

Гендиректор ММК им. Ильича Юрий Зинченко: Сейчас рынок металла — это парк юрского периода

Боевые действия в Донбассе и не особо благоприятная ситуация на внешних рынках сильно отразились на работе некоторых металлургических предприятий, входящих в Группу Метинвест. БИЗНЕС узнал у Юрия Зинченко, генерального директора ММК им. Ильича, как комбинат, оказавшийся на грани закрытия, работает сейчас.

— Согласно финансовой отчетности, последние два года (2015-2016 гг.) у ММК им.Ильича был чистый убыток. Что стало основной причиной этого? И какая ситуация сейчас?

— Война, внешние рынки, “Укрзалізниця” и лом — из-за этих четырех факторов и ушли в “минус”.

В начале 2015 г. в регионе шли активные боевые действия. Несколько раз снаряды попадали и на территорию предприятия. Больше всего досталось аглофабрике. Но в целом повреждения были локальными, их удалось быстро устранить.

Для нас происходящее было шоком. Комбинат работал в аварийном режиме, фактически — на грани остановки. Логистика была полностью разрушена.

В декабре 2014 г. диверсанты взорвали железнодорожный мост через реку Кальчик. Поставки сырья остановились, а отгрузка с переборами шла через порт. Были моменты, когда кокса, ЖРС и металлолома на складах оставалось на считанные часы работы.

— Как вы удержали ситуацию?

— Во-первых, максимально сократили производство. Переводили доменные печи поочередно на тихий ход. Во-вторых, в сжатые сроки диверсифицировали поставки сырья. Запустили новые маршруты через Мариупольский морской торговый порт и порт “Азовстали”.

На короткий срок возобновили перевозки автомобильным транспортом. Большие ресурсы направили сначала на капитальный ремонт резервного моста через Кальчик (объект ввели в эксплуатацию уже через три недели), затем — на восстановление взорванного моста. Последний проект обошелся в 16 млн грн.

Всего в 2015 г. вместе с “Азовсталью” мы направили 90 млн грн. на финансирование городских инфраструктурных проектов. Большая часть средств пошла на восстановление разрушенного жилья и социальных объектов.

Отстраивали после обстрелов мариупольский поселок Сартана и микрорайон Восточный. Помню, как уже в первый час после обстрела мне позвонил Ринат Ахметов. Какая ситуация? Что нужно? Какая людям нужна помощь? Это было первое, что я тогда услышал.

У наших акционеров, в том числе и Вадима Новинского, была четкая позиция — максимально помогать городу и его жителям. Не жалеть сил и ресурсов, чтобы горожане не остались на улице в морозы и Мариуполь как можно скорее вернулся к мирной жизни.

Еще в 2014 г. по инициативе акционеров было принято решение максимально сохранить трудовые коллективы предприятий. Для таких городов, как Мариуполь, это особенно важно. Металлургия у нас формирует больше трети городского бюджета. Мы поднимали зарплаты, сохраняли рабочие места, своевременно платили налоги.

В это же время по всей стране закрывались десятки и даже сотни предприятий. Фактически мы выдержали двойной удар. В конце года рухнули цены на металлопрокат. Мировые рынки лихорадило.

Например, только за вторую неделю декабря цены на некоторые позиции снизились на 15%. В 2016 г. тоже работали не в полную мощность. Конъюнктура на рынках улучшилась, но ограничения железной дороги не позволяли наращивать производство.

Мы не получали сырье в необходимых объемах. С одной стороны, причина была в так называемом “узком горлышке” металлургии — перегоне Камыш-Заря — Волноваха.

С другой — в банальной операционной неэффективности “Укрзалізниці”. Это до сих пор больная тема. Да, положение улучшилось. Но проблема с пропускной способностью Камыш-Зари не решена.

До повышения экспортной пошлины на лом черных металлов с сентября 2016 г. это сырье за бесценок вывозили из страны. А украинская промышленность сидела на сухом пайке. Дефицит лома тоже вынудил нас сокращать производство. Два последних года были борьбой за выживание.

Да, мы работали в убыток. Но мы выстояли. Иногда кажется, что выстояли чудом. Правда, главный рецепт очень даже понятен. Мы интегрированы в крупнейшую группу горно-металлургических предприятий. И это дает много преимуществ.

Сейчас мы не просто работаем и выживаем, а развиваемся, активно инвестируем в модернизацию, уверенно строим планы на будущее.

— Мировые рынки металлургической продукции стагнируют, металл дешевеет. Это чревато значительными потерями для металлургов. Как комбинат нивелирует негативное влияние мировых тенденций?

— После кризиса 2008-2009 гг. рынок стали полностью изменился. Произошел тектонический сдвиг. Мы научились и продолжаем учиться жить и работать в новых условиях. Но в обозримом будущем цены на металл останутся низкими.

