

Війна змінила ринок: як Метінвест-СМЦ трансформувався в повноцінного металотрейдера — CEO компанії Євген Олексієнко для GMK Center

Генеральний директор найбільшого українського металотрейдера Метінвест-СМЦ в інтерв'ю GMK Center розповів про тенденції на внутрішньому ринку металоторгівлі, роботу у сфері логістики та імпорту сталі, а також про бачення повоєнного відновлення української інфраструктури.



Втрата маріупольських комбінатів «Азовсталь» і ММК ім. Ілліча сильно позначилася на внутрішньому ринку металопрокату – припинився випуск слябів, товстолистового прокату понад 8 мм, двотаврів, залізничних рейок тощо. Це призвело до дефіциту зазначеної продукції. Метінвест майже одразу розпочав на українських підприємствах, що збереглися, роботу з випуску окремих “втрачених” видів металопродукції й став закуповувати імпортний прокат.

— Які головні зміни відбулися на українському ринку металоторгівлі з початку війни?

– Ринок металоторгівлі змінився від початку повномасштабних воєнних дій у 2022 році. З ринку пішли дрібні гравці, які не змогли адаптуватися до нових реалій. Відбулося укрупнення галузі в бік основних національних гравців-металотрейдерів. Через зниження попиту збільшилася конкуренція, що знизило маржинальність.

Наша компанія через втрату значної лінійки продукції, виробленої на українських активах, також трансформувалася з розподільної мережі в повноцінного металотрейдера, якому потрібно закуповувати імпортний прокат на вільному ринку.

— Які зміни в попиті на металопродукцію в Україні ви спостерігаєте останніми роками? Які сегменти ринку генерують найбільший попит?

– Від початку повномасштабної війни попит упав на 57%. 2023 року на тлі низької бази порівняння попит зріс на 47%, а 2024-го – на 10%. Але навіть з урахуванням такого зростання ємність ринку у 2024 році залишається на 30% нижчою за рівень 2021-го. Це пов'язано як із втратою територій, де перебували великі споживачі, так і з руйнуванням виробництв. Через невизначеність та високі ризики стримується інвестиційна активність в Україні.

Серед галузей із найбільшим споживанням металопрокату можна відзначити будівельну, метизну та трубну галузі, металообробку та гірничо-металургійний комплекс.

— На початку війни найсильніше постраждали ланцюги постачання. Чи відчуває Метінвест-СМЦ логістичні труднощі та потребу в оптимізації маршрутів?

– Нині ситуація дещо стабілізувалася, але, на жаль, ми все ще відчуваємо певні логістичні труднощі. Війна внесла довгострокові зміни в логістичні маршрути та змусила нас переосмислити звичні логістичні схеми. Йдеться про доставлення сировини для виробничих майданчиків в Україні, а також напівфабрикатів на прокатні активи Метінвесту в ЄС, продукція яких продається в сервісних центрах Метінвест-СМЦ.

Обстріли портової інфраструктури, пошкодження залізничних колій, блокування прикордонних переходів змушують адаптуватися і змінювати, здавалося б, налагоджені логістичні шляхи.

Зі збільшенням імпорту продукції ми також почали використовувати орендовані перевалочні потужності поблизу портів для оптимізації логістичних витрат для доставлення в міста, де поки що немає наших металоцентрів, але присутні наші клієнти.

Крім оптимізації поточних логістичних маршрутів, важливим завданням є відкриття нових логістичних маршрутів завдяки використанню флоту, що відвантажує руду на далекі ринки. Це дасть змогу скоротити не тільки логістичні витрати, а й час доставлення імпортової продукції. Один із таких маршрутів зараз тестує наша команда.

Ми розуміємо, що ефективна логістика критично важлива для забезпечення безперебійної роботи й покриття запитів наших клієнтів. Тому наша команда постійно шукає оптимальні маршрути, зокрема з використанням мультимодальних перевезень, адаптуючись до реалій воєнного часу та готуючись до майбутнього відновлення економіки.



— Війна сильно змінила регіональну картину економічної активності і, як наслідок, продажу металопродукції. Як ваша компанія з початку війни змінила свою складську політику?

– Ми перебуваємо в процесі форматування нашої поточної мережі металоцентрів.

На кількох металоцентрах ми організували окремі склади для клієнтів середнього та малого бізнесу, що вже зараз дає змогу забезпечувати оперативне відвантаження. Працюємо над розвитком сервісу для роздрібних клієнтів, створенням онлайн-магазину з можливістю оплатити карткою та доставленням металу.

