

## «Метинвест Холдинг»: «2018 год принес позитивный результат»

Повышенный спрос на готовый прокат в Украине, сохраняющийся последние несколько лет, и рост мирового потребления стали способствовали увеличению продаж «Метинвеста» в 2018 году на ключевых рынках, несмотря на торговые ограничения и сложности в логистике. В планах на текущий год в компании рассчитывают сохранить позитивную динамику. По оценкам компании, как рассказал Роман Курашев – директор по маркетингу «Метинвест Холдинга», в 2019 году, помимо строительной отрасли, которая останется крупнейшим потребителем металлопроката на внутреннем рынке, драйвером роста будут машиностроение и судостроение. Кроме того, стратегическим направлением продаж останется европейский рынок, где для укрепления позиций компания продолжит инвестировать в уровень сервиса и качество продукции.



**– Роман Викторович, как изменились объемы продаж металлопроката на внутреннем рынке по итогам года? Какие факторы, отрасли способствовали этому?**

– Говоря о внутреннем рынке металлопроката, можно отметить рост потребления в последние несколько лет. В этом году выделю два основных фактора, повлиявших на рост спроса. Первый – активизация государственных программ по развитию инфраструктуры, а также рост частных инвестиций в обновление и модернизацию действующих производственных фондов. Отдельно отмечу и увеличение работ по проектам солнечной и ветряной энергетики. Например, только за 10 месяцев 2018 года объем выполненных строительных работ вырос на 6,4%.

Второй – это переориентация продукции основных экспортеров, которые вели бизнес с Российской Федерацией, на новые рынки – Ближний Восток, страны ЕС и Юго-Восточной Азии. Например, строительство двух танкеров компанией SMG для заказчика из ЕС.

Повышенный спрос на готовый прокат с начала года привел к увеличению продаж металлургической продукции «Метинвеста» на внутреннем рынке за 9 месяцев почти на 13% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

**– В каких продуктовых сегментах наблюдался рост потребления?**

– Наиболее активный рост потребления отмечается в сегменте толстолистового проката – практически на 20% к объему 2017 года, до 500 тыс. тонн. Менее стремительным был рост в сегменте т/к тонколистового, х/к проката и арматуры – около 4%. Потребление катанки и фасонного проката осталось на уровне предыдущих периодов.

**– Какими видите перспективы потребления металлопроката в 2019 году?**

– Последние пару лет рынок металлопроката в Украине стабильно рос в среднем на 5% в год. В следующем году, по нашим прогнозам, эта тенденция сохранится, хотя рост немного замедлится, и объем потребления достигнет 4,4 млн. тонн.

**– Какие отрасли могут оказать поддержку росту емкости внутреннего рынка металлопроката в 2019 году? Что предпринимает компания для наращивания продаж?**

– На данный момент и, по нашим оценкам, в 2019 году, строительство останется крупнейшим потребителем металлопроката. В машиностроении основным драйвером будет дальнейшее обновление парка железнодорожных вагонов, увеличение активности в отрасли металлических изделий, а также строительство судов по контрактам с иностранными партнерами.

Что касается нашей стратегии по развитию на рынке Украины, в 2019 году мы планируем дальнейшее сотрудничество с нашими партнерами в рамках проекта дистрибуции с целью максимального охвата розничного сегмента покупателей и улучшение клиентского сервиса через внедрение CRM (Customer Relationship Management), увеличение скорости поставок и оптимизации логистики за счет запуска нового распределительного центра в Днепре.

В области стального строительства мы активно сотрудничаем с производителями металлоконструкций по программе поддержки экспорта. В рамках этой программы заводы металлоконструкций, сертифицированные по европейской системе качества, имеют возможность закупать металлопрокат для экспортных проектов на льготных условиях. В целом мы видим большой потенциал развития экспорта металлоемкой продукции в страны ЕС.

В продуктовом блоке мы продолжаем программу инвестиций, направленную на увеличение качества продукции в рулонном потоке. Так, в 2018 году запущена новая МНЛЗ-4 на ММКИ, введена в работу новая нагревательная печь и моталка на стане горячей прокатки «1700». В этом году мы планируем провести масштабную модернизацию стана «1700» и уже к концу года получить абсолютно новый продукт в горячем рулоне. Также в 2019 году мы запускаем проект по модернизации станков холодной прокатки и линий оцинкования, что существенно расширит наши возможности в этих сегментах.

