

"Метинвест": "Мы готовы к сложностям, если кризис будет продолжительным"

Компания "Метинвест", как и украинская металлургическая отрасль в целом, учитывая высокую долю экспорта в продажах, одна из первых в СНГ ощутила влияние кризисных явлений. Соответственно программа оптимизации затрат и инвестиционных планов холдингом была разработана раньше, чем у других металлургов ближнего зарубежья. В то же время, рассказывая о стратегии работы компании в перспективе 2020 года, Юрий Рыженков – генеральный директор группы "Метинвест", отметил, что при оптимистичном варианте развития событий – восстановлении спроса на сталь уже во второй половине года – планируется увеличить загрузку модернизированного стана "1700" и нарастить темпы реализации инвестпрограммы.



– Юрий Александрович, какие факторы обусловили решение об оптимизации деятельности компании и инвестпрограммы?

– 2019 год выдался непростым для большинства металлургов. Были рынки, на которых металлурги чувствовали себя достаточно комфортно – как, к примеру, рынки Китая и России. Но на ключевых для "Метинвеста" направлениях – Ближнем Востоке, Северной Африке, Турции, Европейском союзе – ситуация была сложной, наблюдалось заметное снижение спроса по сравнению с 2018 годом. В то же время сырьевая корзина была достаточно дорогой. В нашем случае это коснулось преимущественно цен на коксующийся уголь в первые 9 месяцев прошлого года. Но и на ж.р.с. цены на мировом рынке были достаточно высокие, хотя этот вид сырья в меньшей степени повлиял на "Метинвест", так как мы вертикально интегрированная компания.

В результате, мы увидели снижение производства у большинства прямых конкурентов: полную остановку или снижение производительности ряда доменных печей на европейских заводах. Конечно, сложившаяся ситуация сказалась и на нас. Мы вынуждены были предпринять подобные шаги, а также принять решения, направленные на оптимизацию как затрат, так и инвестиционных планов. Поскольку нет никакой определенности по поводу длительности кризиса.

На сегодня есть два варианта развития событий. Кризис может стать краткосрочным, и новый цикл развития начнется уже в середине 2020 года. В таком случае мы сможем достаточно быстро вернуться к нашим инвестиционным проектам и перевести их из проектной фазы реализации в активную. Если же кризис затянется и перерастет в полномасштабный экономический, то мы будем работать в сложившихся условиях, но осторожно, руководствуясь стратегией, разработанной на этот период.

– Кризис в металлургии только прогнозируется или уже начался?

– Начался в середине 2019 года. Замедление производства произошло на многих предприятиях в ЕС, США, и в Украине тоже. Это и остановка Днепровского МЗ, и значительное сокращение производства

на Днепровском МК, и снижение производства на наших мариупольских активах. В Украине все это продолжается с осени.

– Почему украинские металлурги одни из первых в СНГ ощутили кризис?

– Металлурги, вероятно, выступили индикаторами – первыми ощутили кризис. А если говорить о "Метинвесте" и украинской металлургии, то отрасль уникальна – у нас очень маленький внутренний рынок, и основные объемы стальной продукции идут на экспорт. Соответственно мы почувствовали это раньше других металлургов из стран ближнего зарубежья. Поэтому раньше других начали не только говорить о кризисе, но и думать над программой оптимизации и сокращения затрат.

– Каковы причины текущего кризиса в металлургии?

– Металлургия – это циклическая отрасль. Она проходит циклы, связанные с перепроизводством. Эти циклы бывают короткие и длинные, бывают промежуточные циклы взлетов и падений. Влияние фактора перепроизводства велико. Но в данном случае ключевым, в нашем понимании, стали усиливающиеся торговые войны и протекционизм, а также новые торговые отношения, которые пытаются выстроить основные игроки. Речь идет о США, Китае, ЕС и Турции. Все они – крупные производители металлургической продукции, поэтому здоровье каждой из экономик этих стран влияет на металлургию в целом.

