьер»*

Крупнейшим производителем стальных труб в Казахстане является **KSP Steel** с мощностью производства 270 тыс. тонн и с количеством рабочего персонала 7 500 человек. У предприятия имеется возможность последующего наращивания производства до 350 тыс. тонн. Предприятие было запущено в 2007 году. На предприятии выполняется полный цикл производства – от сырья до готовой продукции. Имеется сталеплавильный цех, который позволяет снизить зависимость производство труб от сталеплавильных производителей. Завод ТОО «КSP Steel» оснащен оборудованием таких компаний как Danieli, MAC, Cartacci, Tuboscope, Bronx, Colinet, PMC, Tiede, Sidermontaggi являющихся признанными лидерами в своих областях.

Компания «**Миттал Стил Темиртау»** имеет производство стальных труб нефтяного сортамента в г.Актау. В начале сентября 2007 года с нового завода «НефтеГазТруба» вышла первая партия спиралешовных труб большого диаметра, которая сразу отправилась на экспортные пробы в Индию – 3 тыс. тонн и в Ирак – 500 тонн. На внутренний рынок поставлено 1,5 тыс. тонн. Мощность первого модуля завода – 60 тыс. тонн в год (трубы диаметром 426 мм — 1420 мм с толщиной стенки 5 мм — 19 мм).

В Западно-Казахстанской в конце 2007 года введен в эксплуатацию завод «**ТКМ-КазТрубПром**» по производству обсадных и насосно-компрессорных труб. Продукция завода предназначена для нефтегазовой отрасли, производственная мощность в перспективе может составить 60 тыс. тонн труб в год.

В июле 2009 года в Павлодаре новый завод по производству стальных прямошовных труб, мощность завода «**Паритет-ПВ**» - 100 тыс. тонн стальных труб диаметром 15-219 мм (на двух производственных линиях). В числе основных потребителей - объекты жилищно-коммунального хозяйства республики. В перспективе заводом планируется смонтировать линию по производству труб диаметром до 530 мм с антикоррозийным покрытием и термоизоляцией.

**ТОО «Алматинский завод гнутых профилей»** является крупнейшей производственно-торговой компанией по реализации стальных труб на Казахстанском рынке с 2002 года. На сегодняшний день, группа компаний ТОО «Петропавловский трубный завод» и ТОО «Алматинский завод гнутых профилей» может предложить нашим клиентам и партнерам широкий выбор продукции (более 135 видов), производимых на наших предприятиях в соответсвии с отечественными и международными стандартами.

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

В зависимости от рода деятельности, в каждой компании существует своя особая система дистрибуции. Но все же есть общие критерии, которые организация всегда должна учитывать при построении каналов сбыта.

К основным критериям можно отнести:

* поиск дистрибуторов. Предполагает поиск оптовых или розничных продавцов, которые будут реализовать товар производителя, и заключение с ними договоренностей на поставку и реализацию товара;
* построение системы логистики. Предполагает формирование места хранения товарных запасов, а также способа и сроков доставки товаров для дистрибуторов;
* подбор персонала. Наем на работу экспедиторов, специалистов по логистике, торговых представителей и других сотрудников, без которых система дистрибуции не сможет работать;
* построение системы маркетинга в розничных сетях. Для эффективного продвижения товаров в рознице необходимо создать рекламную продукцию, способствующую продвижению товара в розничных сетях, а также наладить систему мерчандайзинга.

Для того чтобы в настоящее время выстроить эффективную, работающую систему дистрибуции в любой отрасли рынка, в первую очередь нужно учитывать массу определяющих факторов, как то: период жизненного цикла компании, бренда, продукта, существующее положение дел с дистрибуцией и т.д. Не следует забывать и о соизмеримости амбиций компании, производящей продукт, и этапа развития самого продукта. Кроме того, важно понимать, что нельзя применить действенную модель системы дистрибуции крупной, развитой компании к компании с «молодым» брендом.

Беря во внимание различие этапов развития компании и бренда, разнятся и факторы оптимизации отношений компании с дистрибуторами. На начальной фазе развития в тандеме «компания-дистрибутор» важно минимизировать отсрочку платежей, чтобы ускорить возврат и оборот денежных средств. Кроме того, для всех важно оптимизировать условия оплаты, взаиморасчетов и ценовые условия.

Каналы продвижения товара могут быть трех видов: прямые, косвенные и смешанные.

