

Украинская горно-металлургическая компания: дух соперничества внутри компании – есть составная успеха

В мае текущего года Украинская горно-металлургическая компания, один из крупнейших сетевых металлотрейдеров Украины, отметила 10-летний юбилей со дня начала работы. Ориентированная на конечного потребителя и имеющая разветвленную сеть представительств по всей стране, компания занимает существенную нишу на рынке металлопроката Украины, прежде всего - в сегменте розничных продаж. О достижениях и планах, а также о текущем состоянии металлоторговли в Украине мы попросили рассказать **генерального директора УГМК Бойченко Николая Григорьевича**:

- Николай Григорьевич, какие факторы определяют нынешнее состояние украинской металлоторговли?

- Какие основные сложности испытывают в настоящее время металлоторговые компании? В первую очередь – это стремительный рост цен, который, с одной стороны, дает возможность заработать, а с другой – вымывает все оборотные средства компаний. То есть, если сегодня вы продаете продукцию по одной цене, а завтра вам необходимо наполнять склады новой, то цена на новую продукцию получается уже выше, чем уровень ваших нынешних продаж. На сегодняшний день это основная проблема украинской металлоторговой компании.

По состоянию на 1 января у нас было 100 тыс. тонн металла на складе. Мы легко могли продать этот металл в феврале, но мы этого не сделали и не сделали специально. В этот период доходило даже до ручного управления продажами, что обычно не приветствуется в нашей работе. В итоге, металл мы не «слили», и сейчас наши продажи ведутся примерно в таких пропорциях, когда в месяц продается порядка 40% «свежей» металлопродукции, около 60% - ранее накопленных запасов. Еще один момент: в январе у нас на складах было 100 тыс. тонн металла, примерно столько же мы имеем в запасах и сейчас, но в ценах это уже на 100 млн. грн. больше – то есть все, что зарабатывается, идет на пополнение складов.

Второе – это удорожание кредитных ресурсов. Конец прошлого года и начало текущего мы работали в большей степени над снижением процентных ставок. Увы, сегодня мы вынуждены соглашаться с действующими тарифами. Не думаю, что это процесс необратимый, но в настоящее время это весьма негативно сказывается на нормальной работе металлоторговой компании.

- Не считаете ли Вы, что следствием высоких цен на стальной прокат станет отложенный спрос украинских потребителей?

- Большинство металлпотребляющих предприятий в настоящее время ощущают проблемы с оплатой проката. Проблемы возникают в том числе и потому, что банковская система на сегодняшний день отказывает им в кредитовании. Я располагаю информацией о том, что даже трейдеры с мировым именем испытывают определенные трудности в финансировании.

Мы в объемах продаж пока не ощущаем возникновения отложенного спроса. В январе мы продали 36 тыс. тонн проката, в апреле – уже 48 тыс. тонн.

- Актуальна ли для Украины угроза ипотечного кризиса со всеми вытекающими для металлоторговли последствиями?

- Я отвечу коротко – я очень боюсь, что это наступит.

- Насколько значительно нынешние негативные факторы, на Ваш взгляд, сказываются на мелких металлоторговых компаниях?

- Я думаю, что если мелкий трейдер – это хорошо организованная компания, которая умеет работать, то она будет присутствовать в рынке всегда. При этом любые попытки крупных компаний поглотить все никогда не приводили к полному успеху.

- Каковы планы УГМК по развитию сети продаж?

- У нас есть хороший слоган – «Металл покупать удобно». Кто-то на рынке говорит, что мы об этом слегка забыли. Это совсем не так – сегодня я хочу наполнить этот те-

зис содержанием, хочу создать все условия для нормальной работы. Мы сегодня занимаемся хронометражом погрузки металла, много времени уделяем вопросам логистики, работе с клиентами, вводим двух- и трехсменный график работы с тем, чтобы не нарушать ритм работы наших ключевых клиентов.

Нашим первым филиалом, на котором практически отработана схема работы, стал филиал в Запорожье. Сегодня у нас есть компания «УГМК-Запорожье» и запорожский филиал. Мы разделили функции этих предприятий. Филиал – это обычное металлоторговое подразделение, «УГМК-Запорожье» – сервисный металлоцентр, занимающийся префабрикацией. У них разные задачи, разные цели и считать их чем-то единым нельзя. Так, проще сравнивать филиал запорожский с любым другим предприятием в системе УГМК. В то же время невозможно сравнить «УГМК-Запорожье», которое оказывает сервисные услуги, с филиалами.

- Каковы наиболее перспективные для Вас регионы потребления металлопроката в Украине?

- Днепропетровск, Киев, Донецк. Необходимо отметить следующее. Днепропетровск является специфическим регионом. Мы понимаем, какую роль он играл и продолжает играть в Украине в плане металлоторговли – это перевалочная база. То есть значительная доля металла идет сначала в Днепропетровск и после расходится по прочим регионам. Мы представлены практически во всех крупных областных центрах и в подобной схеме работы не нуждаемся. На сегодня «УГМК-Днепропетровск» мы, наоборот, переводим в компанию, которая просто реализует металл в днепропетровском регионе. Теряемые, на первый взгляд, объемы, мы добираем за счет тех предприятий, которые расположе-

ны в близлежащих регионах. Ранее на нас зарабатывали перевозчики, сейчас наша работа по логистике позволяет устранить неоправданные перемещения металла.

