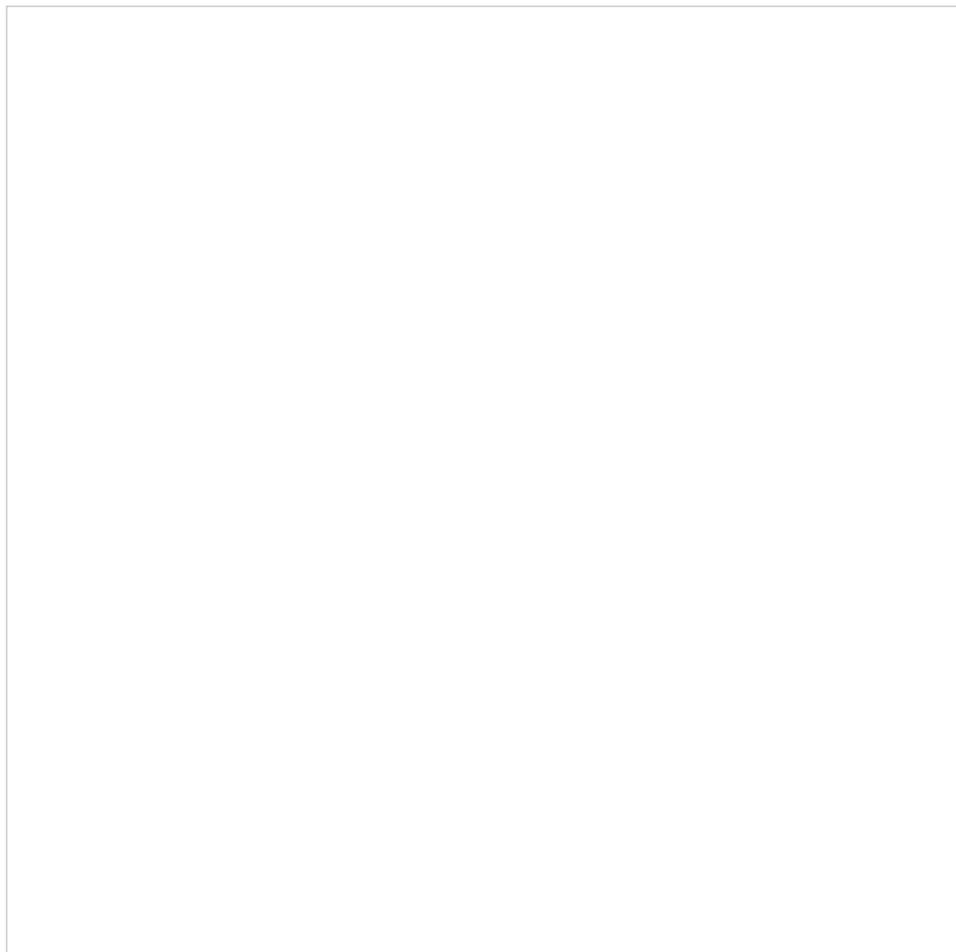


Во имя продаж

<p>Метинвест презентовал новую стратегию реализации своей металлопродукции через украинские и мировые каналы сбыта.</p>



11 декабря в Киеве «Метинвест Холдинг» провел пресс-конференцию, на которой было объявлено о завершении ребрендинга в отношении сбытовых структур этой группы. Вместе Леман-Украина и швейцарской Leman Com modities S.A. журналистам представили уже четыре сбытовые компании холдинга. При этом новшества коснулись не только имен и коли— чества трейдеров Метинвеста, но и всей организации службы продаж в рамках горно-металлургической группы Рината Ахметова.

ИХ СТАНЕТ БОЛЬШЕ

Основную суть структурных изменений в системе сбыта металлопродукции группы обрисовал директор по продажам дивизиона стали и проката ООО «Метинвест Холдинг» и CEO вновь презентованного Metinvest International S.A. Андрей Пархомчук. По его словам, наиболее крупным клиентам продукция предприятий «Метинвеста» отгружается напрямую – через оптовые каналы реализации. Остальным предложена двухуровневая система продаж: завод – трейдер – конечный потребитель.

