

«Наш прокат будет всё так же востребован в регионе», — генеральный директор Metinvest International SA Gulf Branch Виктор Вукушич

Компания Metinvest International S.A. успешно удерживает свою долю на рынке стран Персидского залива, несмотря на конкуренцию с другими зарубежными поставщиками. В ходе второй конференции MENA Billet Import, прошедшей 13 апреля в Дубаи (ОАЭ), Металл Эксперт имел возможность пообщаться с генеральным директором Metinvest International SA Gulf Branch – господином Виктором Вукушичем, который имеет более чем 14-летний опыт работы в международных продажах компании. Он любезно согласился рассказать о состоянии дел в компании и перспективах работы со странами Персидского залива.

– Какие преимущества ведения бизнеса со странами Персидского залива, и с какими трудностями сталкивается компания Metinvest International S.A., работая с данным регионом?

– В странах Персидского залива практически нет своих производителей плоского проката, а проекты строительства прокатных станков, ранее анонсированные SABIC и Emirates Steel, перенесены на неопределённый срок. Из-за этого рынок привлекателен для многих мировых производителей. Для всех созданы равные условия – сталь, импортированная не из стран-членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, облагается 5% пошлиной.

Самая большая трудность – серьёзная конкуренция с поставщиками из стран СНГ, Азии, Европы, региональными и турецкими производителями. При этом рынок ёмкий, со стабильной потребностью в стали. Однако мы ожидаем некоторое замедление активности в 2016-2017 годах. К примеру, Саудовская Аравия из-за дефицита госбюджета в размере \$87 млрд. в этом году инвестирует в строительство около \$30 млрд., что на 20% меньше, чем в прошлом.

В настоящее время Саудовская Аравия ищет дополнительные средства для покрытия дефицита бюджета, планируется продажа крупных государственных предприятий, включая некоторых производителей стали.

– Смогут ли экспортеры заготовки из СНГ удержать свою долю на рынке Персидского залива, принимая во внимание жесткую конкуренцию, в особенности с китайскими поставщиками?

– Я полагаю, что в текущем году поставщикам заготовки из СНГ удастся сохранить свое присутствие в объемах не ниже прошлого года. Относительно низкая себестоимость полуфабрикатов из СНГ и удобная логистика – это существенные преимущества в конкурентной борьбе. Кроме того, китайские поставщики переориентировались с внешних рынков на внутренний, и это существенно ослабило давление. Также возросли риски при закупках проката из Китая, учитывая, что имели место отказы от контрактов.

– Спрос на толстый лист существенно снизился в странах Персидского залива ввиду сворачивания и замедления реализации ряда нефтяных проектов. Какие есть еще перспективные сегменты в регионе, потребляющие толстолистовой прокат?

– В регионе продолжают реализовываться крупные проекты. В ближайшие шесть лет в ОАЭ и Катаре пройдут события мирового масштаба – World Expo 2020 и FIFA World Cup 2022. Для их проведения планируется строительство ряда инфраструктурных и туристических объектов.

В ОАЭ продолжается реализация проектов гостинично-развлекательных комплексов на острове Palm Jumeirah, строится крупнейшее в мире колесо обозрения Dubai Eye. Реализуется проект Dubai Canal, призванный соединить бухту Business Bay с Персидским заливом, ведётся строительство инновационного Музея Будущего (Museum of the Future) в Дубаи, некоторых других культурных объектов на острове Saadiyat в Абу-Даби, а также тематических парков Дубаи – Motiongate, Bollywood Parks и Legoland.

В Саудовской Аравии планируется строительство двух крупных торговых центров в столице Эр-Рияде, идёт подготовка к строительству метро в г. Jeddah, уже возводится самое высокое здание в мире Kingdom Tower (высотой более 1 км), а в перспективе будет построен новый город – King Abdullah Economic City

на 100 тысяч жилых домов. Также реализуется проект Jizan Refinery, для которого Metinvest поставил более 40 тысяч тонн горячекатаного листа.

В Омане запланирована реконструкция аэропорта в г. Seeb и модернизация портовой инфраструктуры в г. Duqm.

Мы уверены, что прокат Metinvest будет всё так же востребован в регионе: рулоны необходимы многочисленным производителям труб, листы используются в строительстве, судостроении, при возведении резервуаров для воды, нефтехранилищ и в других нефтегазовых проектах.

– Ужесточилась ли конкуренция с иранскими поставщиками в сегменте г/к рулонов на рынке Персидского залива после отмены санкций?

– Нет, для нас ничего не изменилось, мы работаем в разных сегментах рынка. Иранский производитель Mobarakeh Steel в основном экспортирует горячекатаные рулоны, тогда как Metinvest более известен на рынке стран Персидского залива как поставщик горячекатаного листа.

Иранский материал поставлялся в регион и во время действия санкций, поэтому их частичное снятие не повлияло на поведение иранских производителей, материал из Ирана всё так же регулярно продаётся в странах Персидского залива.

– Какие планы компании на 2016 год в рамках работы со странами Персидского залива?

– Мы планируем поддерживать свое присутствие в регионе, развивать продажи проката с добавленной стоимостью, а также сфокусируемся на повышении уровня клиентского сервиса.

Помимо ведения бизнеса с крупными складскими трейдерами, мы будем поддерживать отношения с основными региональными производителями и расширять свое участие в реализуемых и планируемых проектах.

Кроме усиления позиций Metinvest на рынке Саудовской Аравии, которая является крупнейшим потребителем металлопродукции в регионе (особенно в нефтегазовых проектах), мы будем развивать отношения с клиентами из других стран, в частности, Кувейта и Катара.

Также в наших планах – возобновление продаж рулона улучшенного качества, который выпускает ММК им. Ильича. После закрытия мартеновского производства и перехода на конвертерную сталь готовый прокат не содержит дефектов, характерных для предыдущей технологии производства, а сталь соответствует европейским стандартам.

Как клиентоориентированная компания мы продолжим организовывать технические визиты инженеров заводов-производителей, чья продукция присутствует в странах Персидского залива. Приоритет отдается толстому листу ММК им. Ильича и "Азовстали".