Прямые каналы связаны с перемещением товаров и услуг без участия посреднических организация, когда продвижение товаров создается на основе прямых хозяйственных взаимоотношений с потребителями по схеме: производитель - конечный потребитель. Конечный потребитель - тот, кто использует продукцию для удовлетворения своих потребностей. Этот вариант используется в случае, когда производитель не желает отдавать часть прибыли посредникам, когда спрос на товар высокий, товар высокодоходный.

Однако данный вариант имеет ограниченные возможности во времени, пространстве и деньгах, что обусловлено тем, что производитель продукции заинтересован в поставке транзитных количеств товара, исходя из объема его загрузки в транспортное средство (вагон). Существует даже понятие «транзитная норма». Кроме того, производитель будет изготавливать продукцию и переналаживать оборудование только из экономической целесообразности, т.е. на основе формирования достаточно большой партии заказа - заказной норме.

Косвенные каналы связаны с перемещением товаров и услуг сначала от изготовителя к незнакомому участнику - посреднику, а затем от него - к потребителю. Такие каналы обычно привлекают предприятия и фирмы, которые с целью увеличения своих рынков и объемов сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и расходов, и соответственно, от определенной доли контроля над сбытом, а также готовы несколько ослабить контакты с потребителями.

В этом случае производитель лишается части прибыли в пользу посредника. Здесь опять существует несколько вариантов. Несмотря на то, что при наличии посредников производитель теряет часть прибыли, их использование объясняется в основном непревзойденной эффективностью в обеспечении широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков. Благодаря своим контактам, опыту, специализации и размаху деятельности посредники предлагают фирме больше того, что она обычно может сделать в одиночку. Так, например, работа нескольких производителей через одного дистрибьютора, который устанавливает контакты с несколькими производителями, способствует значительной экономии времени, денег, а также сокращает объем работы.

Смешанные каналы объединяют черты первых двух каналов продвижения товаров. Естественно, изготовитель заинтересован сбывать свою продукцию непосредственно потребителям при наличии собственных региональных складов и торговых точек. Но прежде чем прибегнуть к прямому маркетингу (прямой сбыт), менеджеры изготовителя должны убедиться в том, что продукция предприятия может быть полностью реализована.

В случаях, когда содержание промежуточных складов обходится изготовителю достаточно дорого за счет эксплуатации дорогостоящего оборудования, это вызывает необходимость перехода к прямому маркетингу. Тем не менее, сбытовые промежуточные склады изготовителей играют важную роль в системе товародвижения. При этом изготовители с помощью прямых контактов с потребителями через свой сбытовой персонал могут проводить более концентрированные и своевременные мероприятия для продвижения своей продукции.

Для каждого канала продвижения товара существуют свои сильные и слабые стороны, которые необходимо учитывать в зависимости от финансового состояния компании.

**Таблица 15. Сравнительные характеристики каналов продвижения товара**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Характеристики** | **Прямые каналы** | **Косвенные каналы** | **Смешанные каналы** |
| **оптовые фирмы** | **сбытовые агенты** |
| Рынок | Вертикальный | Горизонтальный | Вертикальный | Любой |
| Объем сбыта | Небольшой | Большой | Средний | Большой |
| Контакты с производителями | Самые высокие | Средние | Самые низкие | Оптимальные |
| Политика цен | Очень гибкая, быстро учитывающая конъектуру рынка | Гибкая, оперативно учитывает изменения на рынке | Недостаточно гибкая, требует согласования с производителями | В целом гибкая, удовлетворяющая потребителя и производителя |
| Знание предмета сбыта | Отличное | Удовлетво-рительное | Хорошее | Оптимальное |
| Зона действия | Узкая, в месте концентрации потребителей | Широкая, по всему рынку | Узкая, несколько агентов охватывают рынок | Наиболее полная |
| Право собственности изделия в процессе сбыта | У изготовителя | У посредника | У посредника | Нормальное |
| Финансовое состояние изготовителя | Сильное | Слабое, среднее | Слабое | Нормальное |
| Норма прибыли | Высокая | Низкая | Низкая | Средняя |
| Уровень стандартизации | Низкий | Высокий | Высокий, средний | Любой |
| Качество отчетности | Высокое | Низкое | Самое низкое | Нормальное |

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Уровень рентабельности предприятий по производству труб из стали в 2014 году составил 0,4%, при этом в первом полугодии 2015 года данный показатель снизился до -3,4%.

