

«Навіть попри складні обставини, ми продовжуємо інвестувати в майбутнє України» — СОО Метінвесту Олександр МIRONENKO для агенції «Інтерфакс-Україна»

Про забезпечення сировиною та ринки збуту, енергобезпеку й проблеми з кадрами, роботу підприємств, інвестиційні пріоритети та нові проекти для фронту розповів операційний директор Групи Метінвест Олександр МIRONENKO у великому інтерв'ю агентству «Інтерфакс-Україна».



Про забезпечення сировиною

— Нещодавно Група Метінвест повідомила про отримання пропозиції щодо продажу свого вугільного активу в США — дочірньої компанії United Coal з видобутку коксівного вугілля — і розглядає її. У разі продажу United Coal, де будете купувати коксівне вугілля?

— Ринок вугілля досить широкий, і зараз у шихтуванні (підготовки шихти для виробництва коксу — ІФ-У) на коксохімах ми використовуємо вугілля відповідних марок із двох наших шахт у США — Wellmore та Affinity.

Наразі ми розглядаємо опцію відмови від вугілля з шахт Wellmore і після цього будемо брати невелику кількість вугілля з шахт Affinity, це марка ОС, яка використовується в шихтуванні на наших КХЗ. Але вугілля таких марок, як К і Г, ми закуповуємо не тільки в США, а й в інших країнах у всьому світі. Тому я не бачу жодних проблем із постачанням вугілля на наші КХЗ у зв'язку з подальшою долею та роботою United Coal Company.

— Яка загалом ситуація з забезпеченням підприємства сировиною, зокрема коксівним вугіллем та коксом? Ви імпортуєте тільки вугілля чи й кокс?

— Ми імпортуємо вугілля, щоб забезпечити наші КХЗ, — ввозимо його як з ЄС, так і з Австралії, Америки, з усіх країн, що можуть експортувати вугілля з відповідними якісними характеристиками. Ми маємо довготривалі відносини з компанією «Вуглекокс» (Польща), яка зараз є основним постачальником коксу на наші підприємства в Запоріжжі та Кам'янському.

У нас працюють коксохіми, що забезпечують частину потреби металургів у коксі. Ту частину, якої нам недостатньо, імпортуємо з ЄС. Наразі у нас немає проблем із забезпеченням ні вугіллем, ні коксом. Є якісь тимчасові проблеми, наприклад, у Польщі зійшли вагони або ще щось, і на один-два дні зміщується доставлення. Проте це не критично й не змінює загальної картини з нормальними строками доставлення сировини для наших метпідприємств.

— Ви продавали кокс іншим підприємствам, зокрема «ArcelorMittal Кривий Ріг» (АМКР)? Чи продає Група кокс цьому підприємству зараз?

— Ми кокс не продавали АМКР, а купували в них частину коксу, щоб забезпечувати свої потреби. Ми продавали їм коксівне вугілля марки К, яке вони використовували в своєму виробництві коксу. Але зараз у нас немає марки К у зв'язку з тим, що тимчасово припинено видобуток у Покровській вугільній групі, і, відповідно, зараз ми не купуємо кокс в АМКР.

— Чи є проблема з постачанням вапняку?

— Ні, зараз проблем у нас немає, ми отримуємо вапняк із кар'єрів на заході України. Єдина проблема, що має сезонний характер, — в осінньо-зимовий період ми дещо змінюємо фракцію сировини. Беремо більше великої та менше дрібної фракції, але це пов'язано з вологістю вапняку, тому що дрібніша фракція вбирає більше вологи. Усе це регульовані питання, і зараз ми не маємо проблем із цим: купуємо в Україні весь ресурс і успішно використовуємо його у виробництві як окатків, так і агломерату.

Про проблеми ГМК

— Які загалом є проблеми з роботою компаній ГМК в Україні? Який прогноз на діяльність у другому півріччі та подальші перспективи?

