

«Даже несмотря на сложные обстоятельства, мы продолжаем инвестировать в будущее Украины» — СОО Метинвеста Александр Мироненко для агентства «Интерфакс-Украина»

Об обеспечении сырьем и рынках сбыта, энергобезопасности и проблемах с кадрами, работе предприятий, инвестиционных приоритетах и новых проектах для фронта рассказал операционный директор Группы Метинвест Александр Мироненко в большом интервью агентству «Интерфакс-Украина».



Об обеспечении сырьем

— Недавно Группа Метинвест сообщила о получении предложения о продаже своего угольного актива в США — дочерней компании United Coal по добыче коксующегося угля — и рассматривает его. В случае продажи United Coal, где будете покупать коксующийся уголь?

— Рынок угля достаточно широк, и сейчас в шихтовании (подготовке шихты для производства кокса — ИФ-У) на коксохимках мы используем уголь соответствующих марок из двух наших шахт в США — Wellmore и Affinity.

Сейчас мы рассматриваем вариант отказа от угля из шахт Wellmore и после этого будем брать небольшое количество угля из шахт Affinity, это марка ОС, которая используется в шихтовании на наших КХЗ. Но уголь таких марок, как К и Г, мы закупает не только в США, но и в других странах по всему миру. Поэтому я не вижу никаких проблем с поставками угля на наши КХЗ в связи с дальнейшей судьбой и работой United Coal Company.

— Какова в целом ситуация с обеспечением предприятия сырьем, в том числе коксующимся углем и коксом? Вы импортируете только уголь или и кокс?

— Мы импортируем уголь, чтобы обеспечить наши КХЗ, — ввозим его как из ЕС, так и из Австралии, Америки, из всех стран, которые могут экспортировать уголь с соответствующими качественными характеристиками. У нас давние отношения с компанией «Углекокс» (Польша), которая сейчас основной поставщик кокса на наши предприятия в Запорожье и Каменском.

У нас работают коксохимики, которые обеспечивают часть потребности металлургов в коксе. Ту часть, которой нам недостаточно, импортируем из ЕС. Сейчас у нас нет проблем с обеспечением ни углем, ни коксом. Есть какие-то временные проблемы, например, в Польше сошли вагоны или еще что-то, и на один-два дня смещается доставка. Однако это не критично и не меняет общей картины с нормальными сроками доставки сырья для наших метпредприятий.

— Вы продавали кокс другим предприятиям, в частности «ArcelorMittal Кривой Рог» (АМКР)?

Продает ли Группа кокс этому предприятию сейчас?

— Мы кокс не продавали АМКР, а покупали у них часть кокса, чтобы обеспечивать свои потребности. Мы продавали им коксующийся уголь марки К, который они использовали в своем производстве кокса. Но сейчас у нас нет марки К в связи с тем, что временно приостановлена добыча в Покровской угольной группе, и, соответственно, сейчас мы не покупаем кокс у АМКР.

— **Есть ли проблема с поставками известняка?**

— Нет, сейчас проблем у нас нет, мы получаем известняк из карьеров на западе Украины. Единственная проблема, имеющая сезонный характер, — в осенне-зимний период мы немного меняем фракцию сырья. Берем больше крупной и меньше мелкой фракции, но это связано с влажностью известняка, потому что более мелкая фракция впитывает больше влаги. Все это регулируемые вопросы, и сейчас у нас нет проблем с этим: покупаем в Украине весь ресурс и успешно используем его в производстве как окатышей, так и агломерата.

О проблемах ГМК

— **Какие в целом проблемы с работой компаний ГМК в Украине? Каков прогноз на деятельность во втором полугодии и дальнейшие перспективы?**

— Основная проблема — продолжающаяся война, которая несет нестабильность. На эту ситуацию мы повлиять не можем, она создает определенные риски для функционирования наших предприятий. Но за 3,5 года полномасштабного вторжения мы научились с этими рисками работать.

Что касается загрузки на второе полугодие — формируется нормальный портфель заказов как для металлургов, так и для горнодобывающих предприятий. Мы видим, что до конца года сохраним текущую конфигурацию работы, если не будет каких-либо эксцессов.

Главная проблема для нас сейчас — это дефицит персонала. Не хватает 15–20% необходимого персонала. Дефицит мы покрываем различными инструментами. Но в целом это большая проблема. Есть отток опытных работников, есть небольшой приток молодежи. К сожалению, из-за определенного оттока опытные работники не могут передать свой опыт молодым специалистам. И мы фактически вынуждены работать с молодыми неопытными специалистами, которые делают очень много даже элементарных ошибок, и кое-где эти ошибки могут выливаться в простой оборудования.

