

Гендиректор «Метинвест-СМЦ» Дмитрий Липпа: "Умеренный рост продаж проката обусловлен низкой инвестпривлекательностью и недостаточным финансированием проектов государством"

Интервью генерального директора «Метинвест-СМЦ» Дмитрия Липпы агентству «Интерфакс-Украина».



- Какие результаты деятельности "Метинвест-СМЦ" по продажам металлопродукции в 2018 году?

- По нашей предварительной оценке, внутренний рынок Украины вырос примерно на 4%. Продажи компании также выросли примерно на такой же процент – мы двигаемся в соответствии с тенденциями рынка.

Если говорить о результатах продаж компании за 11 месяцев, которые уже выверены и достоверны, то объем реализации группы на украинский рынок составил более 2 млн тонн металлопродукции.

- Какая металлопродукция наиболее востребована, кто основные потребители продукции компании?

- У нас широкий спектр потребителей, мы обслуживаем практически все сектора экономики страны, начиная от крупных промышленных холдингов до мелких конечных потребителей.

Если говорить о том, какие сектора показали наибольшую динамику роста, то увеличение потребления произошел в транспортном машиностроении, в первую очередь - на вагоностроительных предприятиях. Также показали хороший рост предприятия, которые занимаются судоремонтом и судостроением - в частности, Smart Maritime Group (судостроительный субхолдинг SMG "Смарт-холдинга", объединяющий Херсонскую и Николаевскую судовой верфи - ИФ) в этом году произвел два корпуса танкеров по экспортному заказу и они потребили большой объем металлопроката. Также увеличили заказы машиностроительные предприятия - Крюковский вагоностроительный завод, "Днепровагонмаш" и более мелкие предприятия этой отрасли показали хорошую динамику в связи с активным спросом на вагоны на внутреннем рынке как у госкомпаний, так и частных компаний.

Кроме того, общее машиностроение достаточно неплохо развивается, восстанавливает объемы производства - здесь тоже хорошая динамика.

Рост потребления металлопродукции показывают аграрии - мы видим, что инфраструктура аграрного сектора продолжает активно развиваться, в этот сектор есть приток, связанный с активной экспортной деятельностью, продолжается строительство большого количества объектов - для хранения продукции и ее доставки. Тот же "Нибулон" по всем направлениям продолжает развитие, продолжает строительство

недвижимости, связанное с инфраструктурой, продолжает строительство барж из нашего металла для транспортировки (перевалки) зерна из своих портовых мощностей.

- Удовлетворены ли в компании результатами работы?

- В целом, мы считаем, что год был достаточно хорошим. Мы движемся в тренде с рынком, мы продолжаем осваивать новые продукты, постепенно выводим их на рынки. Также продолжаем повышать уровень сервиса для наших клиентов, продолжаем с ними планировать какие-то совместные программы.

То есть, в целом результатами мы удовлетворены и надеемся на хорошие результаты в 2019 году.

- Что сказалось на деятельности компании? Какие были основные проблемы в 2018 году по сравнению с предыдущими периодами?

- 2018 год можно охарактеризовать годом неопределенности и волатильности, в первую очередь, на внешних рынках, что сказывалось и на ситуации на внутреннем рынке металлопроката. Ситуация с активным вводом ограничений на локальном уровне, которая затронула целый ряд отношений между странами, бесспорно, оказывала свое влияние - это приводило к тому, что очень сложно было делать прогнозы в течение года.

Тренд стоимости металлопроката до начала 2019 года практически постоянно был негативным - цены снижались, потребители не понимали динамики, не могли предсказать: будет ли разворот, или тенденция к снижению - это вносило неопределенность и возможные сдвиги по проектам, которые инвесторы и заказчики хотели бы запустить, но боялись драматического изменения ситуации. Мы это чувствуем здесь, так как металл - это коммодити (commodity), и ценовой фактор имеет важную роль в принятии решений.

Если говорить о внутривосточных факторах, то мы в начале года ожидали несколько больший объем финансирования проектов со стороны бюджетных организаций.

- На внутреннем рынке Украины был небольшой рост потребления металлопроката, однако рынок растет медленно. Почему?

