

## Метинвест: «В 2018 году мы вывели бизнес на стабильный режим работы»

После нескольких непростых лет прошлый год стал для группы «Метинвест» весьма благоприятным. Компании удалось восстановить полноценный режим работы и приспособиться к новым условиям ведения бизнеса. Металл Эксперт удалось пообщаться о результатах 2018 финансового года с генеральным директором «Метинвест Холдинг» Юрием Рыженковым, который рассказал о достижениях компании и поделился планами на 2019 год.



– Юрий Александрович, по итогам 2018 года группе «Метинвест» удалось значительно улучшить финансовые показатели. Что стало основным драйвером положительных изменений – рост цен и объемов продаж или оптимизация издержек, несмотря на то, что себестоимость реализованной продукции выросла больше, чем выручка – на 35% против 33%?

– Вне всякого сомнения, ценовая ситуация нам помогала, но, как вы правильно подметили, росли не только цены, но и себестоимость. При этом можно отметить несколько факторов, которые в комплексе позволили «Метинвесту» достичь таких результатов.

В первую очередь, хотелось бы отметить, что впервые за последние несколько лет нам удалось полностью стабилизировать работу компании с учетом новой реальности и тех изменений, которые произошли с 2014 года по 2017 год. Это относится к вопросам логистики, обеспечения сырьем и диверсификации его источников. Так что в 2018 году мы вывели бизнес на стабильный режим работы. В результате у нас появилась возможность увеличить объемы и маржу с одной стороны, а с другой добиться того, чтобы наша себестоимость росла более медленными темпами, чем того предполагала конъюнктура рынка. В текущем году мы продолжим двигаться в этом направлении.

Второе направление – это, конечно, операционная эффективность, позволявшая удерживать себестоимость на уровне, позволяющем нам повышать доходность.

Третий фактор – это фокус на возобновлении инвестиционной программы. В прошлом году мы смогли либо завершить, либо значительно продвинуться по многим нашим проектам: одним из ключевых стал запуск в текущем году нашей МНЛЗ № 4 на ММК им. Ильича.

И последнее, что сыграло в пользу компании в прошлом году – это улучшение структуры продаж в плане рынков, с которыми мы работаем. В первую очередь, это касается сегмента железорудного сырья: мы реализовывали большие объемы на европейские рынки, в основном высококачественного концентрата и окатышей, дающих определенную премию. Таким образом, деятельность компании поддержал не просто рост цен на рынке, но и продажи премиальной продукции на высокодоходных направлениях сбыта.

**– Рентабельность сырьевого бизнеса «Метинвеста» снизилась, несмотря на стремление компании продавать больше премиальной продукции, востребованной сейчас на рынке. Как Вы оцениваете финансовые результаты данного сегмента?**

– Основной причиной изменения маржинальности по сырью стало увеличение себестоимости его производства ввиду инфляционных процессов. Фактически мы все еще пожинаем плоды значительной девальвации украинской валюты, произошедшей в 2014-2016 годах. Стоит отметить, что по ключевым затратам на заработную плату или услуги мы еще даже не достигли уровня 2013 года, таким образом есть некий отложенный эффект, который мы получаем.

В дополнение к этому отложенному эффекту на себестоимость повлияло возобновление объемов вскрыши и рост расходов на техническое обслуживание оборудования наших сырьевых активов по сравнению с предыдущими годами. Дело в том, что в кризисный период 2015-2016 годов мы пытались минимизировать денежный поток и «закручивали гайки» по всем возможным направлениям. Однако сейчас эти расходы были необходимы для поддержания устойчивой работы.

**– Поддержит ли текущая ситуация на мировом рынке сырья деятельность «Метинвеста» в 2019 году?**

– На сегодня на рынке ж.р.с. складывается достаточно благоприятная ситуация, хоть и создали ее печальные события в Бразилии. Прорыв дамбы на активах Vale обусловил закрытие значительных мощностей по производству железорудного сырья, и, как результат, снижение объемов предложения на рынке и укрепление цен. В нашем понимании цены на ж.р.с. сейчас достаточно высокие и в некотором смысле даже завышенные. Несмотря на то, что мы ожидаем определенной коррекции вниз, в целом конъюнктура рынка все равно останется благоприятной в этом году. Поэтому мы ожидаем, что сырьевой бизнес компании будет генерировать значительную прибыль.

С точки зрения сегмента стали ситуация выглядит несколько хуже. После пика летом прошлого года мы наблюдали снижение цен на все основные виды стального проката. В нашем понимании это было вызвано преимущественно торговыми войнами, которые продолжаются и сегодня между США и Китаем, США и Турцией. В этом году мы также наблюдали существенное ослабление цен в феврале, но, к счастью, ситуация несколько стабилизировалась. И мы рассчитываем, что 2019 год будет относительно стабильным с точки зрения цен на металл, учитывая, что мировая экономика не сулит каких-то серьезных проблем и глобального краха. Но, несмотря на стабильность, цены вряд ли будут такими же, как в 2018 году: они будут ниже, но смогут обеспечить приемлемый уровень маржи. Глобального обвала мы не ожидаем.