В 2014 году индекс физического объема производства труб из стали увеличился к показателям 2013 года и составил 104,8% (в 1 полугодии 2015 года – 88,9%).

В 2014 году объем производства труб из стили составил 52 975 млн тенге, что в 2,7 раз выше показателя 2009 года и на 1% ниже показателя 2013 года. Также можно отметить, что объем производства труб из стали в натуральном выражении увеличился по отношению к показателям 2013 года на 103,8% и составило 320 451 тонну.

Основными регионами Казахстана по производству труб из стали является Павлодарская область (73%).

В 2014 году средний уровень использования среднегодовой мощности в производстве труб из стали составил в среднем по РК – 42,1%.

Уровень износа производственных мощностей предприятий по производству труб из стали в 2014 году в среднем по РК составил 39,5%.

В 2014 году основной страной экспортером труб из стали была Россия (75%), при этом Россия также является основным импортером труб из стали в Казахстан (36,6%).

В натуральном выражении емкость казахстанского рынка труб из стали в 2014 год оценивается в 851 089 тонн. Внутренние потребности Казахстана в трубах из стали обеспечивались за счет импортных поставок на 82% (703 212 тонн).

Производство металлических труб, в частности стальных труб представляет некоторые возможности при дальнейшем поступательном развитии нефтегазового сектора и сектора ЖКХ. Однако двумя основными барьерами в

расширении производства металлических труб является высокая двухуровневая конкуренция. Первый уровень – это конкуренция среди производителей металлических труб как казахстанских, так и из России и Украины. Второй уровень – это конкуренция среди производителей металлических, полимерных и металлопластиковых труб, что особенно актуально для тепло-, водо- и газоснабжения страны.

В целом производство труб для нефтегазового сектора должно быть представлено предприятием с высокой мощностью и высокой эффективность

ю производства для возможности участия в тендерах на покупку трубной продукции нефтегазовыми компаниями. Соблюдение высоких требований необходимо в связи с участием крупнейших международных компаний из России, Китая и Украины в тендерах. Возможно также развития производства труб для нефтяных скважин, что также актуально при дальнейшей разведке новых месторождений и модернизации оборудования на существующих. Жилищно-коммунальный сектор предоставляет хорошие возможности для производителей металлических труб при наличии полимерного покрытия, способного устранить недостатки стальных труб (подверженность коррозии) и повысить их долговечность. Стоит отметить, что в целом стоимость полимерных труб в среднем ниже стоимости металлических труб, а экономичность и физические характеристики отвечают государственным стандартам, поэтому производителям стальных труб необходимо обратить внимание на повышение эффективности производства, но в целом их конкурентноспособность несколько ниже, чем у полимерных. В связи с тем, что производство полимерных труб в Казахстане постепенно набирает обороты, повышается вероятность перехода тепло-, газо- и водоснабжения в некоторых регионов на пластиковые трубы.

В результате высокого уровня конкуренции большинство трубных предприятий работают не на полную мощность. Высокий уровень капиталоемкости и конкуренции в отрасли, высокая волатильность рынков сбыта создают значительные барьеры для вхождения в отрасль.

Предприятия отрасли предлагают уполномоченным государственным органам проработать вопрос внесения изменений в действующую систему возврата НДС при экспорте отечественной продукции, в части, облегчения требований налоговых органов по проверке цепи поставщиков, участвующих в производственном процессе и исключения категории «производитель-экспортер» из-под действия «Правил системы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения налога на добавленную стоимость, предъявляемой в возврату», утвержденные Постановлением Правительства РК 27 марта 2013 года № 279.

Данное маркетинговое исследование было подготовлен исключительно в целях информации. Содержащаяся в настоящем маркетинговом исследовании информация была получена из источников, которые, по мнению Исполнителя, являются надежными, однако не гарантирует точности и полноты информации для любых целей. Информация, представленная в данном отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по инвестициям. Все мнения и оценки, содержащиеся в настоящем материале, отражают мнение авторов, полученных на основании анализа источников на день публикации и подлежат изменению без предупреждения. Исполнитель не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в настоящем отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем маркетинговом исследовании, получена из открытых источников (т.е. не является коммерческой тайной), либо предоставлена упомянутыми в отчете компаниями и государственными учреждениями. Дополнительная информация предоставляется по запросу. Данное маркетинговое исследование или любая его часть может распространяться и тиражироваться любыми способами только при обязательной ссылки на Исполнителя.

Тел.: +7 (700)

Email: