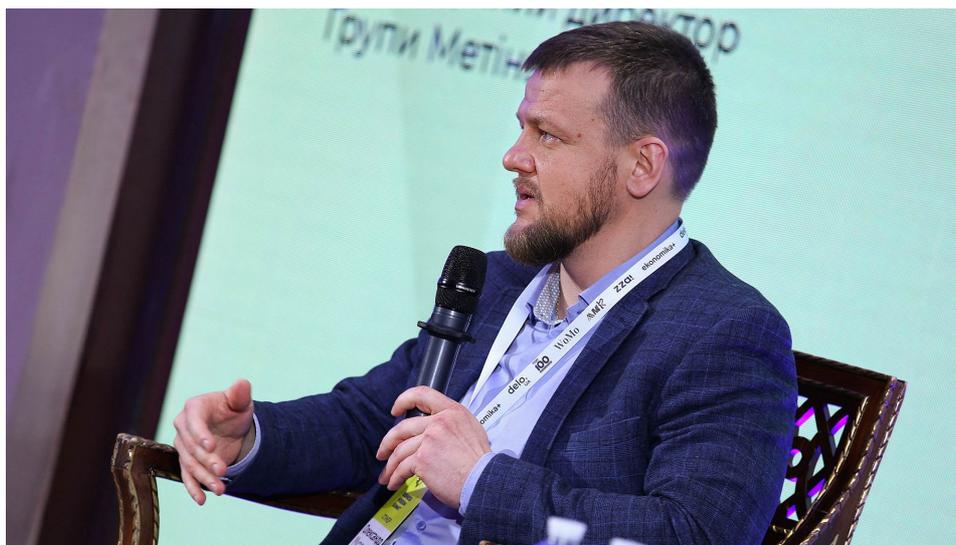


Металлурги в тисках пошлин и политики ограничений: что будет с экспортом стали

Как перейти от сырьевой экономики к технологичной, что мешает экспорту украинской продукции и какие вызовы стоят перед горно-металлургическим комплексом (ГМК) — об этом рассказал операционный директор Группы Метинвест Александр Мироненко на Business Wisdom Summit 2025, прошедшем 11 апреля в Киеве.



Среди главных тем BWS 2025 — выход украинского бизнеса на глобальные рынки, адаптация к новым регуляторным условиям, лидерские стратегии во времена нестабильности, финансовая устойчивость предприятий и возможности цифровой трансформации для повышения эффективности бизнеса. Событие собрало более 40 выступающих — владельцев компаний, топ-менеджеров и экспертов из разных отраслей, а также представителей власти. К саммиту присоединилось более 500 участников офлайн и более 8 000 зрителей онлайн.

Александр Мироненко поучаствовал в панели «Экспансия и евроинтеграция». К дискуссии также присоединились руководители компании Интерпайп и группы компаний «Молочный альянс».

По его мнению, за годы независимости Украине удалось перейти от сырьевого экспорта к экспорту продукции с высокой добавленной стоимостью. Ведь в Украине производилось достаточно много качественных продуктов с высоким спросом как на экспортных рынках, так и на внутреннем.

До полномасштабной войны инвестиции горно-металлургического комплекса составляли около трети всех инвестиций промышленности — за 2021 год предприятия ГМК инвестировали почти \$2 млрд, чем обеспечили 9% заказов машиностроения Украины. Так, на предприятиях Группы Метинвест в Мариуполе и других городах внедрялись масштабные инвестиционные проекты, направленные на увеличение производства технологичной продукции, которая экспортировалась в Европу, Америку, Азию.

«За эти три года войны мы несколько откатились. Но как только закончится война, мы вернемся к этому вектору и будем инвестировать в то, чтобы зарабатывать и производить качественный продукт именно в Украине. Мы делаем определенные шаги в этом направлении даже на имеющемся оборудовании. В частности, нарастили выпуск товарного концентрата и окатышей с увеличенным содержанием железа, что дает дополнительные преимущества перед конкурентами на экспортных рынках. Также за три года мы начали производство более 100 новых видов продукции», — отметил Александр Мироненко.

