

О. Ветер:

Мы будем вкладывать в новые продукты, которые в России никто не производит



В эксклюзивном интервью журналу «Металлоснабжение и сбыт» генеральный директор группы предприятий Северсталь-метиз О. Ветер рассказал о нетипичных трендах на метизном рынке, о конъюнктуре цен, об освоении новых продуктов и сервисов, об участии в инфраструктурных проектах и бизнес-логике госкомпаний.

*Вопросы задавал Дмитрий Ляховский
журнал «Металлоснабжение и сбыт»*

– Олег Владимирович, верно ли, что в нынешнем году ощутима смена традиционных законов потребления метизов, нарушение сезонности продаж? Как в этих новых условиях отработали предприятия Северсталь-метиз в I полугодии 2011 г.?

– Я все-таки не сказал бы, что на рынке так уж все перевернулось. «Аномалия» касается строительного сортамента. Здесь тренд схож с той ситуацией, что наблюдается в сегменте арматуры: в ожидании, наверное, более благоприятного рынка, чем в прошлом году, в начале года, в январе–феврале, товаропроводящие сети достаточно активно покупали и арматуру, и метизы строительного сортамента, но ожидания не были подкреплены реальным потреблением. И уже буквально к апрелю все почувствовали, что рынок не способен в больших объемах потреблять строительные продукты. В такой, можно сказать, стагнации этот сегмент рынка и пребывал фактически до августа.

Сейчас ситуация несколько изменилась: с апреля по июль запасы, сформированные в ожидании благоприятной конъюнктуры, постепенно расходовались, что привело к сегодняшнему росту спроса, причем, на мой взгляд, во многом спекулятивному. С этим связан и существенный рост цен: за последние пару лет такой картины, чтобы за один месяц цена на арматуру прирастала на 10%, не наблюдалось. В остальных товарных линейках и продуктах, которые мы поставляем в добывающие отрасли – автопром, машиностроение, спрос вполне нормальный, в пределах ожидаемого. В автопроме эта тенденция, конечно, была подкреплена тем, что в течение I полугодия действовала программа господдержки, которая завершилась, и в начале II полугодия мы ощутили некоторое снижение спроса со стороны автопроизводителей.

В целом в большинстве отраслей ситуация вполне комфортная. Итоги работы в I полугодии у нас несколько лучше, естественно, чем в I полугодии прошлого года, и по объемным показателям, и по доходности, но несколько хуже, чем мы ожидали. Это касается натуральных показателей: мы не выполнили план как раз в сегменте низкоуглеродистой продукции, в линейке строительных продуктов. Но, повторюсь, все финансовые цели достигнуты. Большое внимание мы уделяем обороту, выручке, доходности. В конечном итоге мы в бизнесе не железо делаем – любой бизнес должен зарабатывать деньги.

– Недавно довелось услышать из уст владельца крупнейшего специализированного метизного трейдера едва ли не крылатую фразу: «Мы бы продали, если бы нам произвели!» Неужели в определенных видах метизов действительно наметился дефицит и чем это обусловлено?

– В отдельных линейках это действительно так. Более или менее постоянный дефицит существует в крепеже, включая и высокопрочный, и стандартный машиностроительный. Здесь мы имеем заказов больше, чем физически можем произвести. Есть отдельные продукты, по которым достаточно часто имеется сезонный дефицит, к примеру, проволока тонкая оцинкованная, отгрузки которой нам тоже сегодня приходится квотировать.

Зато нет никакого дефицита в простых продуктах. Проволоку ВР-1 сегодня любят и могут делать все, стараются производить ее в больших количествах (в отличие, кстати, от нас). Именно в таких простых низкоуглеродистых продуктах, как светлая термонеобработанная проволока больших и средних диаметров, проволока ВР-1, в России имеется серьезный переизбыток мощностей. Здесь самый низкий уровень цен, самая непривлекательная доходность, особенно когда отдельные компании ставят себе целью просто выполнять и перевыполнять планы по «пудам».

– Трейдеры утверждают, что после введения заградительных пошлин на машкрепеж импорт из Китая никуда не делся, и единственное, что сделали отечественные производители, – подняли цены на машкрепеж. Насколько эта оценка верна?