В 2018 году «Метинвест» закрыл сделку по приобретению ООО «Юнистил» – предприятия по производству оцинкованного проката в Кривом Рогу. В течение года было стабилизировано производство, отлажена технология – сейчас выход годного продукта составляет 95%. «Юнистил» хорошо зарекомендовал себя на украинском рынке, а также начал поставки на рынок Европы. По итогам 2018 года объем продаж ожидается около 45 тыс. тонн, что в 2 раза больше, чем в 2017 году. В 2019 году планируем освоить на предприятии оцинкованный прокат с толщиной цинкового покрытия 275 г/м кв., увеличить производство толщин 1,5-2,0 мм в марках S350GD, востребованных в аграрном секторе и ЛСТК. Также с технологами предприятия мы прорабатываем дополнительные возможности производства проката с нулевым узором кристаллизации и под покраску. Это должно дать значительный прирост в продажах в следующем году.

**– В 2018 году крупнейший отечественный производитель – ММК им. Ильича – инициировал антидемпинговое расследование против оцинкованного проката происхождением из КНР и РФ. В чем причины такого решения, и как идет процесс?**

– Действительно, ММК им. Ильича подал заявление об инициации антидемпингового расследования. В 2018 году МЭРТ и межведомственная комиссия рассмотрели заявление и факты заявителя и приняли решение об открытии расследования. В настоящий момент идет заполнение вопросников со стороны зарегистрированных участников. Наша позиция очень проста – на фоне волны роста импорта, который поступал в Украину по демпинговым ценам, отечественным производителям был нанесен ущерб, и данная практика должна быть прекращена. Более того, на фоне введения защитных мер в Европе, США, Канаде, Турции и некоторых других странах мы ожидаем существенный рост импорта из КНР и РФ, что еще больше ухудшит положение отечественной отрасли оцинкования. В связи с этим заявитель настаивает на введении предварительных антидемпинговых мер в виде пошлины, чтобы прекратить факт демпинга, и надеется, что госорганы в самое ближайшее время примут решение об их введении.

Особо хочется отметить ситуацию с китайским оцинкованным прокатом – помимо самого факта демпинга, остро стоит вопрос качества: материал поступает в Украину с толщиной цинкового покрытия 20-40 г/м кв., что не соответствует никаким стандартам и требованиям и в целом существенно подрывает имидж оцинкованного металла на рынке. Срок службы такого проката – не более 3-5 лет. Конечный потребитель постоянно сталкивается с фактами фальсификации со стороны недобросовестных трейдеров и переработчиков, покупая низкокачественный китайский материал под видом отечественного. В Европе нормативно ограничено применение проката в строительстве с толщиной цинка менее 200 грамм, в некоторых странах – 275 грамм, а в евростандартах отсутствует прокат с цинковым покрытием менее 100 г/м кв.

**– Как Вы оцените привлекательность экспортного направления для компании в 2018 году?**

– После некоторого спада, связанного с внешнеэкономическими и внутривнутриполитическими факторами, 2018 год принес относительную стабильность и позитивный результат. За 9 месяцев 2018 года международные продажи металлургической продукции выросли в объеме на 32,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Продажи в Европу выросли почти на 17% на фоне повышения цен на металлопродукцию, а также роста объемов реализации полуфабрикатов и длинного проката.

**– Что способствовало росту продаж готового проката в Европе?**

– 2018 год был позитивным для европейского стального рынка с точки зрения потребления. Несмотря на замедление роста производства в отдельных отраслях, в первую очередь в трубной и автопроме, другие крупные сектора потребления продолжали расти на уровнях, близких к пиковым. Так, строительство может показать по итогам 2018 года рост на 4,5%, машиностроение – на 5%, на очень крепких позициях остается европейское судостроение за счет длинной книги заказов на круизные суда.

Признаки существенного снижения активности, вызванного как экономическими, так и политическими факторами, проявились только во второй половине 2018 года, но в целом показатели года останутся положительными. Видимое потребление стали в ЕС в 2018 году, как ожидается, увеличится на 2,2%, что позволит нам сохранить, а по отдельным продуктам умеренно увеличить продажи, как с наших активов в ЕС, так и из Украины.

**– В 2018 году Европа продолжила вводить ограничительные меры на поставки готового проката, насколько критичным это стало для компании?**

– Введение импортных квот на плоский прокат в Европе не оказало существенного влияния на рыночную ситуацию по этим продуктам, и доступный в рамках квот объем поставок достаточен для большинства крупных игроков, включая «Метинвест».