Что сдерживает экспорт

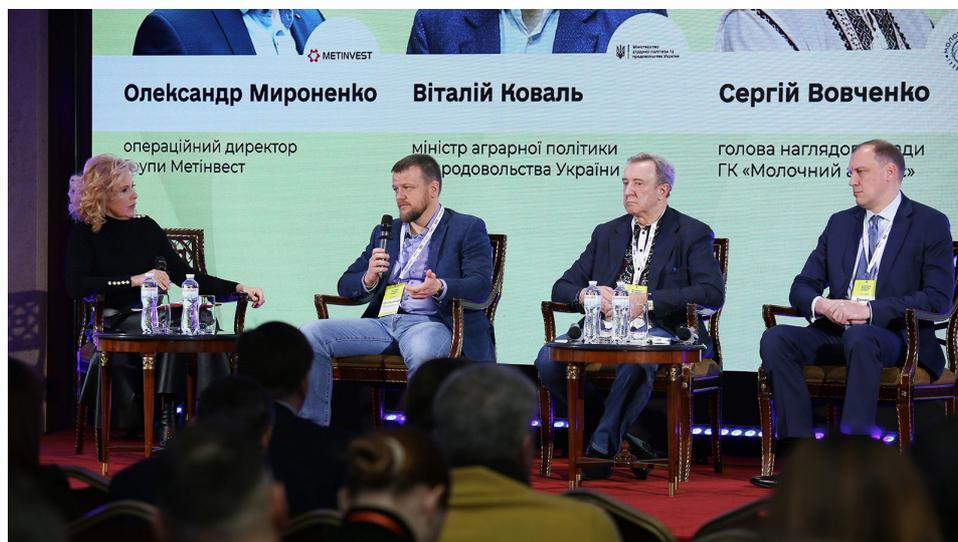
Одним из ключевых факторов, которые через несколько месяцев могут оказать значительное негативное влияние на украинский экспорт стальной продукции, Александр Мироненко назвал СВВАМ — углеродную пошлину, вводимую ЕС на импорт продукции с высоким уровнем выбросов CO₂. Размер

пошлины и соответственно конкурентоспособность продукции на рынке ЕС будет зависеть от того, насколько модернизировано производство. «И это тоже большой вызов для нас, ведь сейчас мы не можем инвестировать в модернизацию — привлечь средства тяжело, потому что из-за войны никто не хочет вкладывать в капиталоемкие проекты в Украине», — добавил он.

По оценкам операционного директора Метинвеста, модернизация завода от момента принятия решения до запуска занимает 3–4 года. СВММ начнет действовать с 1 января 2026 года для товаров со всего мира, которые экспортируются в ЕС. Пока нет никаких исключений или специальных условий для украинской продукции. В то же время украинские производители не имеют доступа к специальным условиям финансирования и грантам на модернизацию, которые доступны европейским производителям. За время войны рынок ЕС стал приоритетным для Украины, поэтому СВММ будет иметь негативное влияние на украинскую экономику.

По оценке Федерации работодателей Украины, за 2026–2030 годы ВВП Украины может сократиться на 4,8–6,1%. Для военной и послевоенной экономики это большая потеря и ограниченные возможности для восстановления, поэтому Украине нужны специальные условия с достаточным переходным периодом.

«Если даже в 2028 году введут углеродную пошлину, а война закончится в 2025 или 2026 году, мы просто не успеваем. Нам очень нужна поддержка государства, чтобы отсрочить эти требования и получить время на адаптацию. После завершения войны нужно минимум 3–4 года на модернизацию. Мы будем ее проводить, но важно, чтобы нам дали время и возможность все реализовать», — сказал Александр Мироненко.



Отвечая на вопрос модератора панели о новой торговой политике администрации США, операционный директор Метинвеста отметил: «Таможенная политика США влияет на экспорт чугуна, занимающего достаточно большую долю в общем объеме экспорта Метинвеста. Также мы ищем варианты замещения арматуры болгарского производства, ориентированной на американский рынок. Сейчас торговые пошлины не оказывают существенного влияния на компанию, но при негативном сценарии последствия могут быть критическими».

Ведь торговые войны вызывают рост цен и сокращение спроса на большинство промышленных товаров, что в свою очередь приводит к сокращению потребления стали: Европа начнет закрываться, снизится производство стали в Китае, крупнейшем потребителе украинского железорудного сырья.

«Все это приведет к максимальному сокращению возможностей для экспорта. И мы сможем экспортировать продукцию только в Европу и вынуждены будем остановить еще несколько комбинатов в Кривом Роге либо снизить производство стали на «Каметстали» или «Запорожстали». Поэтому прямое влияние таможенной политики незначительно. Но политика взаимных ограничений вызывает у нас большое беспокойство, ведь сейчас около 80% экспорта Метинвеста идет в Европу. Если ЕС отменит льготные условия, введенные после начала полномасштабной войны, украинским металлургам будет очень тяжело работать в условиях довоенных ограничений», — пояснил Александр Мироненко.

Что мешает работе ГМК

Еще один вызов для металлургов — тарифы на услуги естественных монополий. Стоимость передачи электроэнергии с 2021 года выросла в 2,3 раза, тариф на транспортировку газа — в четыре раза, а железнодорожные тарифы — в 1,7–2,4 раза.