- Мы ожидали, что бюджет и бюджетных денег в проектах будет больше. Да, мы отмечаем крайне высокую динамику в строительстве автомобильных дорог. Мы это чувствуем и видим, так как наши партнеры, которые занимаются производством дорожных ограждений, отбойников, загружены заказами, которые обеспечивают этот сегмент. Но мы также ожидали, что и другие направления будут развиваться - по нашей оценке, более активно должно было финансироваться в прошлом году машиностроение. Ожидалась большая активизация проектов по ремонту и строительству ряда мостов - и в Киеве, и в других регионах. Также ожидали, что будет какое-то решение по строительству вагонов за деньги ЕБРР, которого не произошло.

Если в начале прошлого года большинство инвесторов принимало решения об инвестировании средств, то с середины года ряд наших клиентов начал откладывать принятие решений до какого-то более понятного периода.

Кроме того, ряд инфраструктурных проектов реализуется на деньги иностранных инвесторов. Сегодня мы не видим большого притока таких денег. Есть ряд небольших реализуемых проектов, но какого-то радикального изменения по отношению к предыдущим периодам не наблюдается.

Естественно, нам очень хотелось бы, чтобы иностранные инвесторы верили в экономику Украины, но, к сожалению, пока мы видим, что это не так.

- Наблюдается наращивание импорта металлопроката - какие основные страны, компании, которые осуществляют поставки на рынок Украины, кто ваши конкуренты?

- В 2018 году, как я сказал, рынок рос, и это характерно, в том числе, для тех сегментов, где мы не представлены. Соответственно, импорт стали в эти ниши также вырос.

Мы, в свою очередь, работали над расширением линейки продукции, предлагаемой потребителям. Сейчас работаем над повышением допусков, что позволит нам более мощно войти в сегмент "белой техники" - (бойлеры, стиральные машины и т.д.). На сегодня ряд производителей такой техники предпочитают импортный прокат, но есть целый ряд проектов, которые позволяют нам достигнуть требуемого качества по ряду позиций уже в этом году.

- Каким образом необходимо защищать внутренний рынок - что компания предпринимает для этого? Что должно предпринимать правительство для защиты рынка? Что предпринимают другие

страны для защиты своих рынков, как сказались на поставках в США и ЕС протекционистские меры этих стран? И усилилась ли в этой связи конкуренция на внутреннем рынке?

- Скорее, мы говорим о том, чтобы клиенту было понятнее и комфортнее работать с внутренним производителем, а не с импортером и с производителями, находящимися за пределами страны.

Рынок Украины не является емким, если сравнивать его с другими рынками, в частности - стран Центральной, Восточной Европы или другими подобными. Мы потребляем не очень много стали. Но можем говорить о том, что тренд, когда ряд стран принимает решения по ограничению импорта, вносит неопределенность и меняет структуру рынка.

Соответственно, ключевой задачей правительства, по всей видимости, является анализ ситуации на предмет добросовестной и недобросовестной конкуренции. Так, мы считаем, что уже некоторое время ряд поставщиков из России и Китая демпингует, занижая цены на оцинкованный прокат. В этой связи ММК им. Ильича обратился в Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) с целью инициировать расследование по данному вопросу, которое было возбуждено в начале октября 2018 года. Сейчас министерство занимается изучением этого вопроса. И мы ожидаем в ближайшем будущем предварительных выводов и возможного введения предварительных пошлин на эту продукцию.

- Насколько востребована на внутреннем рынке выпускаемая "Метинвестом" металлопродукция? Удовлетворяет ли потребителей сортамент, предлагаемый компанией? Какие новые виды продукции планируется освоить?

- В 2018 году было освоено более 40 новых видов продукции, хотя они находятся в разной стадии освоения - где-то сделаны пробные партии, где-то вышли на существенные объемы поставок. Основным фокусом для нас является плоский прокат - горячекатаные рулоны и листы, холоднокатаный прокат и оцинкованный прокат. В меньшей степени занимаемся освоением сортамента длинного проката - сортового, фасонного.

В целом, мы плотно работаем над удовлетворением запросов потребителей.

Все, что мы производим - это продукция высокого качества, которая их полностью устраивает. Но сегодня есть тренд: наши потребители - заводы металлоконструкций - выполняют заказы не только внутри страны, но и экспортные. И мы реагируем на это: во-первых, мы на своих складах обеспечиваем перечень металлопроката, который сертифицирован по европейским стандартам EN. Во-вторых, с середины 2018 года мы внедрили программу, когда заводы, работающие на экспорт, получают от нас дополнительные преференции, что стимулирует их заниматься этим направлением.

