19 май 2025

Война изменила рынок: как Метинвест-СМЦ трансформировался в полноценного металлотрейдера — CEO компании Евгений Алексеенко для GMK Center

Генеральный директор крупнейшего украинского металлотрейдера Метинвест-СМЦ в интервью GMK Center рассказал о тенденциях на внутреннем рынке металлоторговли, работе в сфере логистики и импорта стали, а также о видении послевоенного восстановления украинской инфраструктуры.

Потеря мариупольских комбинатов «Азовсталь» и ММК им. Ильича сильно повлияла на внутренний рынок металлопроката — прекратился выпуск слябов, листового проката толщиной более 8 мм, двутавров, железнодорожных рельсов и т.д. Это привело к дефициту упомянутой продукции. Метинвест почти сразу начал работу по выпуску отдельных «потерянных» видов металлопродукции на сохранившихся украинских предприятиях и стал закупать импортный прокат.

— Какие ключевые изменения произошли на украинском рынке металлоторговли с начала войны?

— Рынок металлоторговли изменился с началом полномасштабных военных действий в 2022 году. С рынка ушли мелкие игроки, которые не смогли адаптироваться к новым реалиям. Произошло укрупнение отрасли в сторону ключевых национальных игроков-металлотрейдеров. В связи с сокращением спроса увеличилась конкуренция, что снизило маржинальность.

Наша компания в связи с потерей существенной линейки продукции, производимой на украинских активах, также трансформировалась из распределительной сети в полноценного металлотрейдера, которому необходимо закупать импортный прокат на свободном рынке.

— Какие изменения в спросе на металлопродукцию в Украине вы наблюдаете в последние годы? Какие сегменты рынка генерируют наибольший спрос?

— В связи с началом полномасштабной войны спрос в 2022 году упал на 57%. Далее в 2023 году на фоне низкой базы сравнения спрос вырос на 47%, а в 2024-м – на 10%. Но даже с учетом такого роста емкость рынка по итогам 2024 года остается на 30% ниже уровня 2021-го. Это связано как с потерей территорий, где находились крупные потребители, так и с разрушением производств. В связи с неопределенностью и высокими рисками сдерживается инвестиционная активность в Украине.

Среди отраслей по наибольшему потреблению металлопроката можно отметить строительную, метизную и трубную отрасли, металлообработку и горно-металлургический комплекс.

— В начале войны сильнейшим образом пострадали цепочки поставок. Ощущает ли Метинвест-СМЦ логистические сложности и потребность в оптимизации маршрутов?

— Сегодня ситуация несколько стабилизировалась, но, к сожалению, мы все еще ощущаем определенные логистические трудности. Война внесла долгосрочные изменения в логистические маршруты и заставила нас переосмыслить привычные логистические схемы. Речь идет о доставке сырья на производственные площадки в Украине, а также полуфабрикатов на перекатные активы Метинвеста в ЕС, продукция которых продается в сервисных центрах Метинвест-СМЦ.

Обстрелы портовой инфраструктуры, повреждения железнодорожных путей, блокирование погранпереходов заставляют адаптироваться и менять, казалось бы, налаженные логистические пути.

С увеличением импорта продукции мы также начали использовать арендованные перевалочные мощности вблизи портов для оптимизации логистических затрат для доставки в города, где пока еще нет наших металлоцентров, но присутствуют наши клиенты.

Кроме оптимизации текущих логистических маршрутов, важная задача — открытие новых логистических маршрутов за счет использования флота, отгружающего руду на дальние рынки. Это позволит сократить не только логистические затраты, но и время доставки импортной продукции. Один из таких маршрутов в данный момент тестирует наша команда.

Мы понимаем, что эффективная логистика критически важна для обеспечения бесперебойной работы и покрытия запросов наших клиентов. Поэтому наша команда постоянно ищет оптимальные маршруты, в том числе с использованием мультимодальных перевозок, адаптируясь к реалиям военного времени и готовясь к будущему восстановлению экономики.

— Война сильно изменила региональную картину экономической активности и, как следствие, продаж металлопродукции. Как ваша компания с начала войны изменила свою складскую политику?

— Мы находимся в процессе форматирования нашей текущей сети металлоцентров.

