

Диктатът на купувача: как да се стимулира търсенето на метали

Излишъкът от производствени мощности в условията на недостатъчно търсене окончателно наложи хегемонията на купувача на пазарите на стомана. След като през последните години се наблюдаваше значителна колебливост, сега според прогнозите за 2020 година цените на металния прокат ще бъдат относително стабилни.



Глобалното потребление на

[валцувана стомана](#)

през 2019 година достигна 1,775 млрд. тона. Китай си остава основният двигател на растежа в световното производство на стомана, като освен него ръст в производството на стомана се наблюдава и в Индия, САЩ и страните от Югоизточна Азия. В Украйна потреблението на стомана е много ниско – само 4,8 млн. тона, като през изминалата година то намаля малко и под тази стойност. Политиката на протекционизъм, ограничаваща достъпа до чуждестранните пазари, подтиква металурзите все повече да се ориентират към вътрешния пазар.

За това, как Метинвест планира да развива търсенето на метални изделия в Украйна, ни разказа генералният директор на Метинвест-СМЦ Игор Тонев на VIII Национална конференция на участниците в пазара на стомана за строителството.

Инвестиции в качеството

Метинвест продължава да инвестира в производството на нова продукция. Най-важното събитие за изминалата година беше пускането в експлоатация на нов

[стан за горещо валцуване „1700”](#)

в Мариуполския металургичен комбинат „В.И. Ленин”. Общият размер на инвестициите в производствената верига за горещо-валцуван прокат – строителството на стана, машините за непрекъснато леене на заготовки и пещ тип „кош”, възлиза на \$260 млн.

Съвременното оборудване позволява производството на рулони и листи с подобрени технически характеристики. Половината от продукцията, получавана на този стан, е от тънкия и свръх-тънкия асортимент. Реконструкцията на стана ще повлияе положително и на качеството на студено-валцуваните и поцинкованите рулони.

Ефективна логистика

През изминалата година Метинвест-СМЦ откри разпределителен център в Днепър, който всъщност стана най-големият подобен център за цяла Украйна. Той е предвиден за 40 хиляди тона валцувани метални изделия. На площадката работят шест крана. Всеки ден центърът е в състояние да експедира до 2,4 хиляди тона продукция с автомобилен транспорт и до 1,8 хиляди тона с ж.п. транспорт.

„Ние създадохме там резервни запаси. Така ще можем да съхраняваме на склад повече нишови позиции от метал, и да не се притесняваме от продължителната обращаемост стоковите запаси или от неефективната логистика”, - отбеляза Игор Тонев.

С откриването на новия център ефективността на логистиката нарасна: сега компанията има два пъти повече фирми-изпълнители, а броят на преките превозвачи нарасна три пъти, при това намирането на автомобил за транспортиране на продукцията отнема само един ден.

Онлайн-опашка за доставка

До края на годината Метинвест-СМЦ планира да пусне услуга за онлайн резервация, което ще позволи автомобилът да бъде поръчван за конкретния ден и час, а през това време металните изделия ще могат да бъдат подготвени за експедиция.

Стоманено решение „до ключ“

Метинвест преминава от доставка на стомана към цялостни комплексни решения. През 2019 година Метинвест-СМЦ и Украинският център за стомана за строителството (УЦСС) стартираха услуга за проектни продажби. Разработчиците и клиентите в строителството вече имат възможност не просто да закупят валцувани метални изделия, но и да получат пакетна оферта: предварителен проект, сравняване на стойността и техническите моменти в строителството с използване на стоманени изделия с други алтернативи, доставка на метали и монтаж на метални конструкции „до ключ“.

При проектните продажби компанията има максимално гъвкав подход към инструментите за ценообразуване. Цената може да бъде фиксирана, обвързана към определени индекси, предвидени са и други решения.

„Вече имаме няколко успешни проекти, при които ние в качеството на производители на метални изделия, УЦСС – като площадка, обединяваща отрасъла, и заводът за метални конструкции, всички заедно успяхме да докажем на клиента предимствата на строителството с използване на стоманени изделия“, - добави Игор Тонев.

Отложено плащане при покупка на метали

През последните няколко години банките на практика не предоставяха кредити за реалния бизнес. Ситуацията се промени в началото на тази година, когато Националната банка започна да намалява дисконтовата ставка, а девалвационните очаквания на банките намаляха. Метинвест-СМЦ вече си партнира с няколко банки в рамките на факторингова програма, което ще даде възможност металните изделия да бъдат заплащани с отсрочка до 90 дни.

Тази програма, в частност, ще помогне на заводите за метални конструкции да увеличат присъствието си в експорта, където те често пъти работят с продължителна отсрочка в плащането от крайния клиент. Всъщност, при отложено заплащане на покупката на метали в рамките на 90 дни, предприятията ще могат съществено да намалят паричния си цикъл и, следователно, да получат допълнително конкурентно предимство.