— Основна проблема — триває війна, що несе нестабільність. На цю ситуацію ми вплинути не можемо, вона створює певні ризики для функціонування наших підприємств. Але за 3,5 роки повномасштабного вторгнення ми навчилися з цими ризиками працювати.

Щодо завантаження на друге півріччя — формується нормальний портфель замовлень як для металургів, так і для гірничодобувних підприємств. Ми бачимо, що до кінця року утримаємо поточну конфігурацію роботи, якщо не буде якихось ексцесів.

Головна проблема для нас зараз — це дефіцит персоналу. Не вистачає 15–20% необхідного персоналу. Дефіцит ми покриваємо різними інструментами. Але загалом це велика проблема. Є відтік досвідчених працівників, є невеликий приплив молоді. На жаль, через певний відтік досвідчені працівники не можуть передати свій досвід молодим фахівцям. І ми фактично змушені працювати з молодими недосвідченими фахівцями, які роблять дуже багато навіть елементарних помилок, і подекуди ці помилки можуть вилитися в простої обладнання.

Це досить значний для нас ризик — якість персоналу. Рівень освіти залишає бажати кращого. Це такі основні ризики, які можуть вплинути на нашу роботу. Але ми працюємо з ними, намагаємося їх нівелювати, щоб виконати всі робочі завдання до кінця року.

— Якщо вже торкнулися проблеми дефіциту кадрів, то які проблеми з бронюванням працівників і як це вирішується?

— Проблема в тому, що наша квота бронювання становить 50%. Тобто ми не можемо забронювати всіх військовозобов'язаних працівників. Але зараз є досить непогана співпраця з урядом, який має повне розуміння, що металургія та гірничодобувна промисловість – це важливі індустрії, які потрібно підтримувати.

Нині вже є певні кроки, які допоможуть збільшити відсоток бронювання наших працівників і, відповідно, зменшити відтік персоналу. Думаю, що найближчим часом — за місяць-два — ми разом з урядом зробимо певні кроки, що дадуть нам змогу забронювати більшу кількість працівників, зменшити відтік кваліфікованого персоналу й трохи стабілізувати ситуацію з наймом нових працівників.

Про ринкову ситуацію та роботу ГЗК

— Тепер перейдемо до справ на ринках. Яка зараз там ситуація? Куди постачає металопродукцію? Скільки на внутрішній ринок, скільки на зовнішні ринки?

— У метпідприємств десять 30% — це внутрішній ринок, 70% реалізується на зовнішніх ринках. Основна частка нашого металопрокату йде до європейських країн, які мають спільний кордон з Україною, або до Південно-Східної Європи.

Крім того, постачаємо прокат (переважно рулонний) до країн Близького Сходу, азійських країн. Чавун відправляємо до США.

Щодо залізорудної продукції — основним споживачем нашого залізорудного концентрату є Китай. Понад 60% залізорудного концентрату відвантажується до Китаю через українські порти.

Споживачами є і країни Північної Європи, доступ до яких ми відкрили десять два роки тому, значно підвищивши якість залізорудних окатків. Туди ми відвантажуємо залізорудну продукцію, щоб освоювати новий для нас ринок.

— **Питання про гірничо-збагачувальні комбінати (ГЗК): як вони працюють, зокрема, чи працює Інгулецький ГЗК? Які плани щодо завантаження ГЗК загалом?**

— Північний ГЗК вже майже вийшов на доводні показники. У нього в роботі два кар'єри й повністю завантажена збагачувальна фабрика. У виробництві окатків задіяно обидві випалювальні машини – ЛУРГІ 552А та ЛУРГІ 552В, які працюють по черговому залежно від необхідного обсягу випуску окатків.

Центральний ГЗК з видобутку працює нижче за доводні обсяги: там два кар'єри, на яких видобуток призупинено, але збагачувальна фабрика завантажена майже на 80% — на неї відправляється руда з інших кар'єрів і там збагачується.

Інгулецький ГЗК зараз у простой. Там ведеться невеличкий видобуток руди й виробництво руди задля технологічних завдань — обсяги становлять до 40 тис. тонн на місяць. Це такий підтримувальний режим.