– Во многом она верна. Импорт точно никуда не делся; более того, если сравнивать с прошлым годом, он вырос. Это говорит о том, что и потребление растет. И то обстоятельство, что цены стали выше, – это тоже объективная реальность. Сегодня ситуация такова, что без повышения цены повысить рентабельность текущего производства отечественных предприятий невозможно. Пошлина и вводилась для того, чтобы российский производитель, получив передышку, смог проинвестировать это направление для его дальнейшего развития, что мы, например, активно сегодня и делаем. Буквально в эти дни у нас в Орле монтируется новая закалочно-отпускная печь для производства высокопрочного крепежа, а до конца года мы получим еще целый ряд оборудования: болтового, гаечного, шпилечного и т.д.

– При том, что последние пару-тройку лет Северсталь-метиз осуществлял кардинальную программу техперевооружения с максимальным объемом инвестиций, все-таки остались участки, которые нуждаются в инвестициях, то есть программа техперевооружения еще не свернута и будет продолжаться?

– Давайте этот вопрос разделим. В крепеж, естественно, мы начали активно инвестировать именно сейчас, когда увидели, что эти вложения могут окупиться. В ситуации до введения пошлины, когда все было завалено дешевым импортным товаром среднего или низкого качества, мы понимали, что инвестиции в принципе не имеют шансов окупиться. Сейчас у нас появилась такая возможность, и мы будем ее использовать по максимуму, чтобы переоснастить производство, поставить новое оборудование и к окончанию срока действия пошлины уже быть способными на равных конкурировать с импортом.

Если говорить обо всей программе техперевооружения Северсталь-метиза, то да, последние пару лет, в 2010–2011 гг., на эти цели направляются рекордные суммы. Но, во-первых, нет предела совершенству, а во-вторых, недоинвестированных направлений у нас достаточно много. Нам предстоит завершить один из наших ключевых проектов – «Север – Юг» в Волгограде. К концу этого года мы на 90% выполним намеченные мероприятия.

За последние два года, включая текущий, мы неплохо проинвестировали высокоуглеродистое направление в Череповце. Но есть еще калибровка, где мы только-только начали работать над этими вопросами, есть направление низкого углерода. Несмотря на то, что оно в целом считается низкомаржинальным, в нем есть отдельные интересные продукты, которые приносят хороший доход и сегодня являются дефицитными на рынке.

Резюмируя, могу сказать, что мы еще не закончили техперевооружение. В следующем году наша инвестпрограмма будет не меньше, чем в этом. И мы не просто будем заменять возрастное оборудование на новое, а обязательно будем вкладывать средства в новые продукты, которые в России сегодня никто не производит.

– Как развиваются новые направления производственной программы Северсталь-метиза и насколько стабилен спрос на новые виды продукции, освоенные компанией в недавнем прошлом?

– Ставка на развитие новых продуктовых линеек абсолютно оправдалась. Серьезные инвестиции в высокий углерод привели к тому, что сейчас мы имеем стабильный спрос на канаты новых конструкций. Сегодня по этому продукту мы загружены близко к максимуму своих возможностей и явно будем двигаться дальше.

Еще один пример: линия по производству сварных панелей (ограждений), которую мы представили потребителям весной. Сейчас она загружена на 100%, заказов мы имеем больше, чем можем произвести. Уже осторожно начинаем думать о второй подобной линии.

Напомню, что в России из крупных производителей метизников мы первые пошли в такой продукт для стройиндустрии, как фибра. На сегодня мы единственные, кто предлагает не просто фибру, а готовые решения на ее основе. Это еще одно ноу-хау, которое реально выстрелило.

Ряд продуктов мы только начинаем осваивать – те же самые арматурные пряди в пластике, которые точно будут пользоваться спросом. Мы будем поставлять их на рынок, но они требуют достаточно длительного этапа сертификации именно в России. И, к сожалению, сделать это заранее невозможно, то есть можно сертифицировать только действующее производство. У нас оборудование было запущено еще в апреле, но пока мы производим лишь небольшие пробные партии для сертификации и получения разрешения на использование. Учитывая определенные сложности бюрократической системы России, скажу, что быстро получить их невозможно.

Еще один похожий пример – лифтовые канаты. В России мы первые и пока единственные, кто начал их производство. Мы провели ряд испытаний и начали поставлять пробные партии на российские заводы, находимся в стадии получения одобрения на поставки для OTIS. Но чтобы поставлять промышленные партии, необходима сертификация. Это, конечно, сдвигает сроки получения эффекта, но он точно будет достигнут.