- Существует ли у компании стратегия сбыта по отдельным видам продукции?

- Безусловно, у нас есть спланированная стратегия по определенным продуктам. Мы являемся компанией, которая одинаково хорошо продает сортовой, плоский

прокат и трубы. На сегодняшний день мы продаем порядка 8 тыс. тонн листа, 8 тыс. тонн угла, 7 тыс. тонн швеллера и около 8 тыс. тонн трубы. В листе мы хотим больше работать в сегменте тонкого листа, листа с покрытием – но развитие этого направления потребует от нас определенной подготовки в плане оказания сервисных услуг. Арматуры на сегодняшний день мы продаем около 11 тыс. тонн и довольно активно готовимся к тому, что Днепропетровский МК начнет выпускать арматуру на своих мощностях. Если говорить о доле на

украинском рынке арматуры (на рынке конечного потребителя), то в текущем году мы планируем занять долю в 10%, в будущем году – будем наращивать.

- Ваш прогноз по ценовому развитию украинского рынка стального проката в ближайшие месяцы?

- Я думаю, что это будет зависеть не от Украины, а от мировых тенденций, которые и сегодня определяют нынешнее состояние рынка.

«Гарант Метиз Инвест»: все будет по-новому

Круг украинских производителей металлоизделий пополнился новым предприятием «Гарант Метиз Инвест». Это одна из немногих в Украине метизных компаний, отказавшаяся от «латания дыр» и взявшаяся за разработку принципиально нового производства. Учредители оснащают завод новым европейским оборудованием и обещают клиентам западное качество. С выходом на проектные мощности «Гарант Метиз Инвест» войдет в 7-ку крупнейших производителей металлоизделий в Украине.

Как осуществляются этапы становления нового производства, мы попросили рассказать учредителя компании «Гарант Метиз Инвест» Перцева Олега Михайловича.

- Олег Михайлович, расскажите, пожалуйста, о сроках реализации проекта по вводу нового метизного завода.

- Компания «Гарант Метиз Инвест» организована в 2005 году в г. Днепрпетровск, непосредственно под проект строительства завода. В рамках санации в 2006 году приобретен производственный корпус общей площадью 14000 кв. м на территории завода «Электронгаз» (г. Желтые Воды). Уже в мае 2006 года было начато финансирование бизнес-проекта по возведению метизного завода за счет собственных ресурсов (30%) и кредитных (70%) от одного из немецких банков, привлеченных КБ «ПриватБанк». На реализацию 1-ой и 2-ой очередей проекта предполагалось направить порядка \$10-12 млн.

В конце 2007 года была сдана в эксплуатацию первая очередь (проволока общего назначения т/н и т/о без покрытия, проволока для армирования ж/б конструкций ВР-1, холоднодеформированная арматура, гвозди строительные). В первом квартале 2008 года сдана в пусконаладочный режим вторая очередь (проволока с цинковым покрытием). Ее промышленный ввод в эксплуатацию планируется во втором квартале 2008 года. Финансирование третьей очереди (оборудование для наращивания производственных

мощностей и оборудование для более глубокого передела - сетка, фибра и т.д.) предполагается начать в четвертом квартале 2008 года.

Производительность метизного завода по результатам выхода на проектную мощность первых двух стадий проекта составит порядка 40 тыс. тонн метизной продукции в год.

- Какое именно оборудование запущено в ходе реализации первых двух этапов?

- После запуска первой очереди парк волочильного оборудования состоял из 4 станков Sket, которые рассчитаны на выпуск проволоки 1,2-6 мм суммарной мощностью около 15 тыс. тонн в год. В апреле на этом оборудовании мы вышли за 1 тыс. тонн и можем констатировать факт выхода на проектную мощность. Один стан используем под проволоку ВР-1, остальные - под полуфабрикат для гвоздей, отожженной проволоки и плетеной сетки. В перспективе эти машины мы намерены «вырезать», заменив 2-3 новыми производства Ksch.

В начале года мы уже поставили 3 машины Ksch, которые обслуживают в основном линию оцинкования. Суммарная мощность 7, 9 и 10-кратных волочильных станков - 26 тыс. тонн в год, они рассчитаны на

выпуск проволоки 0,8-6 мм. Два из них используются для изготовления товарной проволоки, один – для передела на более тонкие диаметры.

По термической обработке у нас есть 2 французских колпаковых печи, которые позволяют отжигать до 600 тонн проволоки в месяц. Наша технология производства позволяет не использовать печи для промежуточного отжига, только для товарного.

12 апреля осуществлен запуск линии оцинкования I.C.E. Group (Канада). Ее мощность при изготовлении номинального диаметра 2 мм – 21 тыс. тонн в год.

Для изготовления гвоздей мы располагаем автоматами Kovopol, относительно старыми. Пять машин могут обеспечивать 2500 тонн гвоздей в год, но мы не делаем акцент на строительных гвоздях. Этот продукт мы рассматриваем как продукцию для мобильного магазина - для ассортимента.

- Что представляет собой линия оцинкования?

- При выборе агрегата мы преследовали различные цели и старались диверсифицировать наши риски за счет увеличения универсальности нашего оборудования.