

Диктат покупателя: как стимулировать спрос на металл

Профицит мощностей, который не поддерживается спросом, окончательно превратил рынок стали в рынок покупателя. После значительной волатильности в последние годы прогнозируется, что в 2020 году цены на металлопрокат будут относительно стабильными.



Глобальное потребление

стального проката

в 2019 году достигло 1,775 млрд тонн. Китай остается основной движущей силой роста мирового производства стали, также прирост показали Индия, США и страны Юго-Восточной Азии. В Украине потребление стали очень низкое – всего 4,8 млн тонн, и в прошлом году оно еще несколько уменьшилось. Политика протекционизма, которая ограничивает доступ к зарубежным рынкам, подталкивает металлургов больше ориентироваться на внутренний рынок.

Как Метинвест планирует развивать спрос на стальную продукцию в Украине, рассказал генеральный директор Метинвест-СМЦ Игорь Тонев на VIII Национальной конференции участников рынка стального строительства.

Инвестиции в качество

Метинвест продолжает инвестировать в производство новой продукции. Главным событием прошлого года стал запуск нового

стана горячей прокатки «1700»

на Мариупольском металлургическом комбинате имени Ильича. Общие инвестиции в цепочку производства горячекатаного проката – строительство стана, машины непрерывного литья заготовки и печи-ковша – составили \$260 млн. Современное оборудование способно выпускать рулоны и листы с улучшенными техническими характеристиками. Половина продукции стана – это тонкий и сверхтонкий сортамент. Реконструкция стана положительно повлияет и на качество холоднокатаного и оцинкованного проката.

Эффективная логистика

В прошлом году Метинвест-СМЦ открыл распределительный центр в Днепре, который стал крупнейшим в Украине. Он рассчитан на 40 тысяч тонн металлопроката. На площадке работает шесть кранов. Каждые сутки центр сможет отгружать до 2,4 тысяч тонн продукции на автомобилях и до 1,8 тысяч тонн по железной дороге.

«Мы консолидировали там страховой запас. Мы можем хранить на складе больше нишевых позиций металла, не опасаясь длительной оборачиваемости или неэффективной логистики», - отметил Игорь Тонев.

С открытием нового центра эффективность логистики выросла: теперь у компании в два раза больше подрядчиков и в три раза – прямых перевозчиков, а поиск автомобиля занимает всего один день.

Онлайн-очередь на доставку

До конца года Метинвест-СМЦ планирует запустить сервис бронирования очереди, что позволит заказать машину на конкретный день и время, и металл к этому времени будет подготовлен.

Стальное решение под ключ

Метинвест переходит от поставки стали к комплексным решениям. В 2019 году Метинвест-СМЦ и Украинский центр стального строительства (УЦСС) запустили услугу проектных продаж. У девелоперов и заказчиков строительства появилась возможность не просто купить металлопрокат, а получить пакетное предложение: предпроект, сравнение стоимости и технических моментов стального строительства с другими альтернативами, поставка металла и монтаж металлоконструкций под ключ.

В проектных продажах компания максимально гибко подходит к инструментам ценообразования. Стоимость может быть фиксированной, привязанной к каким-либо индексам, возможно и другое решение.

«У нас уже есть несколько успешных проектов, в которых мы как производитель металла, УЦСС как площадка, которая объединяет отрасль, и завод металлоконструкций смогли доказать заказчику преимущества строительства из стали», - добавил Игорь Тонев.

Отсрочка при покупке металла

Последние несколько лет банки практически не кредитовали реальный бизнес. Эта ситуация изменилась в начале этого года, когда Нацбанк начал снижать учетную ставку, а девальвационные ожидания банков снизились. Метинвест-СМЦ уже сотрудничает с несколькими банками по программе факторинга, что позволит отгружать металл с отсрочкой до 90 дней.

Эта программа может, в частности, помочь заводам металлоконструкций увеличить свое присутствие в экспорте, где они часто работают с длительной отсрочкой от конечного покупателя. Ведь с отсрочкой на 90 дней при покупке металла можно существенно снизить свой денежный цикл, а, значит, получить дополнительное конкурентное преимущество.