

Дмитрий Липпа: «Наша цель – добиться не количественного, а качественного прироста»

Несмотря на более сдержанные темпы роста емкости рынка, сохранение позитивных настроений покупателей в ключевых отраслях способствует более активному развитию поставщиков плоского проката. Как отмечает Дмитрий Липпа – генеральный директор «Метинвест-СМЦ», обратная связь от партнеров позволяет постоянно совершенствоваться и расширять продуктовый портфель. По результатам встреч с клиентами в прошлом году были освоены 49 видов продукции, а в 2017 году планируется освоить еще 24 вида.

– Дмитрий Александрович, как оцените покупательскую активность украинского рынка г/к тонколистового проката в начале года?

– По результатам четырех месяцев 2017 года емкость рынка г/к тонколистового проката (прим. ред. – прокат толщиной до 6 мм) выросла на 3,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и, как следствие, компания несколько увеличила свои продажи, сохранив позиции в данном сегменте. Флагманом потребления г/к тонкого проката остается трубная отрасль.

– Сохранится ли рост спроса трубными производителями в перспективе года?

– По основным потребителям тонколистового проката – трубным предприятиям – в течение года ожидаем сезонный рост спроса на г/к рулоны по отношению к началу 2017 года.

– В каких еще отраслях ожидаете позитивной динамики потребления и продаж?

– Традиционно высокой будет доля в потреблении у металлообработчиков и производителей металлоконструкций (дорожные ограждения, решетчатые настилы и т.д.). Мы с оптимизмом наблюдаем за оживлением спроса вагоностроителей, что связано с возобновлением закупки вагонов УЗ и частными операторами.

В сегменте машиностроения рост скорее умеренный, но здесь есть позитивные изменения в структуре поставок. Клиенты начали проявлять заинтересованность в новых видах продукции по евростандартам. Например, в мае текущего года мы разместили у нас на складах партии тонкого листа в марках стали S275 и S355 по EN 10025-2, которые оказались интересными для машиностроителей по итогам пробных поставок. Замещение рядовых марок стали на более прочный прокат по евронормам позволит продлить срок службы конечных изделий и сократит затраты клиента.

Другой важной нашей инициативой, которая сейчас реализуется в толстолистовом прокате, но затем будет внедрена и для тонколистовой продукции, является отказ от устаревших ГОСТов и переход на реализацию материала с двойной сертификацией (в соответствии с ДСТУ EN и ГОСТ). Этот подход позволит нашим клиентам гибко регулировать направления поставки конечных изделий, отгружать их на внутренний рынок либо экспортировать в Европу.

– С начала года компания сократила отгрузки х/к проката на внутренний рынок. Сотрудничество с производителями покрытого проката способствует росту поставок в дальнейшем?

– Развитие сотрудничества с производителями покрытого проката нацелено, в первую очередь, на расширение портфеля продукции и удовлетворение запросов потребителя, хотя, конечно, способствует и увеличению емкости внутреннего рынка х/к проката.

«Модуль-Украина» является нашим партнером с 2015 года. «Метинвест-СМЦ» поставляет подкат производства «Запорожстали» для изготовления рулонов с оцинкованным и полимерным покрытием. Оцинкованную продукцию «Модуль-Украина» продает самостоятельно, а полимерный прокат мы реализуем через собственную сбытовую сеть. В рамках этого сотрудничества мы всегда стремимся к 100% загрузке мощностей перерабатывающего предприятия.

В декабре прошлого года мы также начали сотрудничать с «Юнистилом», помогли ему начать работу после более четырех лет простоя по причине отсутствия финансирования. На производственной

площадке, расположенной в г. Кривой Рог, установлена современная линия горячего цинкования производства южнокорейской Dongbu Machinery Company проектной мощностью до 100 тыс. тонн в год. В качестве подката для производства оцинкованного проката используется х/к рулон ММК им. Ильича. Этот проект – важный шаг к импортозамещению оцинкованного проката. Уже на сегодняшний день нашим клиентам доступен продукт с плотностью цинкового покрытия 100 г/м кв. и 80 г/м кв. в диапазоне толщин 0,4-1,5 мм. Сейчас ведутся работы по освоению продукции толщиной менее 0,4 мм и 1,5-2 мм, в том числе с покрытием 275 г/м кв., что позволит максимально удовлетворить запросы потребителей оцинкованного проката из разных сегментов.

– На какие еще отрасли сделаете ставку в поставках х/к проката?

