

НОВЫЙ-СТАРЫЙ «ЛЕМАН»

Метинвест реформирует систему продаж, с тем чтобы повысить стоимость всего бизнеса группы

Впервые информация о том, что лидер металлоторгового рынка страны ООО «Леман-Украина» собирается корректировать стратегию работы, появилась в начале 2007г. Тогда в руководстве металлотрейдерской структуры группы Метинвест, объединяющей горно-металлургические активы СКМ, произошли серьезные изменения. Генеральным директором «Леман-Украина» назначили россиянина Олега Ольшанского вместо Николая Бойченко, занимавшего эту должность несколько последних лет. (В июне г-н Бойченко вернулся в игру, возглавив деятельность второго по объемам продаж оператора на рынке – ООО «УГМК», эксклюзивного трейдера корпорации «ИСД» – прим. ред.). Уже в тот момент топ-менеджеры ООО «Метинвест Холдинг» говорили о намерениях провести реорганизацию своих сбытовых служб.

РАЗ – И ДВА...

Подробности же «реформы трейда» озвучил сам О.Ольшанский в конце мая с.г. в Крыму на конференции «Рынки плоского проката и труб-2007». Гендиректор «Леман-Украина» сообщил, что группа Метинвест решила разделить оптовую и розничную торговлю путем создания отдельных подразделений, передавало тогда агентство «Интерфакс-Украина».

Суть преобразований Олег Ольшанский пояснил таким образом. Оптовая структура займется сбытом продукции предприятий Метинвеста вагонными нормами, что позволит «сфокусироваться исключительно на интересах целевого покупателя проката». А розничная торговля (менее вагона) будет осуществляться посредством сети сервисных металлоцентров «Леман-Украина». СМЦ при этом расширяют свой ассортимент – помимо металла родственных предприятий, здесь станут продавать прокат других украинских и российских производителей. Среди таковых были названы «АрселорМиттал Кривой Рог», «Северсталь» и Магнитогорский МК.

Через несколько дней на пресс-конференции в Киеве это известие было подано как часть новой стратегии всей группы на 2007-2011гг. и уже со слов руководства Метинвеста. В частности, директор дивизиона стали и проката холдинга Игорь Корытько сказал журналистам, что основная



Директор дивизиона стали и проката ООО «МетинвестХолдинг» Игорь Корытько: «Наши сбытовые структуры будут сфокусированы не на достижении собственного результата, а на максимизации финансовых показателей группы в целом».

цель сбытовой реорганизации – добиться единства системы производства и продаж. Сами трейдерские компании (швейцарский Leman Commodities S.A. и отечественный «Леман-Украина») проведут через ребрендинг и добавят в их название имя группы.

На июньской пресс-конференции И.Корытько также говорил, что до реформы сбытовая структура группы занималась двумя весьма отличающимися направлениями торговли (опт и розница) одновременно. Хотя идеология и подходы в работе по этим процессам весьма разнятся. Выход из ситуации топ-менеджмент Метинвеста нашел в создании двух самостоятельных каналов сбыта в рамках единой службы продаж.

При этом нынешняя инфраструктура сбыта и наработанный опыт в сфере реализации металлопродукции будут использованы максимальным образом.

ГЛАВНОЕ – КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Позже в комментарии для «Металла» И.Корытько назвал следующие причины и задачи сбытовой реформы. Перед руководством компании собственник поставил задачу – максимизация стоимости его горно-металлургического бизнеса. А это возможно, во-первых, за счет устремленности всех компаний группы к единому результату (когда предприятия нацелены не только лишь на достижение собственного бизнес-успеха, а и делают вклад в повы-

шение эффективности объединенной компании). Другими словами, максимально полно используется вертикальная интеграция. «Во-вторых, – продолжил он, – важна тесная координация работы производственных активов и службы продаж – горизонтальная интеграция. Когда продавцы продают не то, что проще всего продать на рынке, а то, что принесет объединенной компании максимальную добавочную стоимость».

Учитывая эти соображения, была поставлена задача обеспечить координацию производства и сбыта при составлении и реализации производственных планов. Что же касается металлоторговых стратегий после «раздвоения» ООО «Леман-Украина», то И.Корытько сделал следующую оговорку – о роли конкретных компаний речь можно будет вести не ранее, чем через несколько месяцев. Но в любом случае, ясно одно: при всей юридической разделенности на оптового и розничного трейдера управление продажами в группе будет централизовано – главой сбытовой функции в дивизионе стали и проката стал Андрей Пархомчук. Сейчас же, отметил руководитель этого дивизиона,

«где-то происходит процесс упрощения коммуникаций между покупателями, трейдерами и производственными предприятиями, а где-то – процесс их построения с нуля».

(Что касается «повышения эффективности в цифрах», то здесь пока следует руководствоваться такими данными от г-на Ольшанского. В 2007г. компания «Леман-Украина» планирует увеличить оборот по сравнению с 2006г. на 7%. – с 1,727 млрд.грн. до 1,845 млрд.грн.).

ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

Остальные игроки отечественного металлотрейдинга на событие отреагировали с одним, сугубо практическим интересом, а именно: каким образом теперь можно будет закупать металлопрокат Енакиевского МЗ и МК «Азовсталь»? Ранее, в большинстве случаев, трейдеры приобретали его не напрямую с заводов, а с площадок «Леман-Украина» – их конкурента.

Президент Украинской ассоциации металлоторговцев и директор фирмы «Трубокомплект» Андрей Федосеев счел, что реформа явно во благо рынка. На той же крымской конференции он заявил – это действительно позволит обеспечить рав-

ный доступ всех трейдеров к продукции металлургических предприятий группы Метинвест. «Хотелось бы, чтобы такие принципы работы взяли на вооружение и другие метпредприятия страны», – добавил он.

Иные операторы, впрочем, не столь оптимистичны. Как отметил в разговоре с автором руководитель одной из металлотрейдерских компаний, «факт организации подразделения оптовой торговли еще ни о чем не говорит. Да, прокат заводов Метинвеста можно будет приобретать оптом по соответствующим ценам; вроде как доступ открыли. Однако нам никто ведь не скажет, по какой цене его станут отгружать сервисным металлоцентрам «Лемана». Явно она будет не такой, как для всех остальных». И с точки зрения ценовой конкуренции никаких преимуществ у сторонних торговцев в данном случае не появится, резюмирует наш собеседник. Кто окажется прав в своих выводах и предположениях, станет ясно через эти самые несколько месяцев. Когда все новые роли переименованного «Лемана» будут расписаны и утверждены к игре.

Сергей Кукин

МІСТО МЕТАЛУ

MD Group

ЛИСТОВИЙ ТА СОРТОВИЙ МЕТАЛОПРОКАТ
МЕРЕЖА СЕРВІСНИХ МЕТАЛОЦЕНТРІВ «МД ГРУП» — РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВНИК МК «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

м. Київ, вул. Промислова, 4/7, тел. (044) 496-54-84, 496-54-85
м. Дніпропетровськ, вул. Байкальська, 1, тел. (056) 290-17249
м. Кременчук, проїзд Галузавий, 5б, тел.: (0536) 64-01-08, 79-24-40
м. Харків, вул. Хабарова, 2, тел. (057) 751-31-06, тел./факс (0572) 94-78-58

www.mdgr.com.ua

ЧЛЕН УКРАЇНСЬКОЇ АСОЦІАЦІЇ МЕТАЛОТОРГОВЦІВ