При этом оптовый канал продаж будут поддерживать три компании. Metinvest International S.A. (Швейцария), ставшая фак тическим наследником Leman Commodities S.A., будет заниматься реализацией металлопродукции холдинга на всех внешних рынках, кроме России и других стран СНГ. Новая компания располагает торговыми офисами Leman`а в 11 странах мира, посредством которых в 2006г. было продано 5,849 млн.т металлопродукции Метинвеста. По итогам 2007 г. уже Metin vest International рассчитывает реализовать 6,22 млн.т металла. Прогноз продаж компании на 2008 г. – 7,5 млн. т.

Этот же трейдер, скорее всего, займется и организацией продаж через 2 торговых офиса и несколько сбытовых агентов в Западной Европе, которые Метинвест получил вместе с ноябрьской покупкой у группы Malacalza двух заводов в Италии и Ве-лико — Британии: Trametal SpA и Spartan UK. «Одна из наших задач на 2008г. — интеграция этих активов, включая их службы продаж, которые достаточно профессионально работали на европейском рынке. Пока нет конкретных решений, но у нас есть большое желание сохранить бизнес-модель, которая была на этих заводах», — отметил А.Пархомчук.

За поставки металла вагонными нормами от 65 т на украинском рынке и в странах СНГ (кроме России) будет отвечать Метинвест-Украина, организованная на базе оптового канала сбыта бывшего Леман-Украина. По словам генерального директора ООО «Метинвест-Украина» Олега Ольшанского, основной приоритет компании будет отдан продажам продукции на внутреннем рынке страны. «Это подтверждается превышением темпов роста наших продаж внутри Украины над темпами роста внутреннего металлопотребления: 60-65% против 30%», — сообщил он.

В 2007г. возглавляемая им компания намерена реализовать на внутреннем рынке более 1,5 млн.т готового проката, а в 2008 г. довести этот показатель до 1,67 млн.т. В 2008г. Метинвест-Украина планирует довести общий объем продаж на внутренний рынок и в страны СНГ (кроме России) примерно до 1,9 млн.т.

Российский рынок занимает особое место в новой стратегии. Если раньше поставки в Россию осуществлялись через различные партнерские структуры, то теперь на нем будет оперировать аффилированное с группой ООО «Метинвест Евразия» (Москва). По данным генерального директора этой компании Дмитрия Баранова, в 2008г. Метинвест Евразия планирует продать около 590 тыс.т металлопродукции (100 тыс.т плоского и 490 тыс.т сортового проката), произведенного на МК «Азовсталь», Енакиевском и Макеевском метзаводах.

Кроме того, добавил он, сейчас идет анализ экономической целесообразности поставок на российский рынок арматуры с болгарского Promet Steel, а также холоднокатанного проката с заводов Trametal и Spartan. (Все они вошли в состав Метинвест Холдинга прошедшей осенью).

РЫВОК В СЕТЕВУЮ РОЗНИЦУ

Розничный канал продаж продукции заводов группы представлен компанией ООО «Метинвест-СМЦ» (ранее — «Сервисный металлоцентр Леман-Украина»), которая позиционируется в качестве «одного из ключевых клиентов Метинвест-Украина. Розничная компания группы управляет деятельностью сети из 9 металлоторговых площадок в разных регионах Украины. Ее объемы реализации на отечественном рынке складских продаж в 2006г. составили 298 тыс.т. По итогам 2007г. ожидается уровень реализации проката в 400 тыс.т (здесь учитываются все продажи Метинвест-СМЦ, включая реализацию проката сторонних производителей, не входящих в состав группы).

Но переименованием сети дело не ограничилось; по этому направлению продаж Метинвест запланировал серьезное развитие. Как сообщил генеральный директор Метинвест-СМЦ Дмитрий Николаенко, в 2007-2008гг. в компанию будет инвестировано \$12,2 млн. Большую часть запланированных вложений (\$10,2 млн.) направят на открытие к марту 2008г. семи новых площадок в Запорожье, Краматорске, Кривом Роге, Луганске, Львове, Мариуполе и Николаеве. Это позволит увеличить долю компании на украинском рынке складских продаж металлопроката с нынешних 16% до 20%, убеждены в Метинвест-СМЦ.