В нескольких металлоцентрах мы организовали отдельные склады для клиентов среднего и малого бизнеса, что уже сейчас позволяет обеспечивать оперативную отгрузку. Работаем над развитием сервиса для розничных клиентов, онлайн-магазином с возможностью оплатить картой и доставкой металла.

Мы рассматриваем и открытие новых площадей в различных форматах и регионах для удовлетворения потребности наших нынешних и будущих клиентов. С расширением импорта появились дополнительные крытые площади вблизи морских портов.

— Какие функции выполняют два польских склада Метинвест-СМЦ?

— Склады в Польше предназначены для обеспечения потребности клиентов европейского рынка прокатом производства предприятий Группы Метинвест.

— Удается ли сейчас налаживать на действующих предприятиях выпуск металлопродукции, ставшей дефицитной после потери двух мариупольских меткомбинатов?

— После начала полномасштабного вторжения несколько украинских активов Метинвеста были

остановлены и разрушены. Наибольший ущерб в части сортамента готового металлопроката и товарных полуфабрикатов нанесла потеря мариупольских комбинатов «Азовсталь» и ММК им. Ильича. В Украине полностью прекратился выпуск слябов, листового проката толщиной более 8 мм, двутавров, магистральных рельсов и другой продукции.

С 2022 года на сохранившихся украинских активах началась работа по «переосвоению» отдельных типоразмеров и марок изделий, утраченных вместе с мариупольскими площадками. На «Запорожстали» — стальных слябов для обеспечения европейских заводов Метинвеста, горячекатаных и холоднокатаных рулонов и листа; на «Каметстали» — фасонных профилей (швеллера, уголки) и крупных мелющих шаров.

Дефицит металлопродукции, выпуск которой был технически невозможен в условиях системных предприятий в Украине, Метинвест-СМЦ компенсирует за счет поставок с европейских заводов Группы, а также путем импорта проката третьих лиц. С середины 2022 года начались первые поставки в Украину с итальянских активов Метинвеста, таких как Trametal S.p.A. и Ferriera Valsider. Дальнейшая география поставщиков расширялась и включила Румынию, Словакию, Болгарию, Польшу, Турцию и Китай. Мы остаемся ведущим поставщиком толстолистового проката, в том числе и с европейских активов Группы Метинвест.

Также мы реализовали различные схемы сотрудничества с другими украинскими производителями. Так, в коллаборации с Днепровским металлургическим заводом (DCH) по толлинговой схеме были налажены поставки на внутренний рынок крупносортного проката строительного и машиностроительного назначения. А взаимодействие с отечественными трубными заводами («Коминмет», «Трубосталь» и др.) позволило восполнить недостаток объемов электросварных труб и профилей.

— Как компания выбирает позиции для импорта?

— В 2025 году мы прогнозируем собственный импорт на уровне 200 тыс. т металлопроката.

Основная продукция в нашем импортном портфеле — толстый лист, который раньше производился на «Азовстали» и ММК им. Ильича. Также мы специализируемся на импорте специфических/проектных позиций.

Мы импортируем всю продукцию, которая не производится на украинских предприятиях Метинвеста, или если существуют требования клиентов по конкретному производителю или проекту:

- горячекатаный плоский прокат;
- рельсовый прокат;
- балки;
- крупные уголки;
- холоднокатаный прокат.

Мы продолжаем расширять сортамент импортной продукции как в коммерческом сегменте, так и в проектных продажах, фокусируясь на черном прокате и прокате с покрытием.

В части специализированного проката, например рельсов, мы продолжаем укреплять сотрудничество с производителями, которым Метинвест также поставляет железную руду, оставаясь надежным партнером для ключевых отраслей экономики Украины.

— Ощущает ли компания давление со стороны импорта? Видите ли вы опасность того, что Украина станет по ряду видов металлопродукции нетто-импортером?

— Наибольшее давление наблюдается со стороны турецких производителей. Исходя из сложившейся конъюнктуры мирового рынка, Турция видит большой потенциал в увеличении поставок на украинский рынок и активно его развивает, располагая производственными мощностями и привлекательными ценами. Близость к Украине после открытия морских портов обеспечила Турции оптимальную логистику.