— **Які подальші перспективи?**

— Це дуже залежить від того, які цінові умови будуть на ринку, тому що значну частку в собівартості продукції Інгулецького ГЗК займає електроенергія. Зараз через досить високі тарифи на електроенергію концентрат комбінату неконкурентоздатний навіть на ринку Китаю. Для запуску цього підприємства потрібен збіг двох чинників: доступної вартості електроенергії та зростання цін на залізорудну продукцію.

Ми маємо план запуску. Ми розуміємо, що потрібно докуповувати й скільки часу займе повне відновлення виробництва на Інгулецькому ГЗК, включно з майбутнім персоналу. Для цього потрібні сталі як внутрішній, так і зовнішній ринки.

Про фінанси та інвестиції

— **Чи працюють підприємства з прибутком, чи вони збиткові — як металургійні, так і гірничо-збагачувальні?**

— Фінансові результати ми коментуємо лише в межах консолідованої фінансової звітності Групи, яка є в публічному доступі.

— **Наразі Група сплачує купони за облігаціями, нещодавно викупила євробонди-2025, погасила свої боргові зобов'язання. Чи можна чекати, що так буде й надалі?**

— Станом на сьогодні Група дотримується всіх своїх зобов'язань. Якщо будуть якісь зміни, ми про них повідомимо.

— **Чи плануєте залучати додаткові фінанси й де?**

— У нас є портфель торговельного фінансування з європейськими та українськими установами для забезпечення нашого ланцюжка постачання.

Крім того, ми аналізуємо обсяги фінансування під конкретні проекти як в Україні, так і поза її межами.

Так, у липні ми оголосили про отримання кредитної лінії на суму 23,6 млн євро для Північного ГЗК. Кредит забезпечується фінською експортно-кредитною агенцією Finnvera. Єдиним організатором і кредитором виступає Deutsche Bank. Кредит буде спрямовано на фінансування закупівлі обладнання у фінського промислового виробника Metso Finland для проекту зі згущення збагачувальних відходів.

Окремо працюємо над опціями фінансування проекту «Адрія» з будівництва заводу з виробництва зеленої сталі в Італії.

— **Стосовно інвестицій хотілось би уточнити: куди компанія має намір вкладати гроші в ближчій та далекій перспективі? І питання щодо «Запоріжсталі» — там у Metinvest СП з підсанкційними власниками. Чи будете брати участь у приватизації?**

— Для того, щоб це питання стало на часі, треба пройти дуже багато процедур. І коли це питання буде нагальним, і держава вирішить виставляти на продаж частку підприємства або будуть якісь інші моменти, ми будемо дивитися. Наразі це питання не на часі — йдуть бойові дії, зокрема навколо Запоріжжя.

Якщо ми говоримо про інвестиції в Україні, то пріоритет і основні кошти, які ми залучаємо, — це модернізація Північного ГЗК. Ми зараз там будуємо установку для згущення відходів, цей проект вже фактично на стадії будівництва.

Крім того, розглядаємо проект із модернізації однієї з випалювальних машин ЛУРГІ 552, щоб підготувати її під виробництво покращених окатків для зеленої металургії в ЄС. Зараз ми перебуваємо на стадії

проектування та розроблення проєктних рішень.

Якщо ми говоримо про металургію, то зараз у нас акцент на «Каметсталі» та доведенні до ладу її доменного й конвертерного цехів. Так, цього року виконано досить значний капремонт доменної печі №9 вартістю \$20 млн, повністю відновлено обладнання одного з конвертерів у конвертерному цеху.

На «Запоріжсталі» поки тривають поточні ремонти, які підтримують стан обладнання. З огляду на близькість фронту, до стабілізації ситуації не можемо розвивати там якісь великі проєкти.

У 2026 році продовжимо програми на «Каметсталі» — там буде повністю відновлено доменну піч №1, продовжимо ремонти в конвертерному цеху.