«Мы планируем покупать в основном необорудованные площадки, на которых и намерены самостоятельно строить сервисные металлоцентры. Мы считаем, что создавать свои СМЦ целесообразнее с нуля с учетом накопленного опыта и потребностей», — заявил Д.Николаенко. Он также отметил, что новые площадки не будут создаваться по одному шаблону (Видимо, станут учитывать клиентскую специфику различных регионов Украины в области металлопотребления и торговли).

Вместе с тем Метинвест-СМЦ займется развитием проектов по серьезной переработке металлопроката. Так, в следующем году оставшиеся \$2 млн. из утвержденной программы инвестирования направят на создание в г. Вишневое (Киевская обл.) линий по переработке листового проката и по производству сварной сетки, колонн и каркасов из арматуры.

Отметим, что это не первый бизнес украинских трейдеров в сфере серьезной переработки металлопроката. В 2006г. киевский трейдер ООО «Запорожметалл Холдинг» построил мини-завод по производству электросварных кладочных сеток из проволоки и сеток из арматурного проката. По словам президента этой компании Владимира Побережнюка, инвестиции в тот проект составили более 2 млн. EUR. А еще ранее СП ООО «Металл Холдинг» запустило цех по производству арматурных каркасов. Стоимость последнего, по словам генерального директора компании Сергея Лойченко составила более 1 млн. EUR.

Дмитрий Николаенко, впрочем, не считает, что схожие начинания Метинвест-СМЦ приведут

к какому-либо обострению конкуренции в указанной сфере металлобизнеса. По его мнению, данный сегмент отличается неразвитостью как в области предложения, так и спроса на подобные изделия: «До сих пор большая часть сварных конструкций для монолитно-каркасного строительства производится непосредственно на строительных площадках». (От себя добавим – на нынешнем этапе в сегменте сварных арматурных решеток, колон и каркасов все три компании скорее будут выступать в качестве союзников, а не конкурентов. Задача здесь у них одна: сформировать лояльное отношение строителей к приобретению уже готового продукта из арматуры у сторонних поставщиков).

Что касается налаживания металлоторговой розницы за рубежом, то по данному направлению Метинвест-СМЦ планирует работать в России и тех странах, где глобальный трейдер группы уже опробовал варианты с оптовыми продажами. Уже принято решение об открытии первого зарубежного склада в Белграде (Сербия). С учетом этого объем натуральных продаж Метинвест-СМЦ в 2008г. планируется на уров— не 620 тыс.т металлопроката, из которых 150 тыс.т отводят на Сербию.

На первых порах реализация проката будет осуществляться с арендованной площадки, но в перспективе стоит вопрос о покупке либо создании сервисного центра с нуля. Метинвест-СМЦ пока еще не готов озвучить конкретные цифры вложений в создание своих розничных проектов за рубежом. Однако опыт других украинских трейдеров свидетельствует – на создание СМЦ в Европе потребуются однозначно больше средств, чем в Украине. В частности, генеральный директор ООО «Украинская горно-металлургическая компания» (реализует продукцию метзаводов корпорации «ИСД») Николай Бойченко отмечал в интервью нашему журналу, что «создание сети из 2-х площадок в Чехии обойдется порядка 15 млн.EUR».

В Метинвест Холдинге говорят, что в 2007 году все каналы сбыта группы реализуют около 9 млн.т металлопродукции. Прогноз на 2008г. – более 10 млн.т, что выглядит вполне реальным с учетом недавних приобретений холдингом металлургических и прокатных мощностей и планов Метинвеста по наращиванию объемов производства стали и проката на МК «Азовсталь» и ЕМЗ. В Украине же компания пытается закрепиться на рынке складских продаж в роли безоговорочного лидера. Подтверждением тому и являются обнародованные планы по увеличению количества площадок и расширению сортамента, в т.ч. за счет зарубежного проката (на некоторых площадках его доля достигает 20%).

Артем Ильин,

«Металл»