

Дмитрий Николаенко: «Этот год был лучше, чем мы ожидали»

Для компании «Метинвест» 2017 год стал непростым. Но завершить его удалось с ростом продаж и по плоскому прокату, и по железорудному сырью. Кроме того, компания смогла пока частично, но восстановить свои позиции и на внутреннем рынке сортового проката после потери операционного контроля над отдельными активами. Подводя итоги уходящего года и оценивая перспективы следующего, Дмитрий Николаенко – директор по продажам Группы «Метинвест» отметил, что на основных рынках виден рост, и в холдинге планируют использовать все возможности, чтобы зарабатывать и реализовывать большую инвестиционную программу.



– Дмитрий Владимирович, как Вы оцениваете предварительные результаты работы «Метинвеста» в 2017 году?

– С точки зрения рынка этот год был лучше, чем мы ожидали. Объемы реализации нашей продукции выросли. Китайские компании начали сокращать свои производственные мощности, и это благоприятно повлияло на общемировую конъюнктуру рынка, потому что Китай – это 50% мирового потребления и мирового производства стали.

Благодаря сокращению неэффективных мощностей в Китае выросла загрузка мощностей у остальных производителей. Это в свою очередь повлекло рост закупок сырья, особенно с более высоким содержанием железа, с низким содержанием вредных примесей. Выросла доля потребления окатышей. При этом цены на железорудное сырье на мировом рынке в этом году удержались. В целом все это достаточно благоприятно сказалось на работе «Метинвеста».

– В уходящем году произошли и неприятные события. Какие из них оказали наиболее заметное влияние на работу холдинга?

– Среди негативных вещей – введение антидемпинговой пошлины в Европе на г/к рулон украинского производства. Мы подали предложение о замене этой меры на ценовое самоограничение. Однако недавно Еврокомиссия объявила предварительное решение – отказать в подписании ценовых соглашений. Мы очень сожалеем, что в Еврокомиссии взяли верх протекционистские тенденции и не были учтены интересы многих потребителей, которые не один год потребляли украинский рулон. В течение последних трех лет объемы его продаж на европейском рынке были стабильны.

Мы будем подавать комментарии к этим решениям и надеемся, что Еврокомиссия учтет их при принятии окончательного вердикта. В противном случае европейский рынок будет фактически закрыт для украинского рулона. Нам придется переориентировать эту продукцию на более дальние рынки, на которых другая конкуренция. Посмотрим, какую часть объемов нам удастся там разместить.

Также в этом году мы потеряли операционный контроль над активами в зоне проведения АТО. Соответственно из нашей ассортиментной линейки ушел длинный продукт.

– Смогла ли компания к настоящему времени восстановить ассортимент и позиции на внутреннем рынке в сегменте сорта?

– В Украине у нас очень развитая сеть продаж, и мы исторически продаем большие объемы арматуры и катанки. На сегодняшний день через нашу сеть проходит не только катанка ДМК, но и арматура производства «АрселорМиттал Кривой Рог». Сейчас мы продаем немного меньше, чем раньше. Мы ушли из некоторых сегментов, но в основных нишах мы держимся.

– В начале года компания рассчитывала увеличить поставки листового проката на украинский рынок на фоне продолжающегося роста потребления. Оправдались ли ожидания?

– Действительно, в целом по году внутренний рынок показал рост в районе 5-6%. На следующий год мы также прогнозируем увеличение потребления на внутреннем рынке – закладываем в прогноз 8%. Надеемся, что этому поспособствует инфраструктурное строительство, а также отрасль металлообработки.

Что касается отпусков листового проката, то мы естественным образом увеличили поставки на рынок Украины. Алчевский меткомбинат остановился, и, по сути, мы заняли его позиции. Кроме того, частично сработали программы стимулирования спроса и развития внутреннего рынка. Мы надеемся, что в дальнейшем украинские металлопереработчики будут завоевывать позиции на внешних рынках, что будет способствовать росту спроса на украинский металл, в том числе на украинский лист.

– Как сказались развитие сотрудничества с производителями проката с покрытием на результатах продаж плоского проката на внутреннем рынке?

– За счет сотрудничества с компаниями «Модуль-Украина» и «Юнистил» в 2017 году нам удалось увеличить поставки плоского проката без покрытия на 5% и 2%, соответственно. То есть в целом рост на внутреннем рынке составил 7%.

– Что происходило с продажами ж.р.с. из-за сокращения количества потребителей на внутреннем рынке?