Ми розглядаємо й відкриття нових площ у різних форматах і регіонах для задоволення потреби наших нинішніх і майбутніх клієнтів. З розширенням імпорту з'явилися додаткові криті площі поблизу морських портів.

— Які функції виконують два польські склади Метінвест-СМЦ?

– Склади в Польщі призначені для забезпечення потреби клієнтів європейського ринку прокатом виробництва підприємств Групи Метінвест.

— Чи вдається зараз налагоджувати на діючих підприємствах випуск металопродукції, що стала дефіцитною після втрати двох маріупольських меткомбінатів?

– Після повномасштабного вторгнення низку українських активів Метінвесту було зупинено й

зруйновано. Найбільших збитків у частині сортаменту готового металопрокату й товарних напівфабрикатів завдала втрата маріупольських комбінатів «Азовсталь» і ММК ім. Ілліча. В Україні повністю припинився випуск слябів, листового прокату товщиною понад 8 мм, двотаврів, магістральних рейок та іншої продукції.

З 2022 року на українських активах, що збереглися, розпочалася робота з «переосвоєння» окремих типорозмірів і марок виробів, втрачених разом із маріупольськими майданчиками. На «Запоріжсталі» – сталевих слябів для забезпечення європейських заводів Metinvest, гарячекатаних і холоднокатаних рулонів і листа; на «Каметсталі» – фасонних профілів (швелери, кутики) та великих помольних куль.

Дефіцит металопродукції, випуск якої був технічно неможливий в умовах системних підприємств в Україні, Metinvest-СМЦ компенсує через постачання з європейських заводів Групи, а також шляхом імпорту прокату третіх осіб. Із середини 2022 року Metinvest налагодив постачання продукції до України з італійських активів, таких як Tramet S.p.A. і Ferriera Valsider. Подальша географія постачальників розширювалася й охопила Румунію, Словаччину, Болгарію, Польщу, Туреччину та Китай. Ми залишаємося провідним постачальником товстолистового прокату, зокрема і з європейських активів Групи Metinvest.

Також ми реалізували різні формати співпраці з іншими українськими виробниками. Так, у кооперації з Дніпровським металургійним заводом (ДЧ) за толінговою схемою налагодили постачання на внутрішній ринок великосортного прокату будівельного та машинобудівного призначення. А взаємодія з вітчизняними трубними заводами («Комінмет», «Трубосталь» тощо) дала змогу покрити нестачу обсягів електрозварювальних труб і профілів.

— Як компанія обирає позиції для імпорту?

– У 2025 році ми прогнозуємо власний імпорт на рівні 200 тис. т металопрокату.

Основною продукцією в нашому імпортному портфелі є товстий лист, який раніше виробляли на «Азовсталі» та ММК ім. Ілліча. Також ми спеціалізуємося на імпорті специфічних/проектних позицій.

Ми імпортуємо всю продукцію, що не виробляється на українських підприємствах Metinvest, або якщо існують вимоги клієнтів щодо конкретного виробника чи проекту:

- гарячекатаний плоский прокат;
- рейковий прокат;
- балки;
- великі кутики;
- холоднокатаний прокат.

Ми продовжуємо працювати над розширенням сортаменту імпортової продукції — як у комерційному сегменті, так і у сфері проектного продажу, фокусуючись на чорному прокаті та прокаті з покриттям.

Щодо спеціалізованого прокату, як-от рейки, ми продовжуємо зміцнювати співпрацю з виробниками, яким Metinvest також постачає залізну руду, залишаючись надійним партнером для основних галузей економіки України.

— Чи відчуває компанія тиск з боку імпорту? Чи бачите ви небезпеку того, що Україна стане нетто-імпортером низки видів металопродукції?

– Найбільший тиск спостерігаємо з боку турецьких виробників. З огляду на сформовану кон'юнктуру світового ринку, Туреччина бачить великий потенціал у збільшенні постачання на український ринок і активно його розвиває, маючи для цього виробничі потужності та привабливі ціни. Близькість до України після відкриття морських портів забезпечила Туреччині оптимальну логістику.