Да, краткосрочные колебания будут происходить. Но ключевое слово здесь — “краткосрочные”. Мы видели это на примере дефицита коксующихся углей из-за урагана в Австралии, который парализовал поставки на мировые рынки. Цена повысилась почти вдвое.

Мы наблюдали и значительный рост цен на железную руду, а затем резкий их откат к прежним позициям. Все это вызвано ситуативными факторами, и строить прогнозы на годы вперед сложно. Наиболее точный прогноз: баснословных цен на сталь, как было еще десять лет назад, уже не будет. Это факт и реальность, в которой мы будем жить, как минимум, ближайшие пять лет.

Сейчас рынок металла — это парк юрского периода. Чтобы выжить, необходимо бороться за внутренний рынок и работать вместе с государством, чтобы с восстановлением экономики увеличивалось металлопотребление.

Но для этого государство должно серьезнее относиться к проблемам промышленности. Страна продолжает терять промышленный потенциал.

Нужно четко понимать, куда мы движемся: в будущее с сильной металлургией, энергетикой, машиностроением, “новыми” отраслями постиндустриальной экономики либо назад, в прошлое, и становимся сырьевым придатком, но зато с развитым сельским хозяйством.

— Вы имеете в виду адаптивное расширение продуктовой линейки? Удается ли здесь украинским металлургам идти в ногу со временем?

— Сейчас нам приходится учитывать не только поведение рынка при формировании продуктовой стратегии. За последние десять лет разными странами было инициировано в 14 раз больше исследований в отношении производителей металла.

Уровень протекционизма растет. Многие страны ограничивают свой рынок для импорта стали. Последний пример — ужесточение торговых барьеров для украинского плоского проката в Индии и Пакистане.

В такой ситуации диверсификация, переориентация производства под спрос очень важна. Если раньше достижением был вывод на рынок десяти новых продуктов в год, то сейчас можем освоить в два-три раза больше. За шесть месяцев 2017 г. мы уже освоили 11 новых видов продукции. Клиенты заказывают сталь и прокат конкретно под свой продукт.

В прошлом месяце мы произвели опытную партию горячекатаных рулонов по стандарту Американского института нефти API Specification 5L. Продукт предназначен для производства электросварных труб. Наша новинка отличается особым качеством: в ней оптимально сочетаются прочностные и пластические свойства металла.

Выполнить заказ смогли благодаря термомеханической прокатке. Заказ относительно небольшой. Опытная партия составила всего 118 т. Но положительный отзыв заказчика позволит нам в дальнейшем

работать в США в нише рулонного проката для нефте- и газопроводных труб.

Сейчас рынок США для нашей продукции очень привлекателен. В марте мы освоили производство холоднокатаного проката из конструкционной стали SS марки 40 тип 2 по американским стандартам. Запускаем продукты и для внутреннего рынка. Не так давно начали производство оцинкованного рулонного проката толщиной 2 мм.

— **Расскажите детальнее о проектах по модернизации и экологических проектах комбината.**

— Вы прекрасно знаете, какую металлургию мы получили в 1991 г. Уже тогда это было устаревшее производство с крупнейшей в мире долей мартеновского способа выплавки стали. ММК им.Ильича отказался от неэффективной и “грязной” технологии в пользу развития конвертерного цеха.

Мы развернули масштабную программу модернизации, но реально нужны годы и сотни миллионов долларов, чтобы завершить модернизацию комбината. При этом внешние рынки заимствований для украинских компаний ограничены.

И это связано прежде всего с общей экономической ситуацией в Украине. Пока “болеет” экономика страны, металлургия тоже не сможет полностью встать на ноги. А 20 и более процентов годовых в украинских банках — это крест на будущем предприятия.

Тем не менее свободные средства мы инвестируем в модернизацию. Отставать от конкурентов нельзя. Мы строим за \$150 млн новую двухручьевую машину непрерывного литья заготовок. Благодаря этой установке мы сможем ежегодно производить 2,5 млн т стальных слябов премиум-сегмента.

Это лучшие в мире австрийские технологии, которые позволят нам следующие 15 лет оставаться конкурентными на рынке. На очереди большой проект по модернизации листопрокатного стана 1700. Обновим оборудование, установим новое устройство для смотки рулонов. Все это для расширения продуктовой линейки.

Инвестируем сотни миллионов долларов в реконструкцию аглофабрики. Проект больше экологический и связан с нашими социальными обязательствами перед общиной. Но и экономическая логика здесь есть.

Рано или поздно Украина придет к евростандартам в экологии. Этот шаг необходим. И мы уже сейчас готовимся к ужесточению требований к безопасности производства.

|

Бизнес

<https://metinvestholding.com/es/media/news/7456>