

Метинвест-Холдинг: Сейчас у нас еще есть запас прочности

Прошедший год для украинского горно-металлургического комплекса был крайне тяжелым: инфраструктура Донбасса разрушена, налаженные хозяйственные связи между предприятиями разорваны. Конъюнктура ключевых рынков сбыта остается слабой, а позиции Китая на мировом рынке усиливаются — все это негативно влияет на ценовые котировки металлопродукции. Как в сложившихся условиях работают металлурги, на что делают ставку и какие направления развивают, БИЗНЕСу рассказал Юрий Рыженков, генеральный директор украинской вертикально интегрированной металлургической компании — ООО «Метинвест-Холдинг».

О руде

— Во время простоя и недозагрузки металлургических мощностей «Метинвест» увеличили поставки руды на экспорт...

— Наши экспортные возможности почти исчерпаны. Больше железорудного сырья (далее — ЖРС. — Ред.) из страны невозможно вывезти исключительно из-за логистических ограничений. Ключевым экспортным рынком сбыта ЖРС является Китай, для доставки используются крупнотоннажные суда класса Capesize и Panamax осадкой более 14 м. Все глубоководные порты находятся в Одесском регионе. Отгружать руду на экспорт через неглубоководные порты нерентабельно. Да и нет у нас портов, которые способны перегружать существенные объемы ЖРС и прочих навалочных грузов. Раньше у нас была возможность делать это через порты Крыма. Теперь, к сожалению, мы не можем с ними работать.

— Через какие порты вы экспортируете ЖРС?

— Мы работаем через группу одесских портов — «Южный», Ильичевский. Среди наших партнеров есть как государственные порты, так и частные терминалы, например ТИС, который находится в акватории порта «Южный».

— С какой рентабельностью вы сейчас продаете свою руду на экспорт, в частности в Китай?

— Мы работаем на грани рентабельности.

— Планируете продолжать эти поставки?

— Альтернатива — это закрытие ГОКов и сокращение персонала.

— «Метинвесту» не нужна руда?

— Мы по максимуму поставляем руду в Украину и ищем возможности выйти на ближайшие рынки сбыта, в частности в Европу. И только излишки продаем на «дальные» рынки. Не будем забывать, что остановлен Алчевский МК, с перебоями работает Донецкий МЗ. Они — наши основные потребители в Украине, наравне с предприятиями «Метинвеста». Временная потеря этих клиентов вынуждает нас наращивать экспорт в Китай.

— Алчевский МК перенес производство стали и полуфабрикатов на свои европейские мощности. Может ли «Метинвест» поставлять руду туда?

— Мы поставляем окатыши на Dunafert, но эти поставки несравнимы по объемам с поставками на Алчевский МК.

О переделах

— Есть спекулятивная составляющая в тенденции снижения цен на руду? Мировые лидеры собираются увеличивать поставки руды на мировой рынок, а в условиях падения цен это выглядит, как откровенное выдавливание конкурентов?

— Так и есть. «Большая четверка» сырьевых компаний заявила об этом еще пять лет назад. Развивая серию крупных проектов в железорудной отрасли, они вытеснят менее эффективных конкурентов.

— Они претендуют на активы украинских компаний?

— Не думаю, что они имели в виду Украину. К тому же надо понимать, что украинская горнорудная промышленность на 50% ориентирована на внутренний рынок. Преимущества здесь в близости метактивов, в специфике доменных печей, которые строились для применения украинского сырья.

— Были предложения приобрести ГОКи «Метинвеста» от мировых компаний?

— Пока такие предложения не поступали.

— А ранее?

— Разговоры всегда ведутся. Также есть идеи по развитию новых горнорудных активов. К примеру, Шимановское месторождение компании Black Iron, акционерами которой мы являемся. Но с конкретными предложениями о покупке рудодобывающих активов никто не выходил.

— Как развивается проект с Black Iron?

— Сейчас он на этапе разработки ТЭО. Понятно, что удешевление руды и обстановка в стране неблагоприятно сказываются на развитии этого проекта.

— Вы не отказываетесь от его реализации?

— Нет, мы медленно движемся вперед. Серьезных инвестиций в него в ближайшее время не планируем, пытаемся решить другие ключевые вопросы: отвод земли, оформление юридической документации (собственниками участков, где расположено месторождение, являются как частники, так и государство).

— Планируете ли привлекать других инвесторов в проект?