– Одна из основных целевых отраслей – металлообрабатывающая, в том числе производители бытовой техники. Мы ведем непрерывную работу, чтобы максимально соответствовать их потребностям, специалисты комбинатов на постоянной основе посещают производственные площадки клиентов.

Еще одним вектором развития является освоение новых марок стали в х/к прокате. В этом году на ММК им. Ильича освоена марка стали DC01EK для эмалирования. Этот прокат по евростандартам востребован как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

– Какими видите перспективы рынка в сегменте толстого листа?

– По нашей оценке, в сегменте толстолистного проката (прим. ред. – от 6 мм) за 4 месяца 2017 года произошли позитивные изменения – емкость внутреннего рынка по сравнению с аналогичным периодом 2016 года выросла на 11,3%.

Наша стратегия в этом сегменте – расширение продуктовой линейки, в том числе за счет марок стали с более высокими показателями прочности. Машиностроительные предприятия все чаще обращаются к высокопрочным маркам стали для увеличения срока службы выпускаемых изделий.

С целью удовлетворения потребностей конечного потребителя «Метинвест» развивает партнерские отношения с компанией MIPLUX. Под производство износостойкого листового проката повышенной прочности с конечной твердостью HB 400/450/500 запланирована первая поставка проката производства МК «Азовсталь». После термообработки эта продукция будет предложена отечественным покупателям и станет качественным аналогом дорогостоящему импортному прокату.

– Какого эффекта ожидаете от развития дополнительных сервисов по толстому листу на мощностях херсонской и николаевской верфей Smart Maritime Group?

– Благодаря этому партнерству мы сможем предоставить нашим клиентам – как отечественным, так и иностранным – услуги порезки, снятия фасок (огнем и механическим способом), гибки, дробеструйной очистки, грунтовок, вальцовки (снятие внутренних напряжений).

Наша цель – добиться не количественного, а качественного прироста. Мы рассчитываем, что Smart Maritime Group будет изготавливать до 80-100 тыс. тонн в год заготовок и готовых стальных деталей.

– Каковы дальнейшие планы компании по укреплению позиций на внутреннем рынке?

– Компания продолжает держать курс на улучшение клиентского сервиса и систематично проводит опросы клиентов. Обратная связь от партнеров очень важна, полученные результаты помогают нам менять процессы, постоянно совершенствоваться и расширять продуктовый портфель. По результатам таких встреч с клиентами в Украине и за рубежом были освоены 49 видов продукции, а в 2017 году планируется освоить еще 24 вида.

Этим летом запланирован ряд клиентских встреч в разных областях Украины. Неофициальный формат мероприятий позволит нам лучше узнать клиентов и наладить более эффективную коммуникацию.

– Прогноз «Метинвеста» по росту емкости рынка плоского проката в текущем году 7%, почему?

– К прогнозу на 2017 год мы подошли консервативно, исходя из имеющихся крупных проектов на начало года и оценив перспективы сотрудничества с нашими крупнейшими клиентами. Для более высоких темпов роста необходима государственная поддержка, а именно инвестиции, развитие инфраструктурных объектов, доступное ипотечное кредитование и снижение ставки по кредитам.

– В сегменте непокрытого плоского проката рост потребления по году может быть больше?

– Еще в конце прошлого года мы прогнозировали рост потребления непокрытого проката на уровне от 7% до 10%. С начала 2017 года произошло много изменений в работе металлургических активов, однако

мы считаем, что этот фактор не отразится на емкости рынка и наш прогноз не меняем.

– С начала года импорт непокрытого проката в Украину вырос на 10%. В перспективе года рост поставок продолжится?

– Рост объема импорта в данный период является традиционным для внутреннего рынка. В «низкий» сезон торговые компании, как правило, инвестируют в металлопрокат, наращивая объемы складских запасов перед стартом активного сезона, но в течение года данный фактор постепенно нивелируется.

– Какой динамики цен на непокрытый лист ожидает компания в текущем году?

– В последние годы драйверами изменения цен на сталь являются китайские производители. А в последнее время для разворота ценового тренда становится достаточно и слухов о возможных планах китайского правительства. Безусловно, и в ближайшие годы влияние Китая на формирование цен во всем мире будет очень сильным.

Также не стоит исключать появления сырьевых кризисов, влияющих на себестоимость: например, за прошедший год затраты сталеваров несколько раз взлетали ввиду резкого удорожания коксующегося угля.

Для внутреннего рынка в ближайшее время изменение цены в регионах может быть вызвано увеличением логистической составляющей, а именно повышением железнодорожных тарифов.