Дешевое сырье в адрес турецких производителей — слябы из россии для производства плоского проката и горячекатаный рулон из Китая для производства труб — позволяет получать низкую себестоимость и предлагать низкие цены на экспорт. Аналогичная ситуация происходит с импортом слябов в Европу: чешский производитель Vitkovice Steel проявляет интерес к поставкам в Украину толстого горячекатаного листа из российских слябов.

Рост импорта в первую очередь происходит в сегментах продуктов, которые раньше производили

мариупольские комбинаты: толстый горячекатаный лист, двутавровые балки, крупные уголки, а также рельсовая продукция. В то же время наблюдается рост доли внутреннего производства проката с полимерным покрытием, но доля импорта пока остается существенной.

Если на европейском рынке на многие продукты установлены заградительные пошлины и квотирование импорта, то в Украине антидемпинг ввели только по ряду продукции. И в случае перераспределения потоков мировой торговли есть риск попадания дополнительных объемов импорта на рынок Украины.

— Какова динамика спроса на металлопродукцию в инфраструктурном строительстве и при восстановлении разрушенной инфраструктуры?

— Инфраструктурные проекты в 2023–2024 гг. давали существенный прирост в спросе и потреблении металлопроката. Это предопределяло рост спроса на арматуру и толстый горячекатаный лист (для восстановления разрушенных мостов и дамб, защиты энергообъектов), а также на трубную и метизную продукцию (для оборонительных укреплений).

— Есть ли у вас оценки, сколько стали необходимо для послевоенного восстановления украинской инфраструктуры?

— Война принесла большое количество разрушений и убытков различным секторам, и эта цифра, к сожалению, увеличивается с каждым днем. По последним официальным данным, по состоянию на конец 2024 года общий прямой ущерб экономике Украины составил более $170 млрд. Наиболее пострадали жилой сегмент и транспортная инфраструктура, дальше идут энергетика и промышленность.

В основном это жилье (полностью разрушено более 27 тыс. многоквартирных домов) и социальная инфраструктура (400 учебных заведений, 200 медицинских учреждений и др.). Чтобы помочь этому сектору мы разработали концепцию «Сталева мрія», которая включает набор готовых проектов с использованием стального каркаса для быстрого восстановления и увеличения потребления стали.

Если говорить о транспортной инфраструктуре, то там полностью разрушено более 300 мостов, что в будущем потребует большое количество толстого листа и арматуры. Также значительный ущерб понесли объекты генерации электроэнергии — ТЭС, ТЭЦ и ГЭС.

Сегодня сложно говорить о четком количестве стали для восстановления, плюс необходимо учитывать строительство новых проектов в различных секторах. Но, по нашим предварительным расчетам, это более 2 млн т в течение первых 10 лет. И мы делаем все возможное для обеспечения этого объема.

— На каких направлениях Метинвест-СМЦ будет делать акцент в ближайшее время?

— Основной фокус — развитие клиентского сервиса и ассортимента для предприятий малого и среднего бизнеса, ведь сейчас они составляют основу украинской экономики. В части развития складской инфраструктуры основной акцент на увеличении крытых складских мощностей, поскольку усиливаются требования клиентов к внешнему виду продукции, что делает это важным фактором при выборе поставщика металлопроката.

— Каков ваш прогноз развития украинского рынка металлоторговли на ближайшие пару лет?

— На ближайшие два года компания закладывает сдержанный прогноз на уровне 6–10% ежегодного прироста. При продолжении боевых действий спрос будет генерировать оборонно-промышленный комплекс, а также строительство оборонительных укреплений.

В случае прекращения боевых действий и наступления мира фокус будет смещен в сторону восстановления инфраструктуры, и здесь, конечно, рост спроса может быть намного больше. Спрос на металлопродукцию будет определяться объемами инвестиций, поступающих в экономику Украины, а они, в свою очередь, зависят от уверенности в сохранении мира и гарантий безопасности вложенных средств.

Рост спроса и активизация экономики приведут к восстановлению маржинальности, возвращению на рынок региональных металлотрейдеров, а также к возобновлению инвестиций в развитие металлобаз и предоставляемых сервисов.

|

GMK Center

https://metinvestholding.com/ru/media/news/vjna-zmnila-rinok-yak-metnvest-smc-transformuvavsya-v-povnocnnogo-metalotrejdera-ceo-kompan-vgen-oleksnko-dlya-gmk-center