— «Метинвест» — не мажоритарный акционер в этом проекте. Если управляющие акционеры решат привлечь еще одного акционера, мы будем рассматривать эту идею.

— Рассматриваете ли возможность инвестировать в рудный сегмент, чтобы продавать на рынок продукцию более высоких переделов, например окатыши?

— Многие, кто вложил в окатыши, сейчас об этом жалеют. Сейчас ценовой спред между концентратом и окатышами небольшой. Мы пока остановили одну из окомковательных машин на ремонт, поскольку сейчас нам невыгодно продавать окатыши.

— Всегда угнетает подобная постановка вопроса: “Хорошо, что не вложились в высокие пределы, потому что в этих обстоятельствах продается только сырье”.

— Нужно смотреть на рынок, а не думать только о высоких переделах. Можно вкладываться в высокие пределы, но если рынок это не вместит, инвестиции окажутся бесцельной тратой. Наш концентрат, который мы поставляем в Китай, как раз идет на производство окатышей. В Китае много окомковательных фабрик, которые нужно загружать. Если мы не повезем туда концентрат, они его возьмут в другом месте, а наши окатыши не найдут сбыта. Что касается украинских металлургов, то им комфортнее работать на агломерате. Он более эффективен с точки зрения энергетических затрат, с ним легче управлять доменным процессом. Поэтому для нас важнее провести реконструкцию аглофабрик и получать более качественные агломерат и концентрат, чем строить новые мощности окомкования.

— А внедрять еще более высокие технологии, к примеру выпуск горячебрикетированного железа, железа прямого восстановления, — выгодно?

— Экономически эти проекты пока проигрывают модернизации существующих агломерационных машин.

О внутреннем рынке

— Если не развивать сырьевое направление в сторону более высокого передела, не грозит ли это потерей мирового рынка?

— В том-то и дело, что отечественный ГМК — экспортно ориентированная отрасль, сейчас около 90% изготавливаемой продукции уходит за рубеж. Тот же Китай, поставляющий крупные объемы металлопродукции, работает в основном на внутренний рынок. Именно поэтому у нас постоянные “качели”: то металлургия суперприбыльна, когда идет рост на мировом рынке, то вдруг убыточна, когда происходит падение. Мы все время ищем, что же нам развить для экспортных рынков, но мне кажется, правильное было бы смотреть на украинский рынок, который имеет огромный потенциал. Потребление стали на одного украинца в 2014 г. составило менее 100 кг, что в 5 раз ниже среднеевропейского уровня и в 3 раза — российского. В строительной отрасли, например, эффективные решения не применяются. Я имею в виду, что доля металла в украинском строительстве составляет 20-25%, тогда как в развитых странах — 40-50%.

— Для популяризации металла в строительстве вы создали Украинский центр стального строительства (УЦСС)...

— Да, вместе с другими игроками рынка мы создали УЦСС, который пропагандирует широкое использование металла в строительном секторе, что приведет к росту внутреннего рынка и эффективности экономики в целом. И не факт, что повышение спроса на металл, если ассоциации удастся переориентировать строителей на сталь, коснется нашей продукции. Скорее всего, это будут другие украинские производители и импортеры.

— Внутренний рынок — это замкнутый круг и замыкают его сами металлурги...

— Почему?

— Потому что продукцию, необходимую внутреннему рынку, в Украине не найти. Так было с листом в 2008-2009 гг., когда он отгружался на экспорт. Это же касается и проката с полимерным покрытием. Почему металлурги не развивают это производство?

— Потому что сейчас нет достаточного спроса на внутреннем рынке, чтобы обосновать освоение полимерных мощностей.

— В то же время украинский лист как подкат под полимерное и оцинкованное покрытия не подходит для их нанесения. Почему украинские металлурги не модернизируют листовое производство, чтобы компании, наносящие покрытие, потребляли украинское сырье?

— Для того чтобы модернизировать листопрокатные мощности под полимерное покрытие, их фактически нужно построить заново. Один проект постройки тонколистового стана обойдется инвестору в \$1 млрд и больше. К тому же объем производства этого стана должен превышать 2 млн т, а внутренний рынок такие объемы не переварит. У нас есть продукция, которую мы умеем делать хорошо и которая пользуется спросом в современном мире. Например, больше половины мостов Северной Италии — из нашей стали. Сталь для небоскреба “Осколок” в Лондоне — тоже наша. Двери шлюзов Панамского канала полностью сделаны из металла “Азовстали”; в прошлом году этот проект завершился. Не следует пробиваться туда, где мы неконкурентоспособны.