– Какой видите ситуацию со спросом на сталь на ключевых для "Метинвеста" рынках в 2020 году?

– Мы считаем, что год будет достаточно волатильным под влиянием многих событий, которые произойдут в этот период. Это выборы в США, завершение торговых сделок между США, Китаем, ЕС и Турцией, влияние Brexit на ЕС и Великобританию. Если удастся избежать полномасштабного экономического кризиса, а шансы на это значительные, то во второй половине года мы можем ожидать восстановления спроса на сталь и прокат и определенный рост в металлургии. Речь идет и о ключевых для "Метинвеста" рынках сбыта – странах Черноморско-Средиземноморского бассейна, а также соседних наших рынках – Польше, Беларуси, России.

– Как ситуация на мировых рынках в 2019 году отразилась на результатах работы компании?

– Вторая половина года была сложнее первой. В последние 3-4 месяца мы снизили производство на мариупольских комбинатах примерно на 15-20%, в основном это полуфабрикаты и чугун. В то же время мы сосредоточились на продуктах с высокой добавленной стоимостью.

– Анонсируя планы по оптимизации деятельности из-за кризисных явлений в отрасли, компания отметила и нехватку финансовых средств. Насколько остро стоит проблема?

– Речь шла не о проблемах с финансами, а о том, что мы хотим быть готовыми к финансовым сложностям, если кризис будет продолжительным. Мы провели успешное размещение долговых инструментов в октябре 2019 года, поэтому с точки зрения ликвидности и состояния нашей "кэшевой подушки" мы себя нормально ощущаем. Но, учитывая наши ожидания от рынка стали в I-II кварталах этого года, мы в некотором смысле "закручиваем гайки", чтобы быть готовыми и не допустить кризисов ликвидности в этот период.

– Что может поспособствовать улучшению ситуации в мировой металлургической отрасли и украинской в частности?

– Если говорить об отрасли в целом, то здесь все достаточно просто. Достижение договоренностей по ключевым мировым торговым сделкам – США, Китай, ЕС, Турция – позволит подстегнуть мировую экономику, и металлургия, являясь ее частью, начнет восстанавливаться. Поэтому сегодня важнее смотреть на то, что может поддержать экономику и металлургическую отрасль в Украине, и что может сделать для этого наша компания.

К сожалению, в Украине потребление стали остается одним из самых низких на душу населения. Оно в разы ниже, чем у любого из наших соседей – в Польше или России. Исключением, вероятно, может стать только Молдова.

Потребление стали на душу населения – это зона роста, на которую стоило бы обратить внимание украинскому правительству: как улучшить спрос на металлургическую продукцию внутри страны. А это и стимулирование инфраструктурных проектов, и инвестиционный климат для привлечения новых инвесторов и строительства новых объектов. Нужно навести порядок в госсекторе. Например, разобраться с инвестиционной программой "Укрзалізниця": куда и как она вкладывает деньги, выделяемые на ее развитие.

Кроме этого, в кризисный момент не совсем правильно увеличивать налоговую нагрузку на горно-

металлургической компании. Я помню, что во время кризиса в 2009 году правительство подписало меморандум, в котором был объявлен мораторий на изменение тарифной политики естественных монополий, на изменение налогообложения. В кризисные периоды очень важно дать металлургам пройти проблемную часть цикла, чтобы они могли оставаться ключевыми налогоплательщиками и экспортёрами в будущем.

– Не станет ли такая господдержка в перспективе поводом для претензий в демпинге и ввода защитных мер в отношении украинских металлургов?

– Мы говорим не о целевых субсидиях для бизнеса, а о том, что необходимо избежать необоснованного роста фискального и тарифного давления на компании, обеспечив нормальную налоговую нагрузку, которая соответствует мировым практикам. Сегодня же есть много примеров, когда украинские тарифы, ренты отличаются от мировой практики. Например, рента на руду даже сейчас гораздо выше, чем у наших основных конкурентов – России и даже Китая, где нашу руду потребляют.