– А какие продуктовые линейки, технологии и сервисы вы намерены развивать в ближайшем будущем?

– Конечно, это продукты более глубокого передела. Мы хотим продавать потребителю не проволоку, а продукты из нее. Продавать потребителю не канат на барабане, а готовое решение. Канат с заделанными концами, предварительно обтянутый, полностью готовый к эксплуатации. В каждой продуктовой линейке всегда есть (и мы, но крайней мере для себя, их видим) следующие шаги для приближения к клиенту, для большего удовлетворения его нужд. Это позволит и нам больше зарабатывать.

– На чем вообще сейчас в метизной подотрасли создается наибольшая добавочная стоимость – на продукции как таковой или на сопутствующем сервисе?

– На мой взгляд, даже постановка вопроса не совсем правильная, потому что мы зарабатываем на сочетании продукта и сервиса. Яркий пример – Течи Рус, в рамках которой мы, собственно, предлагаем клиенту не продукт, а обеспечиваем решение: полностью готовое к эксплуатации изделие, с сервисом в виде шефмонтажа, навески и гарантии. И, в общем, мы уверены, что это именно тот путь, которым следует идти дальше и который позволит максимизировать результат нашей работы.

– Чем характеризовалось I полугодие с точки зрения уровня цен? Как будет складываться ценовая конъюнктура осенью и во II полугодии?

– В течение I полугодия мы видели достаточно стабильную ситуацию по ценам. Конечно же, их уровень выше, чем в прошлом году. Связано это с банальной годовой инфляцией, с ростом стоимости сырья, причем не только как таковой катанки, подката, но вообще по всей цепочке, начиная от руды и угля.

Зато можно абсолютно открыто, точно говорить, что на сегодня в цене на метизы фактически нет спекулятивной составляющей. Да, был небольшой рост в течение I квартала, а потом ввиду общей очень спокойной ситуации на рынке сорта и арматуры во II квартале даже было некоторое снижение цен в простых низкоуглеродистых продуктах, но остальным цены были стабильны.

С августа начался небольшой рост. Опять же в сегменте низкого углерода, более всего привязанного к цене на арматуру. На арматуру некоторая спекулятивная составляющая на сегодня, на мой взгляд, есть, просто хотя бы потому, что в августе по сравнению с июлем явно не выросли затраты на ее производство на 10%, но стоимость увеличилась. Причина в том, что сложился определенный дефицит, причем особенно ярко он выражен был в Северо-Западном округе. Да, собственно, и в Москве в диаметрах 12 и 16 мм – самых ходовых размерах наблюдается серьезный дефицит.

На остальные более сложные продукты (высокий углерод, калиброванная сталь) мы видим стабильный уровень цен. В общем и целом оснований для резких скачков в ту или иную сторону в текущем году я не вижу. Вероятно, на такой стабильной волне мы и будем заканчивать год. С некоторым, скорее всего, снижением опять же по низкому углероду, вызванным снижением цен на арматуру.

Едиственный фактор, который мы наблюдаем в этом сезоне впервые, – на Украине в августе самый крупный производитель сортового металлопроката – Арселор Миттал Кривой Рог поднял цены на арматуру, при этом оставил на прежнем уровне цены на катанку. Такого не случилось никогда. Понимания причин пока нет.

– В ближайшее десятилетие драйвером роста потребления металлопродукции выступят масштабные национальные инфраструктурные проекты. Оценивали ли вы возможность поставок продукции на инфраструктурные объекты типа ЧМ-2018, Олимпиады, универсиады, саммита АТЭС?

– В этой связи отмечу два момента. Первый: зачастую, когда мы говорим о таких мероприятиях, как Олимпиада или чемпионат мира, мы переносим их масштабность на уровень потребления металлопродукции. Да, конечно, какой-то объем арматуры, метизов и прочей металлопродукции при строительстве таких объектов используется. С другой стороны, если посмотреть на это пристально и пересчитать через кубометры бетона, сколько нужно арматуры... Я думаю, вряд ли это превысит более чем двухмесячное производство арматуры в России всеми внутренними производителями. Стройки длятся в течение целого ряда лет. И если этот двухмесячный, условно говоря, дополнительный объем разнести на весь срок строительства, то...