**– Учитывая, что компания видит положительные перспективы в сегменте сырья, как Вы смотрите на ситуацию на рынке окатышей после аварии на активах Vale? Открывает ли она какие-либо новые бизнес-возможности для группы «Метинвест»?**

– В сегменте окатышей мы все же больше ориентируемся на собственные потребности. Инвестиции, которые сейчас компания делает в производство окатышей, в основном направлены на повышение качества, а не на увеличение объемов. Хотя и в плане объемов в 2019 году мы намерены нарастить производство в годовом сравнении на 900 тыс. тонн. Но еще раз хочу подчеркнуть, что качество будет в приоритете.

Среди ключевых проектов по окатышам могу отметить повышение качества на Центральном ГОКе и доведение его до уровня, пригодного для использования при производстве ПВЖ. У нас уже есть пилотные проекты в этом направлении, которые доказали нашу способность выпускать окатыши под металлизацию. Сейчас, соответственно, мы хотим вывести производство на промышленные масштабы.

Северный ГОК сконцентрируется на доведении качества доменного окатыша до премиального. Эту продукцию мы готовы использовать как для своих комбинатов, так и для поставок нашим клиентам в Восточной Европе.

Финализируя ответ на этот вопрос, повторюсь, что основной упор у нас все-таки будет не на замещение кого-то на внешних рынках, а на производство высококачественного сырья для наших собственных предприятий.

**– В прошлом году компания удвоила объем капитальных инвестиций и провела масштабные модернизации во всех переделах. Каковы планы «Метинвеста» по капитальным затратам на 2019 год, учитывая текущие финансовые результаты?**

– Реализация наших проектов по капитальным инвестициям – основной фокус для компании в этом году. Мы только что запустили МНЛЗ № 4 на ММК им. Ильича, это только начало нашей масштабной инвестиционной программы и задел на весь 2019 год, так как данный проект позволяет нам нарастить выплавку стали на 1 млн. тонн. И это будет уже продукция не чугуна, а прокат с более высокой

добавленной стоимостью – даже если мы говорим о слябах, это будут высококачественные слябы, которые можно продавать на европейский рынок по очень хорошим ценам.

В этом году мы также планируем завершить модернизацию стана «1700», продолжить проекты по обновлению аглофабрики и начать работы по усовершенствованию стана холодной прокатки на ММК им. Ильича, закончить реконструкцию ДП № 3 на комбинате «Азовсталь» и начать новые проекты по следующей доменной печи. При этом мы будем заниматься не только стратегическими инициативами по расширению, которые мы уже обсудили, но и проектами поддержания мощностей для нивелирования того снижения инвестиций, которое было в 2014-2016 годах – ввиду непростой ситуации как в Украине, так и в общем в металлургической отрасли.

Не забудем мы и о повышении операционной эффективности. Стабилизация работы наших предприятий, включая формирование новых устоявшихся логистических цепочек, открывает серьезный потенциал для компании с точки зрения оптимизации себестоимости и объемов производства. Это то, на чем сейчас будет сконцентрирована вся группа.

**– Вы упомянули о снижении себестоимости как целевой задаче. При этом сейчас многие производители занимаются данным вопросом. В частности, в рамках стратегии на ближайшие годы российские компании НЛМК и «Северсталь» объявили о конкретных мероприятиях по оптимизации себестоимости слябов и другой продукции. Какие шаги намерен предпринимать «Метинвест» для достижения поставленной цели?**

– На сегодняшний день основные мероприятия, направленные на снижение себестоимости слябов, у нас связаны с повышением энергоэффективности или обеспечением энергетической независимости наших предприятий. Если говорить, к примеру, об «Азовстали», то в нашем инвестиционном портфеле есть энергозамкнутый проект создания цикла производства, который касается не только слябов, но и ключевых переделов, таких как выпуск кокса и чугуна.

Это дорогостоящая масштабная программа, предполагающая модернизацию доменных печей, строительство коксовых батарей, которая в итоге даст определенный экономический эффект. С точки зрения непосредственно слябов, это повышение энергоэффективности наших конвертерных цехов. В основном, это связано с широким внедрением цифровых технологий при производстве жидкой стали и самих слябов.

Если же брать компанию в целом, то наши проекты также нацелены на улучшение работы агломерационно-доменного передела по всем нашим предприятиям. Здесь основной фокус – модернизация и цифровые технологии, которые мы используем для нахождения оптимума при производстве чугуна и стали.