

Металурги в лещатах мит і політики обмежень: що буде з експортом сталі

Як перейти від сировинної економіки до технологічної, що заважає експорту української продукції та які виклики постали перед гірничо-металургійним комплексом (ГМК) — про це розповів операційний директор Групи Метінвест Олександр МIRONENKO на Business Wisdom Summit 2025, що пройшов 11 квітня в Києві.



Серед головних тем BWS 2025 — вихід українського бізнесу на глобальні ринки, адаптація до нових регуляторних умов, лідерські стратегії у часи нестабільності, фінансова стійкість підприємств та можливості цифрової трансформації для підвищення ефективності бізнесу. Подія зібрала понад 40 промовців — власників компаній, топменеджерів і експертів із різних галузей, а також високопосадовців. До заходу долучилося більш ніж 500 учасників офлайн та понад 8 000 глядачів онлайн.

Олександр МIRONENKO взяв участь у панелі «Експансія та євроінтеграція». До дискусії також доєдналися керівники компанії Інтерпайп і групи компаній «Молочний альянс».

На його думку, за роки незалежності Україні вдалося перейти від сировинного експорту до експорту продукції з високою доданою вартістю. Адже в Україні вироблялося досить багато якісних продуктів із високим попитом як на експортних ринках, так і на внутрішньому.

До повномасштабної війни інвестиції гірничо-металургійного комплексу становили близько третини всіх інвестицій промисловості — за 2021 рік підприємства ГМК інвестували майже \$2 млрд, чим забезпечили 9% замовлень машинобудування України. Так, на підприємствах Групи Метінвест у Маріуполі та інших містах впроваджувалися масштабні інвестиційні проекти, спрямовані на збільшення виробництва технологічної продукції, що експортувалася до Європи, Америки, Азії.

«Наразі за ці три роки війни ми дещо відкотилися. Але щойно закінчиться війна, ми повернемося до цього вектору й інвестуватимемо в те, щоб заробляти й виробляти якісний продукт саме в Україні. Ми робимо певні кроки в цьому напрямі навіть на наявному обладнанні. Зокрема, наростили випуск товарного концентрату та окатків зі збільшеним вмістом заліза, що дає додаткові переваги над конкурентами на експортних ринках. Також за три роки ми розпочали виробництво понад 100 нових видів продукції», — зазначив Олександр МIRONENKO.

Що стримує експорт

Одним з основних чинників, що за кілька місяців можуть мати значний негативний вплив на український експорт сталевих продуктів, Олександр МIRONENKO назвав СВМ — вуглецеве мито, яке ЄС запроваджує на імпорту продукції з високим рівнем викидів CO₂. Розмір мита та відповідно конкурентоспроможність продукції на ринку ЄС залежатиме від того, наскільки модернізовано виробництво. «І це теж великий виклик для нас, адже зараз ми не можемо інвестувати в модернізацію —

залучити кошти важко, бо через війну ніхто не має жодного бажання вкладати в капіталомісткі проекти в Україні», — додав він.

За оцінками операційного директора Метінвесту, модернізація заводу від моменту ухвалення рішення до запуску займе 3-4 роки. СВМ почне діяти з 1 січня 2026 року для товарів з усього світу, які експортуються до ЄС. Наразі немає жодних винятків або спеціальних умов для української продукції. Водночас українські виробники не мають доступу до спеціальних умов фінансування та грантів на модернізацію, які доступні європейським виробникам. За час війни ринок ЄС став пріоритетним для України, тому СВМ матиме негативний вплив на українську економіку.

За оцінкою Федерації роботодавців України, за 2026–2030 роки ВВП України може зменшитися на 4,8-6,1%. Для воєнної та повоєнної економіки це велика втрата та обмежені можливості для відновлення, тому Україні потрібні спеціальні умови з достатнім перехідним періодом.

«Якщо навіть у 2028 році введуть вуглецеве мито, а війна закінчиться у 2025 чи 2026 році, ми просто не встигаємо. Нам дуже потрібна підтримка держави, щоб відтермінувати ці вимоги й мати час на адаптацію. Після завершення війни потрібно щонайменше 3–4 роки на модернізацію. Ми будемо її проводити, але важливо, щоб нам дали час та можливість усе реалізувати», — сказав Олександр МIRONENKO.



Відповідаючи на запитання модератора панелі про нову торговельну політику адміністрації США, операційний директор Метінвесту зазначив: «Митна політика США впливає на експорт чавуну, що займає досить велику частку в загальному обсязі експорту Метінвесту. Також ми шукаємо варіанти заміщення арматури болгарського виробництва, орієнтованої на американський ринок. Зараз торговельні мита не мають значного впливу на компанію, але за негативного сценарію наслідки можуть бути критичними».

Адже торговельні війни спричиняють зростання цін та скорочення попиту на більшість промислових товарів, що своєю чергою призводить до скорочення споживання сталі: Європа почне закриватися, скоротиться виробництво сталі в Китаї, який є найбільшим споживачем української залізничної сировини.

«Усе це призведе до максимального скорочення можливостей для експорту. І ми зможемо експортувати продукцію лише до Європи й вимушені будемо зупинити ще декілька комбінатів у Кривому Розі або скоротити виробництво сталі на «Каметсталі» чи «Запоріжсталі». Тому прямий вплив митної політики незначний. Але політика взаємних обмежень викликає у нас велике занепокоєння, адже зараз близько 80% експорту Метінвесту йде до Європи. Якщо ЄС скасує пільгові умови, запроваджені після початку повномасштабної війни, українським металургам буде дуже важко працювати в умовах довоєнних обмежень», — пояснив Олександр МIRONENKO.