Дешева сировина для турецьких виробників — сляби з росії для виробництва плоского прокату й гарячекатаний рулон із Китаю для виготовлення труб — дає можливість отримувати низьку собівартість і пропонувати низькі ціни на експорт. Аналогічна ситуація спостерігається і з імпортом слябів до Європи: чеський виробник Vítkovice Steel виявляє інтерес до постачання в Україну товстого гарячекатаного листа з російських слябів.

Зростання імпорту насамперед відбувається в сегментах продуктів, які раніше виготовляли маріупольські комбінати: товстий гарячекатаний лист, двотаврові балки, великі кутики, а також рейкова продукція. Водночас спостерігається зростання частки внутрішнього виробництва прокату з полімерним покриттям, але частка імпорту поки що залишається значною.

Якщо на європейському ринку за багатьма продуктами встановлено заборонювальні мита та квотування імпорту, то в Україні антидемпінг запроваджено лише за низкою продуктів. І в разі перерозподілу потоків світової торгівлі є ризик потрапляння додаткових обсягів імпорту на ринок України.



— Яка динаміка попиту на металопродукцію в інфраструктурному будівництві та під час відновлення зруйнованої інфраструктури?

— Інфраструктурні проєкти у 2023-2024 рр. давали істотний приріст у попиті та споживанні металопрокату. Це зумовлювало зростання попиту на арматуру та товстий гарячекатаний лист (для відновлення зруйнованих мостів і дамб, захисту енергооб'єктів), а також на трубну й метизну продукцію (для оборонних укріплень).

— Якщо ви маєте оцінки, скільки сталі потрібно для повосенного відновлення української інфраструктури?

— Війна принесла велику кількість руйнувань і збитків різним секторам, і ця цифра, на жаль, збільшується з кожним днем. За останніми офіційними даними, станом на кінець 2024 року загальні прямі збитки для економіки України становили понад \$170 млрд. Найбільше постраждали житловий сегмент і транспортна інфраструктура, далі йдуть енергетика та промисловість.

Основне — це житло (повністю зруйновано понад 27 тис. багатоквартирних будинків) і соціальна інфраструктура (400 навчальних закладів, 200 медичних установ тощо). Щоб допомогти цьому сектору, ми розробили концепцію «Сталева мрія», яка містить набір готових проєктів із використанням сталевих каркасів для швидкого відновлення та збільшення споживання сталі.

Якщо говорити про транспортну інфраструктуру, то там повністю зруйновано понад 300 мостів, що в майбутньому потребуватиме великої кількості товстого листа й арматури. Також значних збитків зазнали об'єкти генерації електроенергії — ТЕС, ТЕЦ і ГЕС.

Сьогодні складно говорити про точну кількість сталі для відновлення, плюс необхідно враховувати будівництво нових проєктів у різних секторах. Проте, за нашими попередніми підрахунками, це понад 2 млн т протягом перших 10 років. І ми робимо все можливе для забезпечення цього обсягу.

— На яких напрямках Метінвест-СМЦ робитиме акцент найближчим часом?

— Основний фокус — розвиток клієнтського сервісу та асортименту для підприємств малого та середнього бізнесу, адже вони зараз становлять основу української економіки. У сегменті складської інфраструктури основний акцент зараз на збільшенні критичних складських потужностей, оскільки посилюються вимоги клієнтів до зовнішнього вигляду продукції, що робить це важливим чинником при виборі постачальника металопрокату.

— Який ваш прогноз розвитку українського ринку металоторгівлі на найближчі пару років?

— На найближчі два роки компанія закладає стриманий прогноз на рівні 6-10% щорічного приросту. У разі продовження бойових дій попит генеруватиме оборонно-промисловий комплекс, а також будівництво оборонних укріплень.

У разі припинення бойових дій і настання миру фокус зміститься в бік відновлення інфраструктури, і тут, звісно, зростання попиту може бути набагато більшим. Попит на металопродукцію визначатиметься обсягами інвестицій, які прийдуть в економіку України, а це залежатиме від упевненості щодо збереження миру та гарантії безпеки вкладених інвестицій.

Зростання попиту й активізація економіки сприятимуть поверненню маржинальності, відновленню регіональних металотрейдерів, а також інвестиціям у розвиток металобаз і сервісів.

|

[GMK Center](#)

<https://metinvestholding.com/ua/media/news/vjina-zmnila-rinok-yak-metinvest-smc-transformuvavsya-v-povnocnogo-metalotrejdera-ceo-kompan-vgen-oleksnko-dlya-gmk-center>