Аналогичная ситуация и с портовыми сборами, которые регулирует государство. Сегодня в Украине они выше, чем в Бразилии и Австралии, хотя качество предоставляемых услуг, мягко скажу, не на высоте. Такая же проблема и в "Укрзалізнице", которая всегда рассказывает о низких тарифах и необходимости их повышения. Но если посмотреть на ее эффективность, то желание повысить тарифы не выдерживает никакой критики. Пока "Укрзалізниця" не докажет свою эффективность украинскому бизнесу и не появятся конкретные, публичные и отслеживаемые показатели эффективности работы УЗ, ни о каком повышении тарифов не может идти речи.

– Какой стратегии по формированию производственной программы и сбытовой политики компания планирует придерживаться в кризис?

– Независимо от кризиса, наша политика – это фокус на развитии продуктового портфеля за счет стального проката более высокого качества и доходности.

В 2020 году благодаря полноценной работе модернизированного стана "1700" на ММК им. Ильича мы сможем поставить на рынок продукт лучшего качества и в больших объемах. Мы рассчитываем увеличить производство на стане с исторических 1,5 млн. тонн г/к проката в последние годы до более чем 2 млн. тонн в последующие. Продукция, выпускаемая на обновленном оборудовании, будет с более высокой, чем у слябов, добавленной стоимостью и более качественной. Наша цель – заместить на украинском рынке импорт не только непокрытого проката, но и деривативов из него. Например, каждый год в Украину завозится около 300 тыс. тонн проката с полимерным покрытием. Хотя в стране есть ряд компаний, которые могли бы производить такой продукт из нашей стали.

Также мы готовы конкурировать на всех ключевых рынках с тонколистовым непокрытым и покрытым прокатом, качество которого будет соответствовать лучшим мировым стандартам.

"Метинвест" – один из крупнейших производителей толстого листа в Европе. И мы продолжим развивать дополнительные сервисы для наших клиентов в этом сегменте. Речь идет о более гибких условиях по доставке продукта, его подготовке, чтобы наш клиент мог увеличить долю нашего листа в своем портфеле.

– Как планы по наращиванию выпуска г/к проката на стане "1700" в 2020 году отразятся на общих объемах производства компании?

– Рост производства на стане "1700" в большей степени улучшит продуктовый портфель.

Я бы не сказал, что объемы производства стали и чугуна значительно изменятся по сравнению с этим годом. Мы, конечно, надеемся, что рынок позволит нам произвести и продать больше, но все будет зависеть от рыночных условий. Если нам будет выгоднее производить товарный чугун и слябы, чем продавать руду, мы так и сделаем. Если, наоборот, как сейчас, то будем продавать руду.

– Компания уже по 2019 году предусматривала сокращение инвестпрограммы. О каких проектах идет речь, и какой видите инвестпрограмму в 2020 году?

– С наступлением кризиса в отрасли нам пришлось оптимизировать инвестпрограмму во II полугодии 2019 года по сравнению с первоначальным планом. Но хочу отметить, что освоение капитальных инвестиций в целом по году будет близким к уровню 2018 года, и, возможно, даже превысит его.

Мы завершили все ключевые инвестпроекты, запланированные на 2019 год: модернизация ДП №3 на "Азовстали" и стана "1700" на ММК им. Ильича. Также мы активно движемся в реализации экологических проектов, основной из которых – реконструкция газоочистных установок на аглофабрике ММК им. Ильича. Сейчас этот проект вышел на финишную прямую. С его реализацией мы заменим порядка 70% фильтров на новые и современные. Оставшиеся 30% заменим в 2020 году. К слову, если не

помешает кризис, то завершить этот проект мы рассчитываем на год раньше первоначально намеченных сроков.

Также в 2019 году мы начали проект строительства воздухоразделительной установки на ММК им. Ильича совместно с компанией Air Liquide. Этот контракт мы заключили в июле.