Що заважає роботі ГМК

Ще один виклик для металургів — тарифи на послуги природних монополій. Вартість передачі електроенергії з 2021 року зросла у 2,3 раза, тариф на транспортування газу — вчетверо, а залізничні тарифи — в 1,7-2,4 раза.

«Неефективність державних монополій обертається додатковими витратами для бізнесу — вони просто перекладають свої фінансові проблеми та спеціальні обов'язки щодо населення та зеленої генерації на непобутових споживачів послуг. Це суттєвий виклик для нас. Потрібно переглядати цю політику й шукати спільну мову з державними монополіями. І зараз ми ведемо діалог з «Укрзалізницею», яка планує

на 37% підвищити залізничні тарифи, що в разі прийняття знищить національного виробника», — сказав Олександр Мироненко.

Інгулецький ГЗК уже перебуває в простой через високу собівартість (зокрема енергоресурсів і логістики), яка не перекривається цінами на експортних ринках. «Запуск комбінату та відновлення експорту 1,2 млн тонн концентрату щомісяця займе 2,5–3 роки. Потрібні значні інвестиції на капітальний ремонт обладнання та повернення 4 тисяч працівників, частина з яких пішла в ЗСУ або працює в інших компаніях», — додав він.

Інша проблема — дефіцит брухту для металургії, що загострюється через постійне збільшення обсягів експорту цієї стратегічно важливої сировини з України. У 2024 році експорт брухту зріс майже у 6 разів проти 2022 року. «Ми продаємо стратегічну сировину за кордон по \$250 за тонну, тоді як сталь — по \$550–600», — зазначив Олександр Мироненко.

За оцінками, використання 1 тонни брухту для виробництва та експорту сталі приносить Україні додаткові \$1,2 тис. валютного виторгу та 15 тис. грн податків. «Експорт брухту економічно не вигідний для держави. Ми маємо обмежити експорт брухту, що потрібен українським металургам для збільшення внутрішнього виробництва сталі», — вважає операційний директор Метінвесту.

За словами Олександра Мироненка, найбільшій виклик для Метінвесту — дефіцит кадрів, який становить 10-15% від загальної кількості персоналу.

«Оскільки більшість працівників — чоловіки, це ще більша проблема, адже зараз лише 50% із них можна забронювати. Ми працевлаштовуємо людей офіційно, але вони часто стають ресурсом для ТЦК, що відразу їх забирають до армії. Це відлякує людей від роботи на наших підприємствах. Зараз ми ведемо діалог із Міністерством оборони, щоб знайти компроміс і не паралізувати виробництво. Якщо не буде працювати економіка, армія не матиме ресурсів для боротьби», — зазначив він.

Як Метінвест долає виклики

Навіть за таких викликів і проблем Метінвест знаходить можливості для підвищення конкурентоспроможності та зменшення собівартості продукції. Наприклад, через неефективну логістику та затримки з доставленням вантажів до портів торік Метінвест спрямував кошти на ремонт залізничної інфраструктури. Зараз термін доставлення вантажів до портів Одеси зменшився на півтори доби.

Крім того, компанія інвестує у власну генерацію електроенергії — цього року планується реалізувати проєкт вартістю \$20 млн. Загальна потужність становитиме 20 МВт: установки на 10 МВт вже працюють на «Каметсталі», а решту 10 МВт запуснуть у Кривому Розі. Це дасть змогу зменшити витрати, підвищити енергонезалежність і бути гнучкішими під час знеструмлень чи дії пікових тарифів.

Метінвест не чекає на завершення війни й уже інвестує в модернізацію виробництва. У Кривому Розі стартував перший етап масштабної реконструкції Північного ГЗК — будівництво установки згущення відходів збагачення залізної руди. Це основа для подальшого будівництва установки флотоції та запуску нової випалювальної машини, яка вироблятиме зелені окатки DR-класу з високою доданою вартістю для європейських споживачів, зокрема майбутнього заводу в Італії. А в Кам'янському скоро розпочнеться капремонт доменної печі — після оновлення вона відповідатиме європейським екостандартам. Також сформовано програму розвитку металургійних активів: компанія поступово готує фундамент для повної модернізації, щойно з'явиться фінансова можливість.

«Ми розуміємо, які перед нами є виклики та як їх долати. Але в період важких випробувань бізнесу дуже важлива підтримка держави — у формуванні тарифної політики державних монополій, у встановленні умов державних закупівель із вимогами до локалізації, у захисті внутрішнього ринку від недобросовісного імпорту, зокрема напівфабрикатів з РФ. Важливо також забезпечити для України спеціальні умови та достатній перехідний період щодо СВВАМ, а також лобіювати інтереси українських виробників на зовнішніх ринках. Незалежно від галузі, держава має виборювати для них торгові преференції. Це дасть змогу створювати робочі місця й розвивати економіку. Наприклад, у гірничо-металургійному комплексі працює 60 тисяч людей, а разом із суміжними галузями — 360 тисяч. А до війни цей показник був удвічі вищий, тому маємо високий потенціал до зростання», — підсумував Олександр Мироненко.