«Неэффективность государственных монополий оборачивается дополнительными затратами для бизнеса — они просто перекладывают свои финансовые проблемы и специальные обязанности относительно

населения и зеленой генерации на небытовых потребителей услуг. Это существенный вызов для нас. Нужно пересматривать эту политику и искать общий язык с государственными монополиями. И сейчас мы ведем диалог с «Укрзалізницею», которая планирует на 37% повысить железнодорожные тарифы, что в случае принятия уничтожит национального производителя», — сказал Александр Мироненко.

Ингулецкий ГОК уже находится в простое из-за высокой себестоимости (в частности энергоресурсов и логистики), которая не перекрывается ценами на экспортных рынках. «Запуск комбината и возобновление ежемесячного экспорта 1,2 млн тонн концентрата займет 2,5–3 года. Нужны значительные инвестиции на капитальный ремонт оборудования и возвращение 4 тысяч работников, часть из которых ушла в ВСУ или работает в других компаниях», — добавил он.

Другая проблема — дефицит лома для металлургии, который обостряется из-за постоянного увеличения объемов экспорта этого стратегически важного сырья из Украины. В 2024 году экспорт металлолома вырос почти в 6 раз по сравнению с 2022 годом. «Мы продаем стратегическое сырье за границу по \$250 за тонну, тогда как сталь — по \$550-600», — отметил Александр Мироненко.

По оценкам, использование 1 тонны лома для производства и экспорта стали приносит Украине дополнительные \$1,2 тыс. валютной выручки и 15 тыс. грн налогов. «Экспорт лома экономически невыгоден государству. Мы должны ограничить экспорт лома, который нужен украинским металлургам для увеличения внутреннего производства стали», — считает операционный директор Метинвеста.

По словам Александра Мироненко, самый серьезный вызов для Метинвеста — дефицит кадров, который составляет 10–15% от общего количества персонала.

«Поскольку большинство работников — мужчины, это еще большая проблема, ведь сейчас только 50% из них можно забронировать. Мы трудоустраиваем людей официально, но они часто становятся ресурсом для ТЦК, которые сразу их забирают в армию. Это отпугивает людей от работы на наших предприятиях. Сейчас мы ведем диалог с Министерством обороны, чтобы найти компромисс и не парализовать производство. Если не будет работать экономика, у армии не будет ресурсов для борьбы», — отметил он.

Как Метинвест преодолевает вызовы

Даже при таких вызовах и проблемах Метинвест находит возможности для повышения конкурентоспособности и снижения себестоимости продукции. Например, из-за неэффективной логистики и задержек с доставкой грузов в порты в прошлом году Метинвест направил средства на ремонт железнодорожной инфраструктуры. Сегодня срок доставки грузов в порты Одессы уменьшился на полтора суток.

Кроме того, компания инвестирует в собственную генерацию электроэнергии — в этом году планируется реализовать проект стоимостью \$20 млн. Общая мощность составит 20 МВт: установки на 10 МВт уже работают на «Каметстали», а остальные 10 МВт запустят в Кривом Роге. Это позволит уменьшить расходы, повысить энергонезависимость и быть более гибкими во время отключений или действия пиковых тарифов.

Метинвест не ждет завершения войны и уже инвестирует в модернизацию производства. В Кривом Роге стартовал первый этап масштабной реконструкции Северного ГОКа — строительство установки сгущения отходов обогащения железной руды. Это основа для дальнейшего строительства установки флотации и запуска новой обжиговой машины, которая будет производить зеленые окатыши DR-класса с высокой добавленной стоимостью для европейских потребителей, в частности будущего завода в Италии. А в Каменском скоро начнется капремонт доменной печи — после обновления она будет соответствовать европейским экостандартам. Также сформирована программа развития металлургических активов: компания постепенно готовит фундамент для полной модернизации, как только появится финансовая возможность.

«Мы понимаем, какие перед нами стоят вызовы и как их преодолевать. Но в период тяжелых испытаний бизнесу очень важна поддержка государства — в формировании тарифной политики государственных монополий, в установлении условий государственных закупок с требованиями к локализации, в защите внутреннего рынка от недобросовестного импорта, в частности полуфабрикатов из РФ. Важно также обеспечить для Украины специальные условия и достаточный переходный период по СВМ, а также лоббировать интересы украинских производителей на внешних рынках. Независимо от отрасли, государство должно добиваться для них торговых преференций. Это позволит создавать рабочие места и развивать экономику. Например, в горно-металлургическом комплексе работает 60 тысяч человек, а вместе со смежными отраслями — 360 тысяч. А до войны этот показатель был в два раза выше, поэтому есть высокий потенциал к росту», — подытожил Александр Мироненко.