В сегменте ж.р.с. мы в 2019 году сделали упор на проект по производству DRI-окатышей на Центральном ГОКе. Завершить его планируем в первой половине 2020 года, а уже по итогам года рассчитываем ощутить эффект от продаж высококачественного окатыша.

Кроме того, в инвестпрограмму 2020 года войдет и ряд проектов по экологии, которые у нас согласованы с местными властями.

Начало новых проектов в 2020 году будет зависеть от ситуации на рынке. Если она будет способствовать наращиванию инвестпрограммы, то в нашей технологической стратегии сформирован портфель проектов, реализацией которых мы планируем заняться. Это строительство воздухоразделительной установки и модернизация ДП №6 на "Азовстали", модернизация стана холодной прокатки на ММК им. Ильича, а также завершение строительства циклично-поточной технологии на Северном ГОКе.

– В перечне озвученных Вы не упомянули проекты по развитию производства покрытого проката на "Запорожстали" и ММКИ, они находятся в числе актуальных к реализации?

– 2020 год станет периодом проработки этих проектов. Мы их не останавливаем, но активной реализации в этом году я бы не ожидал.

В то же время в рамках развития производства покрытого проката мы продолжим плановую модернизацию линии оцинкования на ММК им. Ильича. Кроме того, в этом году с помощью более качественного подката ММК им. Ильича мы надеемся значительно повысить эффективность работы и улучшить загрузку линии оцинкования компании "Юнистил" (г. Кривой Рог). Повысив качество г/к проката на ММК им. Ильича, мы получили возможность улучшить качество продукции и на последующих переделах.

– Каким ожидаете потребление металлопроката в Украине в 2020 году? И какие отрасли окажут поддержку спросу и работе компании?

– Мы не ожидаем какого-то рывка потребления на украинском рынке. Наша оценка: рост сохранится на уровне 3%, в первую очередь за счет строительства инженерных сооружений и нежилой недвижимости.

В вагоностроении все будет зависеть от эффективности работы "Укрзализныци". В нашем понимании, на рынке Украины сейчас наблюдается не недостаток вагонов, а их неэффективное использование "Укрзализныцей". Скорость движения вагонов и составов по Украине ухудшилась, время их нахождения на станциях и подъездных путях значительно увеличилось, и это, конечно, повышает спрос на вагоны. Если "Укрзализныца" удастся повысить как собственную эффективность, так и использование подвижного состава, то спрос на вагоны не будет таким острым, как сейчас. Тем не менее, мы ожидаем от этой отрасли достаточно стабильный спрос и инвестиции в строительство нового подвижного состава.

В машиностроении мы также ждем устойчивого спроса и закупок проката от наших ключевых потребителей. Будет ли там серьезный рост потребления, мне сказать сложно, поскольку в Украине отрасль сильно зависит от внешних рынков.

Основные сферы потребления продукции "Метинвеста" остаются неизменными. Во-первых, это производство труб малого и среднего диаметров. Во-вторых, это использование металлопроката в производстве металлоконструкций. Этот рынок достаточно активно развивается. Есть украинские компании, которые наращивают производство металлоконструкций из нашего металла для экспорта в страны ЕС, преимущественно в Польшу.

Еще один развивающийся рынок, на котором нам бы хотелось расширить свои позиции, – это поставки металла для проектов возобновляемой энергетики. Речь о металлоконструкциях для солнечных панелей и для производства частей башен ветрогенераторов. Ранее металл или металлоконструкции для них импортировались. Поэтому мы сконцентрировались на том, чтобы не только иметь возможность предложить потребителю нужный продукт, но и развить партнерские отношения для взаимовыгодной работы.

Также мы рассчитываем, что при нормальной ситуации в стране начнет активнее расти рынок стального строительства. Сегодня нормативно-юридических проблем, сдерживавших развитие рынка, в Украине фактически не существует. Более того, уже есть успешные проекты стального строительства. Поэтому мы рассчитываем, что маховик в сегменте запущен, и уже в 2020 году можно будет увидеть проекты по