Это довольно значительный для нас риск — качество персонала. Уровень образования оставляет желать лучшего. Это такие основные риски, которые могут повлиять на нашу работу. Но мы работаем с ними, стараемся их нивелировать, чтобы выполнить все рабочие задачи до конца года.

— **Раз уж затронули проблему дефицита кадров, то какие проблемы с бронированием работников и как это решается?**

— Проблема в том, что наша квота бронирования составляет 50%. То есть мы не можем забронировать всех военнообязанных работников. Но сейчас у нас довольно неплохое сотрудничество с правительством, которое полностью понимает, что металлургия и горнодобывающая промышленность — это ключевые отрасли, которые нужно поддерживать.

Уже есть определенные шаги, которые помогут увеличить процент бронирования наших работников и, соответственно, уменьшить отток персонала. Думаю, что в ближайшее время — через месяц-два — мы вместе с правительством сделаем определенные шаги, которые позволят нам забронировать большее количество работников, уменьшить отток квалифицированного персонала и немного стабилизировать ситуацию с наймом новых работников.

О рыночной ситуации и работе ГОКов

— **Теперь перейдем к рынкам. Какова сейчас там ситуация? Куда поставляете металлопродукцию? Сколько на внутренний рынок, сколько на внешние рынки?**

— У метпредприятий где-то 30% — это внутренний рынок, 70% реализуется на внешних рынках. Основная доля нашего металлопроката идет в европейские страны, граничащие с Украиной, или в Юго-Восточную Европу.

Кроме того, поставляем прокат (в основном рулонный) в страны Ближнего Востока, азиатские страны. Чугун отправляем в США.

Что касается железорудной продукции — основным потребителем нашего железорудного концентрата остается Китай. Более 60% железорудного концентрата отгружается в Китай через украинские порты.

Среди потребителей — и страны Северной Европы, доступ к которым мы открыли около двух лет назад, значительно повысив качество железорудных окатышей. Туда мы отгружаем железорудную продукцию, чтобы осваивать новый для нас рынок.

— **Вопрос о горно-обогатительных комбинатах (ГОКах): как они работают, в частности, работает ли Ингулецкий ГОК? Каковы планы по загрузке ГОКов в целом?**

— Северный ГОК уже почти вышел на довоенные показатели. У него в работе два карьера и полностью загружена обогатительная фабрика. В производстве окатышей задействованы обе обжиговые машины — ЛУРГИ 552А и ЛУРГИ 552В, которые работают поочередно в зависимости от необходимого объема выпуска окатышей.

Центральный ГОК по добыче работает ниже довоенных объемов: там два карьера, на которых добыча приостановлена, но обогатительная фабрика загружена почти на 80% — на нее отправляется руда из других карьеров и там обогащается.

Ингулецкий ГОК сейчас в простое. Там ведется небольшая добыча руды и производство руды для технологических задач — объемы составляют до 40 тыс. тонн в месяц. Это такой поддерживающий режим.

— **Каковы дальнейшие перспективы?**

— Это очень зависит от того, какие ценовые условия будут на рынке, потому что значительную долю в себестоимости продукции Ингулецкого ГОКа занимает электроэнергия. Сегодня из-за достаточно высоких тарифов на электроэнергию концентрат комбината неконкурентоспособен даже на рынке Китая. Для запуска этого предприятия необходимо сочетание двух факторов: доступной стоимости электроэнергии и роста цен на железорудную продукцию.

У нас есть план запуска. Мы понимаем, что нужно докупать и сколько времени займет полное восстановление производства на Ингулецком ГОКе, включая будущее персонала. Для этого нужны стабильные как внутренний, так и внешние рынки.

О финансах и инвестициях

— **Работают ли предприятия с прибылью или они убыточны — как металлургические, так и горно-обогатительные?**

— Финансовые результаты мы комментируем только в рамках консолидированной финансовой отчетности Группы, которая находится в публичном доступе.

— **Сейчас Группа выплачивает купоны по облигациям, недавно выкупила евробонды-2025, погасила свои долговые обязательства. Можно ли ожидать, что так будет и в дальнейшем?**

— Сегодня Группа соблюдает все свои обязательства. Если будут какие-то изменения, мы о них сообщим.