С другой стороны, эти поставки – имиджевые, и, конечно же, мы, как и любой другой производитель, стремимся к тому, чтобы принимать участие в этом. В Сочи мы поставили крепеж для конструкции Большой ледовой арены, как раз крепеж высокопрочный, уже с нового оборудования, фасонные профили для шпунтовых замков, нашедшие применение в строительстве грузового порта в устье реки Мзымта, продолжаем поставлять габионы для берегоукрепления.

Из других значимых для нас имиджевых поставок отмечу объекты казанской универсиады, подмосковную трассу «Формулы-1».

Мы готовы участвовать и в строительстве объектов футбольного чемпионата мира 2018 г. Но здесь надо понимать, что есть целый ряд проблем, связанный с тем, что, к сожалению, не всегда возможно производителю пробиться в поставщики на такие стройки. Что выглядит несколько странно. К примеру, компания Раделли, входящая в нашу группу, буквально в прошлом году выполнила заказ на конструкцию крыши Варшавского стадиона, где пройдет футбольный Евро-2012. Конструкция крыши была разработана полностью нашими специалистами – от проекта на бумаге до шефмонтажа и дальнейшего сервиса и сопровождения. В портфолио компании не один десяток таких объектов. И мы во все колокола уже звоним, говорим о том, что готовы работать и на строительстве российских стадионов, написали уже всем, во все комитеты и компетентные органы, но пока реакции на свои обращения не получили. Повторюсь, очень непросто пробиться в такие проекты. Сказывается и бюрократия, и, видимо, пересечение целого ряда интересов... Можно приводить не один пример, взять хотя бы те же подъемники на горнолыжных трассах в Сочи, где контракт был отдан иностранной компании, а мы могли это сделать точно не дороже и явно не хуже, откровенно говоря. Мы готовы участвовать в конкурсах по этим проектам и обеспечивать лучшее соотношение цены и качества, только дайте такую возможность отечественным производителям.

– На будущее вы с развитием, каких отраслей потребления связываете свои надежды, на кого ориентируетесь?

– Традиционно для России большой потенциал (и в обозримой исторической перспективе он никуда не денется) представляют добывающие отрасли. И, кстати, как раз именно для добывающих отраслей мы очень много делаем новых продуктов в высоком углероде.

Это также машиностроение и автомобилестроение, особенно с активизацией процессов локализации на российском рынке, что увеличит потребление калиброванной стали и крепежа, который, кстати, целому ряду автокомпаний мы уже поставляем. Эту товарную линейку будем расширять в ближайшее время. Потенциал автопрома достаточно большой. Конечно, мы хотим участвовать в развитии этой отрасли.

Безусловно, будет развиваться инфраструктурное строительство, к примеру, в части железных дорог. Здесь мы даже в течение кризисных лет осваивали новые продукты для верхнего строения железнодорожного пути. Хотя очень часто нам сложно понять логику принятия решений в госкомпаниях. Допустим, если говорить об РЖД, то волнует вопрос применения шпальной арматуры. Есть проблемы, связанные с тем, что для высокоскоростных путей необходима шпала не с проволочным армированием (проволока ВР-2 диаметром 3 мм, которая применяется сегодня), а с армированием высокоуглеродистой арматурой диаметром 9,6–10 мм,

которую с соответствующим качеством в России еще никто не производит. Пока нет понимания, как РЖД будет с этим двигаться дальше.

– А вы готовы производить этот компонент?

– Мы, возможно, и были бы готовы его производить, по это достаточно серьезные инвестиции. И естественно, входить в такие инвестиции без гарантий со стороны клиента – существенный риск, который можно и нужно снижать за счет выстроенного взаимодействия. Пока, к сожалению, потребитель не готов что-то нам гарантировать в части объемов и цен.

– Северсталь-метиз – часть глобальной компании. Дает ли какие-либо ощутимые преимущества нахождение в составе Северстали?

– Однозначно да. Отмечу два ключевых момента. Первый – это все-таки общий авторитет Северстали. Достаточно комфортно себя чувствовать частью большой группы. И второй – я абсолютно уверен, что мы во многом экономим на масштабах. Плюс к этому, находясь в одной группе, мы очень активно работаем в части качества сырья. Определенные успехи уже есть, и думаю, они еще будут множиться. Так достигается сквозной эффект, начиная от выплавки в сталеплавильном цехе Череповецкого комбината и до получения готового продукта, каната, например, у нас на площадке.

«Металлоснабжение и сбыт», сентябрь 2011 г.

■