

Интервью в журнал «МЕТАЛЛ»

Тенденции

- Каков годовой оборот украинского рынка «нержавейки» в 2006-07 гг. – в количественном и денежном выражении?

Согласно данным из официальных источников объем рынка нержавеющей стали Украины в 2006 году разделился примерно так: плоский прокат около 24 000 тн; сортовой прокат – около 16 000 тн включая трубную заготовку; нержавеющие трубы – около 7000 тн, включая сварные профильные и круглые – 4500 тн и горяче- и холоднодеформированные трубы – около 2500 тн. Я не ожидаю снижения объемов потребления данных видов продукции в 2007 году, несмотря на постоянный рост цен на нержавеющие аустенитные марки сталей. Свидетельством тому является постоянное увеличение объемов реализации всего ассортимента продукции из нержавеющей стали компанией ООО «ЮНИТОН» на рынке Украины.

- Каковы тенденции рынка «нержавейки» Украины в 2006-07 гг. – и по каким причинам тенденции именно таковы?

Основным вопросом в 2006 и 2007 годах был вопрос цены на никельсодержащие марки сталей. Всех интересовали вопросы – «до какого уровня может подняться цена на нержавейку? Какой уровень цены является «потолочным» для конечного потребителя? Сколько продлится рост цен и как быстро они пойдут затем вниз?» То есть, какова максимальная цена нержавеющей стали при которой производителям станет выгоднее активно заменять нержавеющие стали аустенитного класса на альтернативные материалы и другие марки? Постоянный рост цен, подгоняемый неизбежным дефицитом, связанным с нехваткой оборотных средств и, попросту, опасениями стокхолдеров закупать большие объемы дорогостоящего материала, стимулировали множество компаний на рынке Украины заняться «нержавейкой». От этого легче не стало не только игрокам на этом рынке, но и конечным потребителям. Огромное количество некачественного, а иногда и просто бракованного материала выплеснулось на рынок, не давая трейдерам идти в ногу с мировыми ценами. По состоянию на июнь 2007 года фактические цены внутреннего рынка Украины отстают от мировых, примерно на 2 месяца. А это примерно 3000-4000 грн/тн с НДС. Поэтому ожидать снижения цены до конца августа, даже при условии, что падение цены на первичный никель, начавшееся в конце мая – начале июня не приходится. Думаю, что тенденция до конца лета останется повышательной. Однако к концу года, все же, ожидается снижение цены на первичный никель, а за ним и на нержавеющие стали. И по разным оценкам оно может достигать до 2 раз. Как это отразится на рынке, остается только догадываться.

- Что можно сказать о развитии цен?

Как я уже говорил ранее, цены растут. И по нашим оценкам рост продолжится минимум до конца лета 2007 года. О причинах роста цен на первичный никель существует множество различных теорий, но выделить одну какую-то как истинную я не могу. Многие эксперты сходятся ко мнению о спекулятивном характере столь резкого увеличения роста цены на никель. Напомню, что цена на первичный никель увеличилась с 19 000 до 51 000 USD/mt всего за один год. Нетрудно посчитать насколько увеличилась цена на нержавеющие стали типа 12X18H10T при среднем содержании в них никеля около 10%.

- Как можно оценить уровень и особенности конкуренции на рынке? Насколько при этом различна конкуренция в зависимости от направления работы, специализации операторов? На каких направлениях конкуренция острее всего – и почему?

Можно однозначно сказать, что некоторые торговцы определяют для себя сегменты рынка, как по типу реализуемой продукции – например сортовой прокат, плоский прокат, трубы. Так и по географии производителей – Бразилия, Россия, Китай. Евросоюз и так далее. У каждого производителя есть свои особенности, отличия. Во всех типах продукции есть свои лидеры. Так как сегмент плоского проката самый большой на рынке нержавеющей стали Украины, то, на мой взгляд, и конкурентная среда здесь самая разнообразная. В сегменте торговли сварными трубами же, есть свои явно выраженные лидеры. Соответственно, в этом сегменте, в связи с конкурентной средой и относительно небольшим объеме рынка, конкуренция будет жестче.

- Каковы тенденции рентабельности работы на рассматриваемом рынке в 2006-07 гг.? Сколько она составляет на сегодня?

Тяжело говорить о какой-то средней рентабельности на растущем рынке. Можно сказать однозначно только одно, что рентабельность при росте цен выше, чем при ее снижении. Мы прошли уже несколько этапов подъемов и снижений цен на нержавеющие стали, и я могу сказать, что максимально профессионализм трейдера

раскрывается на снижении цены.

- Какие на рынке существуют проблемы? Каковы пути решения этих проблем?

Как и в любом другом бизнесе, у нас есть проблемы. Но они связаны, в основном, с тяжелой экономической ситуацией в стране. Одним из самых перспективных и больших сегментов потребителей поставляемого компанией ООО «ЮНИТОН» нержавеющей проката, является сегмент тяжелого и химического машиностроения. А предприятия этого профиля переживают, на мой взгляд, не самые лучшие времена. Отсюда и проблемы с которыми сталкиваемся мы – финансовые. Зачастую приходится выступать в роли финансового донора для того или иного предприятия. А это тормозит наше развитие.