Мы поддерживаем таких потребителей - производителей. Так, в прошлом году мы имели несколько проектных сделок, когда наши партнеры-потребители выигрывали тендеры, в том числе благодаря нашим стимулам.

- Отдельный вопрос по металлопрокату для стального строительства - он удовлетворяет запросы потребителей по сортаменту и качеству продукции? Как оцениваете деятельность УЦСС - она продвигает новые стандарты?

Украинский центр стального строительства (УЦСС) является площадкой для диалога участников отрасли, включающей в себя очень широкий перечень видов участников - начиная от производителей металлопроката, дистрибуторов, производителей металлопродукции и изделий из металла, до подрядчиков, которые занимаются непосредственно установкой этих изделий-конструкций, проектантов, архитекторов и т.д. У УЦСС основным направлением работы является продвижение интересов производителей и потребителей металлоконструкций.

Я являюсь членом совета директоров УЦСС и должен сказать, что проводится активная работа по ряду направлений - в том числе, по обеспечению нормализации базы стандартов, которые регулируют работу данной отрасли. Ведется работа с учебными заведениями с точки зрения повышения квалификации будущих и существующих архитекторов и проектантов, проводятся соответствующие ежегодные конкурсы молодых специалистов. В УЦСС также занимаются повышением уровня сервиса клиентов.

(К сведению: 6 февраля в Mercury Kyiv Congress, ул. В. Гетьмана, 6 состоится VII Национальная конференция участников рынка стального строительства. Участники конференции рассмотрят аналитику и прогнозы сегментов рынка стального строительства на 2019 год, а ключевые игроки рынка поделятся кейсами успешного ведения бизнеса в отрасли. Генеральным партнером конференции выступает компания Метинвест, генеральный медиа-партнер: Интерфакс-Украина).

- Ваша компания реализует продукцию как производимую предприятиями холдинга, так и другими компаниями. У кого вы берете еще продукцию для реализации и какую именно?

- Да, мы действительно начали такую работу с целью обеспечения лучшего сервиса для клиентов. Те виды продукции, которые мы не производим самостоятельно, мы начали приобретать у других поставщиков, чтобы предлагать пакетные услуги для наших покупателей. Чтобы наши клиенты не искали несколько источников, а имели единое окно покупки металлопроката.

Так, мы сотрудничаем с "ArcelorMittal Кривой Рог" - мы приобретаем у них ряд сортовых продуктов, которые отсутствуют в нашей линейке, и таким образом формируем определенный пакет для строительной отрасли.

Помимо этого, мы взаимодействуем с Днепровским металлургическим комбинатом (ДМК). Также в прошлом году работали с компанией "Модуль-Украина" в дистрибуции их проката с покрытием. Сейчас мы находимся в стадии переосмысления формата сотрудничества – есть определенные сложности, когда такой вид проката продается не напрямую производителем. В 2019 году мы склоняемся к внедрению более традиционного формата прямого взаимодействия потребителя с производителем – для более оперативного решения претензионных вопросов и удовлетворения требований потребителей.

- Какие поставки продукции осуществляются в СНГ, и куда именно?

- Ключевые продукты, которые поставляются в страны СНГ, кроме России и Беларуси, - это плоский прокат - горячекатаные рулоны, листы, толстые, а также часть холоднокатаных рулонов. Пытаемся периодически поставлять сварные трубы, но сталкиваемся с активной конкуренцией на ряде рынков. Что касается географии, в первую очередь это Молдова и Грузия, в меньшей степени - Армения и Азербайджан.

При этом основной проблемой в поставках в дальние страны является стоимость логистики, поэтому поставки, например, в Центральную Азию неконкурентны по сравнению с другими поставщиками.

- Прогноз по продажам компании на 2019 год и дальнейшую перспективу.

- В 2019 году мы прогнозируем умеренный рост продаж в Украине, в соответствии с рынком - на уровне 4-5% по сравнению с прошлым годом.

Мы также не ожидаем сильных вливаний в экономику, за исключением агросектора, со стороны частных инвесторов.

Если говорить о ценовой ситуации, мы прогнозируем, что цены 2018 года будут сохраняться и в 2019 году.

|

[Interfax-Ukraine](#)

<https://metinvestholding.com/ru/media/news/207308>