

Высокоэффективные 10%

Предприятия Метинвеста ежегодно предлагают потребителям новые продукты с повышенными прочностными и эксплуатационными характеристиками, износостойкостью, лучшим качеством. По итогам текущего года только в сегменте толстого листа планируется освоить семь новых марок стали, основная часть из которых расширит линейку термомеханически упрочненного листового проката по евростандартам. Рассказывая о новинках, Роман Курашев – директор по маркетингу ООО "МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ" – отметил, что компания всегда стремится предлагать покупателям эффективные решения, которые позволяют не только получить более качественное изделие либо конструкцию, но и сэкономить средства, время, повысить окупаемость проектов.

В то же время развитие производства высокопрочных марок стали призвано не столько решить проблему наращивания объемов, сколько реализовать задачи по импортозамещению. При этом стратегия компании по освоению толстолистового проката по евроформам изначально упрощает продвижение новой продукции на экспортных рынках.

– Роман Викторович, сколько новых марок стали для производства толстого листа планируется освоить в текущем году на предприятиях Метинвеста?

– В текущем году на металлургических комбинатах "Азовсталь" и ММК им. Ильича запланированы к освоению семь новых видов толстолистового проката из высокопрочных марок стали. Два из них уже производятся в промышленных масштабах – толстый лист для общего и специального машиностроения, а также износостойкий прокат для изготовления агротехники. В частности, налажены поставки листа борсодержащей стали марки 30MnB5 для закалки и отпуска, который обеспечивает повышенную эксплуатационную стойкость деталей сельскохозяйственной техники. Такая продукция выпускается в Украине впервые, ранее машиностроители закупали ее в Турции и Европе.

– Какие марки стали предстоит освоить до конца текущего года?

– В планах – расширить линейку термомеханически упрочненного листового проката по евростандартам – S600MC, S650MC и S700MC по EN 10149-2 – для холодной формовки, а также освоить новые марки стали для оффшорного строительства по EN10225.

– В чем уникальность осваиваемых марок?

– Прокат этих марок стали обладает комплексом повышенных прочностных свойств и применяется для производства конструкций, подвергающихся значительным нагрузкам: колонны зданий, башни ветрогенераторов, стрелы тяжелой крановой техники, другие подъемные механизмы и т.д. Например, термомеханически упрочненный листовый прокат (ТМСП) активно применяется в стальном строительстве для снижения металлоемкости конструкций. Использование ТМСП-листа в колоннах современных высотных зданий позволяет достичь 20-30% экономии металлопроката при сохранении прочностных свойств.

– Возможно ли за счет новых марок стали увеличить объем продаж толстого листа в ближайшей перспективе?

– Высокопрочный толстый лист относится к сегменту качественного маржинального проката, тогда как основной объем продаж приходится на коммерческий сортамент. Доля новой продукции в общем объеме производства толстого листа составляет до 10%, тем не менее, она является высокоэффективной.

Развитие производства высокопрочных марок стали не призвано решить проблему наращивания объемов, оно нацелено на реализацию задачи по импортозамещению. Мы предоставим отечественным покупателям эффективное техническое решение и качественный аналог дорогому зарубежному прокату.

– Сталкивается ли компания в процессе поиска новых рынков сбыта для толстолистового проката с новыми требованиями по качеству и сортаменту в разных странах? Можно ли привести несколько примеров удачного решения таких задач?

– Стратегия, которую мы последовательно реализуем – это освоение толстолистового проката по

евронормам. Это изначально упрощает продвижение нашей новой продукции и существенно расширяет рынки сбыта, укрепляет спрос на нее за рубежом. Кроме того, мы предлагаем покупателям более эффективные решения, которые позволяют не только получить более качественное изделие либо конструкцию, но и сэкономить средства, время, повысить окупаемость проектов.

Одна из наших историй успеха – это участие в строительстве стального моста в Польше. Gotowski, польская компания-застройщик, получив заказ на строительство моста длиной 1 км через Вислу, обратилась к нам с запросом поставить толстолистовой прокат, который бы позволил снизить металлоемкость объекта при сохранении прочностных свойств. Мы освоили и отгрузили ТМСП-лист марки S460M. Его использование позволило снизить расход стали на производство конструкций моста на 3 тыс. тонн (27%) и закончить строительство на 2,5 месяца раньше.

Аналогичным образом мы действуем и на внутреннем рынке. Метинвест принимал активное участие во внедрении новых государственных строительных стандартов (ДБН), которые позволяют применять марки стали, гармонизированные с евронормами при производстве стальных конструкций. Уже есть опыт успешного применения новой продукции украинскими проектировщиками и строителями при возведении объекта коммерческой недвижимости в Киеве.

– Каковы планы по экспорту толстолистого проката, как изменится география поставок?

– География продаж не изменится значительно: приоритетными направлениями для нас будут внутренний рынок, страны Европы и Ближнего Востока. Конечно, мы будем расширять сбыт нашего проката, но во главу угла мы ставим показатели эффективности. Одним из проектов, в котором мы видим большой потенциал, является налаживание поставок толстого листа в состоянии "закалка с отпуском" в США.

– В первом полугодии компания сократила поставки листового проката в Россию. Удалось ли компенсировать снижение спроса на продукцию в РФ? Каков уровень поставок толстого листа в настоящее время?

– Метинвест сохраняет свое присутствие на российском рынке, но его привлекательность по сравнению с другими направлениями поставок снизилась из-за девальвации рубля. Исходя из показателей эффективности, мы сократили объем поставок

толстолистого проката

в РФ примерно на 8% по сравнению с первой половиной 2014 года, сбалансировав его отгрузками в Европу и на Ближний Восток.

В I полугодии 2015 года объем поставок толстого листа "Метинвеста" в Россию варьировался в пределах 10-20 тыс. тонн в месяц. Наша продукция остается конкурентоспособной на российском рынке, в первую очередь в Центральном и Южном федеральных округах, учитывая ее высокие качественные характеристики и удобную логистику.

– Каковы перспективы продаж толстого листа на внутреннем рынке?

– Основной вызов для всех участников металлургической отрасли Украины – сокращение платежеспособного спроса и, как следствие, падение потребления. Замедлилась реализация проектов внутри страны и осложнилась деятельность металлообрабатывающих предприятий-экспортеров, ведь традиционные для них рынки стран СНГ также переживают спад. В результате, мы прогнозируем, что средний размер снижения потребления металлопроката в Украине в 2015 году составит 30-35%.

– Учитывая такие прогнозы по внутреннему рынку, какие потребляющие отрасли, рынки сбыта могут поддержать украинских производителей металлопроката?

– Одной из возможностей разрешить эту непростую ситуацию являются согласованные действия поставщиков стали и металлообрабатывающих компаний по налаживанию сбыта изделий в Центральную Европу, Казахстан, на Ближний Восток. В сегменте толстолистого проката экспортным потенциалом обладают в первую очередь производители металлоконструкций и сельскохозяйственной техники. "Метинвест-СМЦ" уже налаживает взаимодействие с производителями металлоконструкций на базе Украинского Центра Стального Строительства. Выработан конкретный план действий по продвижению продукции наших партнеров, есть первые продажи в Польшу и переговоры по поставкам в другие страны.

Кроме того, мы начали поставки листа с двойной сертификацией (в соответствии с ДСТУ EN и ГОСТ) на заводы металлоконструкций и металлобазы, чтобы наши покупатели могли гибко регулировать направления поставки, отгружать свои изделия на внутреннем рынке либо экспортировать в Европу.