– В этом плане у нас было очень тяжелое I полугодие. Мы перестали отгружать ж.р.с. на четыре украинских металлургических комбината – «Донецксталь», Енакиевский МЗ, Алчевский МК и ДМК. Три первых расположены в зоне проведения АТО, последний был остановлен из экономических соображений. При этом у нас существенно увеличились поставки в Китай. Мы отгружали туда рекордные объемы – больше 2 млн. тонн в месяц с учетом перепродажи ж.р.с. совместного предприятия. Это дало существенную нагрузку на портовую инфраструктуру.

Во II полугодии возрос спрос на качественный концентрат с высоким содержанием железа, который в основном применяется в мире для производства окатышей. Мы воспользовались этой ситуацией и приняли решение развивать наши близлежащие премиальные рынки. В итоге мы выполнили нашу стратегию по увеличению продаж в Европе – практически весь запланированный объем железорудного сырья на следующий год продан по долгосрочным контрактам. С некоторыми европейскими потребителями мы подписали даже трехлетние договора на поставку железорудного сырья. Это позволило полностью компенсировать снижение спроса на концентрат на внутреннем рынке.

– Вы сказали о возникшей в I полугодии нагрузке на порты. Насколько серьезно влияют на компанию инфраструктурные ограничения?

– Когда в I полугодии резко увеличились поставки в Китай, наши портовые мощности начали трещать по швам. На такую загрузку они попросту не были рассчитаны. Сейчас, когда мы серьезно увеличили поставки в Европу, мы находимся на грани из-за обеспечения подвижным составом и локомотивной тягой. Мы, конечно, надеемся, что в I квартале 2018 года «Укрзализныця» эту ситуацию исправит, и у нас будет возможность выполнять все наши обязательства перед своими потребителями. Пока же мы вынуждены предпринимать для этого самостоятельные шаги. У нас утверждена инвестиционная программа, и мы занялись приобретением 1800 вагонов для собственного парка. То есть мы со своей стороны делаем все возможное, чтобы эту ситуацию улучшить. Но рассчитываем, что и «Укрзализныця» в этом вопросе будет как-то улучшать свою работу.

— Довольны ли в компании результатами внешних продаж листа в текущем году?

– Да, мы выполнили наш план по загрузке производственных мощностей, даже немного его перевыполнили. И это несмотря на то, что на европейском рынке мы самостоятельно ограничивали свои поставки, чтобы не превысить пороги, которые бы позволили инициировать антидемпинговое

– На фоне АД-расследования по г/к листу в Европе компания планировала развивать продажи плоского проката на рынках стран MENA и Дальнего Востока. Планы реализованы?

– Да. Исторически на этих рынках присутствовали китайские производители. Но в связи с тем, что они начали сокращать объемы, возникло место на рынке, которое мы частично заняли, нарастив поставки плоского проката в эти регионы. В следующем году планируем и далее увеличивать продажи на этих рынках.

– В каких сегментах плоского проката на рынке ЕС сможет присутствовать компания, если мерой защиты на г/к рулоны останется пошлина, а не минимальные цены?

– Сейчас на украинский г/к толстый лист на европейском рынке пошлин нет. У нас там устойчивые позиции, мы стабильно из года в год грузим одни и те же объемы, у нас наработанная клиентская база. Кроме того мы оказываем высокий уровень сервиса нашим клиентам.

– Каковы прогнозы и планы компании на будущий год?

– В целом наш прогноз на следующий год – это осторожный оптимизм. На основных рынках виден рост, и мы будем пользоваться предоставляющимися нам возможностями. Будем стараться зарабатывать, чтобы реализовать большую инвестиционную программу. Речь идет о модернизации, в том числе о целом ряде экологических проектов. У нас серьезные программы по улучшению качества продукции, которые должны «выстрелить» в следующем году. В этом году у нас уже завершилась реконструкция машины окомкования на ЦГОКе, и мы выпускаем сейчас качественный окатыш с содержанием железа 65%. Мы начали выпуск окатыша с содержанием железа 65% и на СевГОКе. Планируем, что в следующем году на ММК им. Ильича начнется производство тяжелых 15-тонных рулонов, а в 2019 году – полновесных 30-тонных. Также на следующий год запланирована реконструкция стана холодной прокатки, которая позволит нам войти в другие сегменты на рынке холодного проката в Европе и в других регионах. Поэтому будем следовать намеченным целям, много работать и тогда получим отличный результат.