Большее негативное влияние на наши результаты продаж в Европу в этом году оказывали ранее введенные пошлины на г/к прокат. Так, за 10 месяцев 2018 года объемы упали до минимума – менее 120 тыс. тонн. Потерянные на этом рынке объемы мы перенаправили в страны Северной Африки, Ближнего Востока, Турцию и другие регионы.

В то же время у нас стабильные объемы продаж в Европу толстолистового и х/к проката.

**– За счет чего удается сохранять позиции на рынке готового проката Европы? Что предпринимаете для их укрепления?**

– Мы продолжаем инвестировать в уровень сервиса и качество продукции для европейского рынка. Для украинской продукции мы улучшаем качественные характеристики (размерность, допуски, качество поверхности), формы и сроки поставки. По продукции наших европейских предприятий мы постоянно работаем над уровнем клиентского сервиса и предлагаем более гибкие и адаптированные формы контрактов. Мы работаем с широкой клиентской базой и имеем репутацию постоянного и надежного поставщика у всех наших ключевых клиентов, что обеспечивает нам позитивные результаты при любой ситуации на рынке.

Кроме того, мы активно развиваем европейскую сеть дистрибуции, работаем над открытием новых сервисных металлоцентров (СМЦ) в ключевых для нас регионах ЕС. В качестве альтернативного варианта мы ищем возможности приобретения существующих СМЦ на целевых рынках сбыта – в странах Восточной Европы и в Италии.

**– Какие факторы могут оказывать влияние на работу компании в странах Европы в 2019 году?**

– Процессы слияний и поглощений крупными игроками, которые мы внимательно отслеживаем. На рынке Италии, одном из ключевых для «Метинвеста» – планы ArcelorMittal по наращиванию производства будут одним из ключевых факторов конкуренции и изменений уровня цен.

Большинство местных производителей будут адаптировать свою стратегию в зависимости от действий крупнейшего игрока, и в долгосрочной перспективе мы ожидаем от итальянского рынка большей структурированности и прогнозируемости, чем на сегодняшний день.

**– Помимо готового проката компания является и экспортером ж.р.с. На какие объемы продаж выйдете по итогам 2018 года?**

– Мы ожидаем, что по результатам 2018 года общий объем поставок ж.р.с. (без учета внутригрупповых поставок) останется примерно на уровне 2017 года. При этом доля Европы в портфеле поставок ж.р.с. вырастет, а доля Китая – снизится.

Европейский рынок по-прежнему является для нас стратегическим направлением из-за географической близости. Мы выполнили свои обязательства перед европейскими клиентами, несмотря на неблагоприятные факторы, связанные с ж/д логистикой на западные направления. Так, за 9 месяцев 2018 года мы смогли увеличить поставки на европейские рынки концентрата на 462 тыс. тонн, окатышей – на 585 тыс. тонн в годовом сопоставлении. Этого удалось достичь благодаря увеличению спроса и нашей системной работе над повышением качества сырья и кастомизации продукции под клиента.

Отмечу, что мы не только удержали позиции по ж.р.с. в Восточной Европе, но и освоили новые перспективные направления. Партии ж.р.с. успешно поставлены в Северную Африку, Мексику, Японию, Нидерланды, Великобританию, что дает нам возможность с оптимизмом смотреть в будущее.

**– Ожидаете ли изменений в объемах и предпочтениях на окатыши компании в Европе и на альтернативных направлениях продаж в 2019 году? Почему?**

– Мы наблюдаем устойчивый тренд повышения требований потребителей к качеству железорудного сырья, в том числе к окатышам. И чем выше становится качество окатышей «Метинвеста», тем больше на них спрос.

В настоящее время «Метинвест» активно реализует проекты модернизации производства для получения продукции, которая позволит увеличить эффективность производства у металлургов и выйти на перспективный рынок сырья для DRI-окатышей.

В 2019 году мы планируем модернизацию технологической цепочки на ЦГОКе, чтобы с начала 2020 года производить окатыш для прямого восстановления и выйти на новые премиальные рынки.

Также мы начали модернизацию машин окомкования на Северном ГОКе. Наша цель – 100% переход на качество окатыша с содержанием железа 65% и более, минимальным содержанием мелочи, обеспечением стабильных механических свойств и размера для эффективного производства чугуна. Первые результаты компания ожидает уже в 2019 году, модернизацию нескольких машин планируется закончить в 2020 году.