Форс-мажоры

— Изменилась ли структура сбыта “Метинвеста” в связи с простоями предприятий?

— Есть некоторые изменения. Когда мощности простаивали или снижались их загрузка, нам приходилось закупать на стороне определенную продукцию, чтобы выполнить контракты перед нашими клиентами. Сейчас есть проблема, связанная с исчерпанием запасов металлопродукции на складах. Мы продолжаем наращивать производство, чтобы их пополнить, но возникает проблема с оборотным капиталом. Цикл от выпуска продукции высокого передела до получения выручки составляет 75-90 дней. Поэтому мы сделали небольшой акцент на полуфабрикаты, оборачиваемость которых выше (срок от выпуска полуфабрикатов до получения выручки — около двух недель). Мы выплавляем рекордный объем товарного чугуна на наших предприятиях, увеличиваем выпуск слябов и других полуфабрикатов. Невозможность получить заемное финансирование под рабочий капитал вынуждает нас переориентироваться на быстро оборачиваемые продукты.

— Как долго это может продолжаться?

— Надеемся, что к марту 2015 г. мы вернемся к прежней структуре выпуска продукции.

— Каков сейчас портфель заказов?

— На январь мы обеспечены заказами на 50-60%, что, несомненно, мало. В идеале, мы должны быть загружены заказами на 2-3 месяца вперед.

— Заказчики опасаются невыполнения контрактов в связи с боевыми действиями в Донбассе?

— Да, этот фактор сильно осложняет нам жизнь.

— Повысилась ли себестоимость производства продукции после изменения логистики поставок сырья?

— По нашим базовым расчетам, она повысилась на \$5-6 за 1 т стали.

— Как решаете проблему нехватки кокса?

— Импортируем, хотя это и вынужденная мера, поскольку Авдеевский коксохим не может выйти на нормальный объем работы. Начали закупать кокс в Китае. В конце ноября прибыло первое судно, еще одно прибудет в январе. Покупаем кокс также у “Донецкстали”.

— А вы можете уже загружать мощности Днепродзержинского КХЗ, который покупаете у “Евразы”?

— Давайтеждемся решения Антимонопольного комитета Украины, он должен разрешить концентрацию.

— Но ведь, вы можете его уже сейчас загружать как контрагента?

Фактически он уже полностью работает на “Метинвест”. Больше ему просто не на кого работать, так как “Евразу” хватает своих коксохимических мощностей. Днепродзержинский, Запорожский коксохимы сейчас загружены полностью, как и “Маркохим”. Все коксохимы в зоне АТО (Донецкий и Енакиевский) также работают, но не на полную мощность из-за перебоев с поставками угля.

— Каковы ожидаемые финансовые результаты за 2014 г.?

— Они будут позитивными, но результаты второго полугодия отразят все негативные тренды этого периода.

— Изменится ли прибыльность сырьевого дивизиона с падением мировых цен на руду?

— Да, естественно. В прошлом году в нашем балансе превалировала готовая продукция. Хотя сказать, что только металл приносит прибыль, нельзя. Сейчас у нас еще есть запас прочности. Более того, этот баланс и далее будет меняться, поскольку мировые цены на руду “просели” надолго. Поэтому нам придется искать возможности снижения себестоимости нашей продукции, чем и будем заниматься.

Досье БИЗНЕСа

Юрий Рыженков, генеральный директор ООО “Метинвест-Холдинг”

Родился: 8 августа 1976 г. в г.Донецке.
Образование: Донецкий государственный технический университет, специальность — международная экономика (2000 г.); Королевский Лондонский колледж, специальность — управление бизнесом (2000 г.); степень MBA в Лондонской школе бизнеса (2006 г.).
Карьера: 1996-2000 гг. — ассистент финансового директора Донецкого металлургического завода; 2000-2002 гг. — менеджер отдела экономического анализа и информатики ЗАО “Мини-металлургический завод ISTIL”; 2002-2007 гг. — финансовый директор группы International Steel and Tube Industries Limited (ISTIL); 2007-2010 гг. — финансовый директор “ДТЭК”; 2010-2013 гг. — исполнительный директор “ДТЭК”; с декабря 2013 г. — генеральный директор ООО “Метинвест-Холдинг”.
Семейное положение: женат, воспитывает троих детей.

|

[business.ua](#)

<https://metinvestholding.com/ru/media/news/6828>