— **Планируете ли привлекать дополнительные финансы и где?**

— У нас есть портфель торгового финансирования с европейскими и украинскими учреждениями для обеспечения нашей цепочки поставок.

Кроме того, мы анализируем объемы финансирования под конкретные проекты как в Украине, так и за ее пределами.

Так, в июле мы объявили о получении кредитной линии на сумму 23,6 млн евро для Северного ГОКа. Кредит обеспечивается финским экспортно-кредитным агентством Finnvera. Единственным организатором и кредитором выступает Deutsche Bank. Кредит будет направлен на финансирование закупки оборудования у финского промышленного производителя Metso Finland для проекта по сгущению обогатительных отходов.

Отдельно работаем над вариантами финансирования проекта «Адриа» по строительству завода по производству зеленой стали в Италии.

— **Что касается инвестиций, хотелось бы уточнить: куда компания намерена вкладывать деньги в ближайшей и дальней перспективе? И вопрос по «Запорожстали» — там у Метинвеста СП с подсанкционными владельцами. Будете ли участвовать в приватизации?**

— Для того, чтобы этот вопрос стал актуальным, нужно пройти очень много процедур. И когда этот

вопрос будет актуальным, и государство решит выставить на продажу долю предприятия или будут какие-то другие моменты, мы будем смотреть. Сейчас этот вопрос не актуален — идут боевые действия, в частности вокруг Запорожья.

Если мы говорим об инвестициях в Украине, то приоритет и основные средства, которые мы привлекаем, — это модернизация Северного ГОКа. Мы сейчас там строим установку для сгущения отходов, этот проект уже фактически на стадии строительства.

Кроме того, рассматриваем проект по модернизации одной из обжиговых машин ЛУРГИ 552, чтобы подготовить ее под производство улучшенных окатышей для зеленой металлургии в ЕС. Сейчас мы находимся на стадии проектирования и разработки проектных решений.

Если говорить о металлургии, то сейчас у нас акцент на «Каметстали» и приведении в порядок ее доменного и конвертерного цехов. Так, в этом году выполнен достаточно значительный капремонт доменной печи №9 стоимостью \$20 млн, полностью восстановлено оборудование одного из конвертеров в конвертерном цехе.

На «Запорожстали» пока продолжаются текущие ремонты, которые поддерживают состояние оборудования. Учитывая близость фронта, до стабилизации ситуации не можем развивать там какие-то крупные проекты.

В 2026 году продолжим программы на «Каметстали» — там будет полностью восстановлена доменная печь №1, продолжим ремонты в конвертерном цехе.

Поэтому, даже несмотря на сложные обстоятельства, мы продолжаем инвестировать в будущее — как Украины, так и компании. Верим: после войны у нас будет еще больше масштабных инвестиций в восстановление инфраструктуры, прежде всего в стране.

— Насколько компания занимается проблемой СВМ (механизм трансграничной углеродной корректировки)?

— Это очень актуальная для нас проблема. Мы понимаем необходимость модернизации оборудования, чтобы перейти к зеленой металлургии. Есть определенные обстоятельства, такие как война, которые не позволяют сделать этого сейчас.

И мы очень благодарны правительству, которое внесло в программу мероприятий по нашей евроинтеграции пункт о необходимости отсрочки для украинских производителей требований СВМ. Необходимо отсрочить их на время военного положения плюс 3-4 года, чтобы мы смогли восстановиться после войны и начать модернизацию.

У нас есть полное понимание того, что и как нужно сделать, но у нас нет возможности все это профинансировать. Ведь в целом зеленая модернизация наших активов в Украине вместе с совместными предприятиями оценивается в около \$8 млрд.

О новых разработках для фронта

— Другая тема — Стальной Фронт. Хорошая оборонная инициатива. Какие новые разработки планируются или уже есть?

— Есть несколько направлений в рамках Стального Фронта, на которых мы сфокусировались. Я не буду касаться вещей, которые мы покупаем — это отдельный стрим. И там все видят, что финансируется через Фронт, и как это все получается.

Что касается собственного производства, то мы продолжаем развивать проект мобильного укрытия. Сейчас он перерос в проект «Цитадель», который будет использоваться как для военных, так и для гражданских нужд, например, для оборудования укрытий в учебных заведениях. И мы этот проект представили. Сейчас он находится на стадии развития. Думаю, что в ближайшее время мы начнем выдавать практические решения и конструкции, которые будут применяться как в военных, так и в гражданских целях.