**– Каковы ожидания компании от 2019 года? Какие ключевые факторы будут влиять на рынок стали?**

– В 2018 году рост потребления составил 3,9%, до 1,7 млрд. тонн. Основой роста стал Китай (6%) благодаря своим инфраструктурным проектам и выводу избыточных мощностей. На 2019 год WorldSteel прогнозирует дальнейший рост, но главной его точкой будет уже не Китай, а Индия и страны Азии.

С другой стороны, мы видим два больших источника неопределенности. Во-первых, завершение глобального экономического цикла и сокращение ликвидности на финансовых рынках (рост процентных ставок в США, продажа облигаций с баланса ФРС). Слишком быстрое сжатие ликвидности может привести экономику к рецессии, а соответственно резко упадет спрос на сырье и сталь. Во-вторых, дальнейшая эскалация торговой войны между США и Китаем может также негативно повлиять на темпы роста мировой экономики и спроса на сталь и соответственно сырье.

Эти тенденции мы наблюдаем уже с середины 2018 года. В КНР продолжается замедление инвестиций в основной капитал и розничные продажи, а темпы производства автомобилей и бытовой техники уже на отрицательной территории (если смотреть на месячные показатели год к году). Рынок жилья и строительство пока держатся, но Пекин объявил о дальнейших усилиях по борьбе со спекуляциями, и какой это будет иметь эффект для строительства пока сложно сказать. В общем, если КНР не объявит в марте 2019 года об очередной программе поддержки и наращивании кредитования, есть прогноз, по которому спрос на сталь в КНР либо будет нулевым, либо даже уйдет в отрицательную зону.

По производству стали есть опасения, что Китай не сможет выполнить свои обещания по сокращению производства, и часть продукции пойдет снова на экспорт, что приведет к падению цен. Китай только за 2016-2018 год сократил экспорт практически на 30 млн. тонн. Соответственно, если не будет каких-то инфраструктурных программ в самом Китае, чтобы поддержать внутренний спрос, то весь этот материал может вернуться на экспортные рынки и, конечно же, создать всем производителям много сложностей.

Еще один фактор заключается в том, что маржинальность продаж китайских производителей сильно сократилась – в IV квартале она упала на 150 \$/т, практически до нуля по г/к рулону. В связи с этим мы видим два возможных варианта развития событий в 2019 году: оказавшись на уровне убыточности, китайские производители начнут сокращать выпуск, что приведет к росту цен на сталь на внутреннем рынке и восстановлению рентабельности. Второй, более пессимистичный для отрасли вариант – китайские производители начнут оказывать существенное давление на поставщиков сырья, а за этим может последовать падение цен на ж.р.с. и коксующийся уголь.

Также ключевой угрозой для всех экспортоориентированных стран будут торговые ограничения. Как мы

видели в 2018 году, предпринимаемые меры не всегда приносили желаемый эффект по защите местных производителей. Например, введенные в 2017 году квоты на импорт в ЕС не были выбраны по плоскому прокату, в то время как по длинному прокату квота была досрочно исчерпана, например, на катанку и арматуру. Европейские компании-потребители начали обращаться к регуляторам с просьбой увеличить лимит импорта по данному направлению.

Другой пример – США. Введение 25% пошлины привело к тому, что цены на рынке США начали быстро расти. В итоге, в определенный момент установленная пошлина перестала быть препятствием для импорта. По сути, они просто переложили рост цены локального производителя на плечи своих потребителей в разных отраслях. Суммарно этот эффект составил более \$15 млрд.

И основная угроза, которую мы здесь видим, это появление волны новых протекционистских мер в странах Ближнего Востока и Азии. В этом году египетские производители начали обращаться к своему правительству с просьбой защитить рынок. Следующей страной, скорее всего, будет Вьетнам, где сейчас активно развиваются собственные сталелитейные мощности. Это приведет к тому, что все поставщики, работающие с этой страной, будут искать место на открытых рынках. Фактически статья 232 спровоцировала глобальный «эффект домино», когда рынки начали закрываться от экспортеров один за другим, и в 2019 году тенденция может продолжиться, особенно если мировая экономика существенно замедлится.

[Купить оцинкованный лист](#)

в Метинвест, выбрав продукцию по необходимым Вам параметрам.

| Металл Эксперт

<https://metinvestholding.com/ru/media/news/207305>