Тому, навіть попри складні обставини, ми продовжуємо інвестувати в майбутнє — як України, так і компанії. Віримо: після війни в нас буде ще більше масштабних інвестицій у відновлення інфраструктури, насамперед у країні.

— Наскільки компанія опікується проблемою СВМ (механізм транскордонного вуглецевого коригування)?

— Це дуже нагальна для нас проблема. Ми розуміємо потребу модернізації обладнання, щоб перейти в зелену металургію. Є певні обставини, такі як війна, які не дають змоги зробити це зараз.

І ми дуже вдячні уряду, який вніс до програми заходів із нашої євроінтеграції пункт про необхідність відтермінування для українських виробників вимог СВМ. Потрібно відтермінувати їх на час воєнного стану плюс 3-4 роки, щоб ми мали можливість відновитися після війни й розпочати модернізацію.

У нас є повне розуміння того, що і як треба зробити, але ми не маємо можливості це все профінансувати. Адже загалом зелена модернізація наших активів в Україні разом зі спільними підприємствами оцінюється в близько \$8 млрд.

Про нові розробки для фронту

— Інша тема — Сталевий Фронт. Гарна оборонна ініціатива. Які нові розробки плануються чи вже є?

— Є декілька напрямів у межах Сталевого Фронту, на яких ми сфокусувалися. Я не буду торкатися речей, які ми купуємо, — це окремий стрім. І там всі бачать, що фінансується через Фронт, і як це все виходить.

Що стосується власного виробництва, то ми продовжуємо розвивати проєкт мобільного укриття. Зараз він переріс у проєкт «Цитадель», який буде використовуватися як для військових, так і для цивільних потреб, наприклад, для обладнання укриттів у закладах освіти. І ми цей проєкт презентували. Зараз він перебуває на стадії розвитку. Думаю, що вже найближчим часом ми почнемо видавати практичні рішення й конструкції, які застосовуватимуться як у військових, так і в цивільних цілях.

Укриття «Цитадель» пройшло повне випробування за участю військових представників: виконано всі необхідні підриви та інші перевірки, і зараз проєкт готується до практичної реалізації.

Додам, що вчора (інтерв'ю відбулось 28 серпня – ІФ-У) ми відкрили другий підземний шпиталь на одному з напрямків фронту. Перший відкрито торік. Новий шпиталь почав працювати за 3-4 дні до відкриття, і там вже велика кількість бійців отримала допомогу.

До кінця року плануємо побудувати ще один або два шпиталі — це залежатиме від того, яке проєктне рішення оберемо. Якщо це буде стандартний шпиталь із використанням деревини, як ми робили раніше, то побудуємо один шпиталь. А якщо ми застосуємо варіант «Цитаделі», який є практичнішим та дешевим в реалізації, то зробимо два шпиталі до кінця цього року. Тому що через проєкт «Цитадель» ми можемо значно зменшити терміни реалізації та скоротити витрати на будівництво. Зараз із командуванням Медичних сил перебуваємо на стадії проєктування наступних шпиталів.

Інший напрям — це екрани для техніки, які захищають від дронів. Ми збільшили обсяги їхнього виробництва. Завдяки зусиллям командування, бригад, командування оперативного рівня ми фактично переходимо на самофінансування цих проєктів і отримуємо державні замовлення на ці екрани. Відповідно, у нас зростає можливість нарощувати обсяги виробництва й залучати додаткові кошти, тому що це вже фінансується і трохи розвантажує наш інвестиційний графік.

Ще є декілька проєктів, які ми продовжуємо робити, але не можемо про них говорити через безпекові питання.

— Хотілося б експертну відповідь отримати. Якщо ви робите панцирі-решітки для захисту техніки від дронів, то чи можна в такий спосіб захистити цивільні будівлі, встановивши решітки ззовні на стіни будинків? Звичайно, якщо будуть снаряди та ракети, то там важко зменшити руйнування.