Укрытие «Цитадель» прошло полное испытание с участием военных представителей: выполнены все необходимые подрывы и другие проверки, и сейчас проект готовится к практической реализации.

Добавлю, что вчера (интервью состоялось 28 августа – ИФ-У) мы открыли второй подземный госпиталь на одном из направлений фронта. Первый открыт в прошлом году. Новый госпиталь начал работать за 3-4 дня до открытия, и там уже большое количество бойцов получило помощь.

До конца года планируем построить еще один или два госпиталя — это будет зависеть от того, какое

проектное решение выберем. Если это будет стандартный госпиталь с использованием древесины, как мы делали раньше, то построим один госпиталь. А если мы используем вариант «Цитадели», более практичный и дешевый в реализации, то сделаем два госпиталя до конца этого года. Потому что благодаря проекту «Цитадель» мы можем значительно сократить сроки реализации и расходы на строительство. Сейчас с командованием Медицинских сил находимся на стадии проектирования следующих госпиталей.

Другое направление — это экраны для техники, которые защищают от дронов. Мы увеличили объемы их производства. Благодаря усилиям командования, бригад, командования оперативного уровня мы фактически переходим на самофинансирование этих проектов и получаем государственные заказы на эти экраны. Соответственно, у нас растет возможность наращивать объемы производства и привлекать дополнительные средства, потому что это уже финансируется и немного разгружает наш инвестиционный график.

Еще есть несколько проектов, которые мы продолжаем делать, но не можем о них говорить из-за вопросов безопасности.

— Хотелось бы получить экспертный ответ. Если вы делаете панцири-решетки для защиты техники от дронов, то можно ли таким образом защитить гражданские здания, установив решетки снаружи на стены домов? Конечно, если будут снаряды и ракеты, то там трудно уменьшить разрушения.

— С военной точки зрения, чем наносятся удары по технике? Они наносятся FPV-дронами с достаточно небольшим боевым зарядом. Они несут 1,5–2 кг тротила и бьют по технике, чтобы вывести ее из строя. Чтобы полностью разрушить технику — бронированный автомобиль или танк — необходимо попадание 7-10 FPV-дронов.

Если мы говорим о зданиях, то FPV-дрон значительного ущерба им в зоне боевых действий не нанесет. Выбьет стекла или крышу сломает, но это не повод защищать здания металлическими конструкциями, ведь лучше закопаться под землю.

Если мы говорим о городах, то они обстреливаются совсем другими калибрами — это ракеты с зарядом в тротиловом эквиваленте 100-200 кг и больше. И экраны против такого оружия не будут эффективными. И как ни обшивай дом металлическим каркасом, он не спасет от попадания ракеты и не уменьшит повреждения.

А у «шахедов» боевая нагрузка — 5–10 кг. Если «шахед» прилетит в здание, построенное из бетона, кроме выбитых стекол и отдельных помещений, особого вреда он не нанесет.

Поэтому, на мой взгляд, это не поможет нашим городам, которые, к сожалению, сейчас страдают от обстрелов.

О рыночных вызовах и энергетической безопасности

— Как вы оцениваете послабления Нацбанка Украины в части расчетов с зарубежными контрагентами? Вы поддерживаете такие действия? Достаточно ли они?

— Мы поддерживаем действия НБУ и правительства, направленные на упрощение условий ведения бизнеса. Потому что для нас очень важно иметь возможность рассчитываться с нашими поставщиками вовремя, понимать, как строить с ними отношения, вовремя получать средства за нашу продукцию. Когда создаются дополнительные условия для привлечения инвестиций, для упрощения ведения бизнеса в стране, мы это можем только приветствовать.

Мы готовы предоставлять правительству все необходимые рекомендации и предложения, исходя из нашего видения ситуации и того, как ее можно улучшить. Мы с ними работаем постоянно, чтобы поддерживать друг друга в этой сложной ситуации.

— Что нужно сделать для привлечения инвестиций в Украину?

— Прежде всего, закончить войну. Потому что сейчас ни один инвестор или банк не станет давать средства в зону риска без страховки. И на самом деле довольно тяжело договариваться с ними о финансировании объектов в Украине в соответствии с планами модернизации, которые мы сейчас реализуем.

Проблемы с получением торгового финансирования существуют даже тогда, когда продукция уже загружена на судно. Банки готовы предоставлять финансирование под товарный кредит, когда судно уже находится где-то за пределами Украины в Черном море. Банки достаточно осторожно выделяют средства под те объекты, которые, по их мнению, находятся в зоне риска с точки зрения возврата этих