- Возможен ли приход на рынок новых игроков – и что позволит им закрепиться на нём? Какие именно новые операторы могут появиться на отечественном рынке?

Приход конкурентов возможен всегда. Вопрос насколько это будет выгодно и какие нужно вложить деньги в развитие предприятия до определенного уровня? Как быстро руководство той или иной компании рассчитывает начать получать прибыль?

Это все очень пространные вопросы. Я считаю рынок нержавеющей стали Украины достаточно сформированным, для того, чтобы быть очень уж привлекательным для инвестиций.

- Как можно охарактеризовать проблемы и задачи **производства** нержавеющей стали в нашей стране – а также направления решения этих проблем?

Монополистом по производству нержавеющей стали в Украине является ОАО «Днепропетцсталь». На мой взгляд, профессиональный подход к анализу рынка и конкурентной среды сотрудниками отдела продаж этого предприятия в связке с высоким качеством производимой продукции – это залог успеха всего завода.

- Каково место **импорта** на рынке? Как изменилась его роль в 2006 г. по сравнению с 2005 г.?

Например, доля импорта в сегменте плоского проката – 99%. Попросту, сегодня на Украине никто не производит нержавеющей плоский прокат. То же касается нержавеющей сварных труб. Напротив горяче- и холоднодеформированные нержавеющие трубы, преимущественно Украинского производства. Сортовой прокат же делится на Украинский (ОАО «Днепропетцсталь») и Российский (ОАО

ВМЗ «Красный Октябрь», ОАО «Мечел», ОАО «Электросталь» и др.) . Но уже сейчас есть примеры поставок сортового проката Индийского Китайского и Европейского производства.

- Что можно сказать об **экспорте** украинской нержавеющейки? В частности, какие существуют главные направления экспорта? Его доля во внутреннем производстве? Препятствия для поставок нержавеющейки из Украины за рубеж? Основных проблем несколько. Главная – это качество металлопроката Украинского производства. Технологии многолетней давности дают себя знать и очень сильно мешают Украинским металлургам выходить сильно сегментированный Европейский рынок, где много небольших узкопрофильных металлургических предприятий, «заточенных» под поставки конкретных видов проката и марок сталей. При столь высоких ценах на нержавеющие стали, потребители вправе требовать от поставщиков высочайшего качества и скорости обслуживания. А это слабые места Украинских производителей. Что касается Азии, то тут в пору думать не об экспорте, а о защите своих производителей от низкокачественной продукции по низким ценам.

- Каковы в такой рыночной ситуации приёмы, применяемые Вашим предприятием для привлечения и удержания клиентов? Началось ли в последнее время использование каких-то новых приёмов?

Самый главный прием для нас – это материал на складе в ассортименте. При таком высоком росте цен мы стараемся обеспечивать наших потребителей максимально быстро из наличия и по приемлемым ценам. Это постоянно требует дополнительных капитальных вложений. Мы не устаем повторять, что мы торгуем «не ценами, а нержавеющейким металлопрокатом». Вторым конкурентным преимуществом я считаю разветвленную сеть складов ООО «ЮНИТОН». На сегодня мы располагаем пятью складами в городах Запорожье, Киев, Донецк, Харьков и Львов с общей ценовой политикой. Поддерживая постоянный складской запас на уровне 800-1000 тн мы стараемся максимально удовлетворять заявки наших клиентов.

- В частности, предложены ли рынку в 2006-07 гг. какие-то новые продукты (услуги)?

В 2007 году мы активно развиваем направление сварных труб. Всегда на складе сварные круглые и профильные трубы по очень конкурентным ценам.

Перспективы

- Какие изменения будут происходить с отечественным рынком нержавеющейких сталей в 2007 г. и далее (общие тенденции, конкуренция, импорт, экспорт и др.)?
- В частности, какова перспектива развития украинского производства и рынка безникельных сталей? Как будет развиваться конкуренция с китайским импортом?

Честно говоря, я рассчитывали на то, что переориентация потребителей на более дешевые марки с меньшим содержанием никеля и без него вообще произойдет намного раньше. К моему удивлению, этого не произошло в полном объеме, хотя мы подготовили нашим клиентам некоторый ассортимент альтернативных заменителей самых распространенных марок сталей как в плоском, так и в сортовом прокате. Сегодня существует интерес у потребителей к так называемым экономнолегированным маркам сталей.

- Что в связи с такими рыночными прогнозами можно сказать о планах «Юнитон» по развитию своей работы?

Сотрудники ООО «Юнитон» всегда с удовольствием ответят на любые вопросы касательно продукции, поставляемой нашим предприятием. Помогут грамотно

подобрать аналог или заменитель для той или иной марки стали. В связи с появлением на рынке и на складах ООО «ЮНИТОН» новых альтернативных марок, мы с радостью проинформируем Вас о всех особенностях и свойствах новых материалов. Звоните.

Фомин Ю.В.

Начальник коммерческого управления ООО «ЮНИТОН»