— З військового погляду, чим завдають ударів по техніці? Їх завдають FPV-дронами, які мають досить невеликий бойовий заряд. Вони несуть 1,5-2 кг тротилу й б'ють по техніці, щоб вивести її з ладу. Щоб повністю зруйнувати техніку — броньований автомобіль або танк — потрібно влучання 7-10 FPV-дронів.

Якщо ми говоримо про будівлі, то FPV-дрон значної шкоди їм у зоні бойових дій не завдасть. Виб'є шибки або дах складе, але це не привід захищати будівлі металевими конструкціями, адже краще закопатися під землю.

Якщо ми говоримо про міста, то вони обстрілюються зовсім іншими калібрами — це ракети, які мають заряд у тротиловому еквіваленті 100-200 кг і більше. І екрани проти такої зброї не будуть ефективними. І як не обшивай будинок металевим каркасом, він не врятує від влучання ракети й не зменшить пошкодження.

А «шахеда» мають бойове навантаження 5-10 кг. Якщо «шахед» прилетить у будівлю, яку зведено з бетону, окрім вибитих шибок і окремих помешкань, особливої шкоди він не завдасть.

Тому, на мій погляд, це не допоможе нашим містам, які, на жаль, зараз потерпають від обстрілів.

Про ринкові виклики та енергетичну безпеку

— Як ви оцінюєте послаблення Нацбанку України щодо розрахунків із контрагентами за кордоном? Ви підтримуєте такі дії? Чи вони достатні?

— Ми підтримуємо дії НБУ та уряду, які спрямовані на спрощення умов ведення бізнесу. Тому що для нас дуже важливо мати можливість розраховуватися з нашими постачальниками вчасно, розуміти, як будувати з ними відносини, вчасно отримувати кошти за нашу продукцію. Коли створюються додаткові умови для залучення інвестицій, для спрощення ведення бізнесу в країні, ми це можемо лише вітати.

Ми готові надавати уряду всі необхідні рекомендації та пропозиції, виходячи з нашого бачення ситуації та того, як її можна покращити. Ми з ними працюємо постійно, щоб підтримувати одне одного в цій складній ситуації.

— Що потрібно зробити для залучення інвестицій в Україну?

— Насамперед закінчити війну. Тому що зараз жоден інвестор чи банк не даватиме кошти в зону ризику без страхування. І насправді досить важко домовлятися з ними про фінансування об'єктів в Україні відповідно до планів модернізації, які ми зараз реалізуємо.

Проблеми з отриманням торговельного фінансування існують навіть тоді, коли продукцію уже завантажено на судно. Банки готові надавати фінансування під товарний кредит, коли судно вже перебуває десь за межами України в Чорному морі. Банки досить обережно виділяють кошти під ті об'єкти, які, на їхній погляд, є в зоні ризику з огляду на повернення цих інвестицій.

— У цьому плані, який прогноз на ситуацію в країні в умовах війни? Якщо війна триватиме й далі, наскільки ситуація погіршуватиметься? І на який строк, за вашими прогнозами, може затягнутися війна?

— Ми не можемо давати якихось прогнозів, коли або як завершиться війна. Я знаю одне: ми тут будемо стояти стільки, скільки буде потрібно, скільки б ця війна не тривала. Ми робитимемо все, щоб наша компанія вижила та розвивалася в міру можливостей. І докладемо всіх зусиль, щоб супротивник не захопив більше нашої території.

Ми повинні робити все, що від нас залежить, щоб зберегти те, що у нас є. І ми будемо це робити, чого б нам це не стало.

— Як на ринок вплинули тарифні ініціативи Трампа? Українські виробники у виграші чи програші? А як це може позначитися на ваших активах у Європі?

— Чавун не підпадає під «сталеве» мито в 50%, але підпадає під загальне мито в 10%, яке отримала Україна. У нас були невеликі негативні очікування від того, що європейці під час введення цих додаткових мит від Трампа запровадять мита й на свою продукцію, більше захищатимуть свій ринок, що вплинуло б, зокрема, й на нас. І це створило б нам проблеми, якби нам закрили вільний доступ до європейського ринку. Але наразі на три роки це відтерміновано.